

PSYCHOLOGIE HEUTE

Du manipulierst mich nicht

Sie sind charmant und
skrupellos: Wie wir uns
vor machiavellistischen
Menschen schützen

Parentifizierung
Wenn Kinder zu früh
verantwortlich sind

Pille
Von der Befreiung
zur Unterdrückung?

Phineas Gage
Der berühmteste Patient
der Neurologie



Editorial



Liebe Leserinnen und Leser

Menschen mit starken machiavellistischen Persönlichkeitsanteilen manipulieren, schmeicheln, betrügen und lügen, um sich durchzusetzen – und landen damit nicht selten in Führungspositionen. Dort können sie großen Schaden anrichten, Teams zerstören, Unternehmensziele gefährden und das Leben von Kolleginnen und Kollegen verdunkeln. Dies ist ein Grund, warum in der Psychologie viel zu ihnen geforscht wird beziehungsweise zu der sogenannten *dunklen Triade* der Persönlichkeitsmerkmale, die neben Machiavellismus auch Narzissmus und Psychopathie umfasst.

Ich rufe Annika Nübold an. Sie ist Assistenzprofessorin für Arbeits- und Sozialpsychologie an der Universität Maastricht und hat unter anderem in zwei Studien untersucht, ob bestimmte Stressoren dazu führen, dass Menschen sich am Arbeitsplatz narzisstisch, psychopathisch oder eben machiavellistisch verhalten. Interessanterweise hat sie dabei die dunklen Persönlichkeitsmerkmale nicht als *trait* untersucht, also nicht als stabile Eigenschaft, die Menschen haben, im Sinne von: Du bist Machiavellist. Sondern als *state*, das bedeutet als momentanen Persönlichkeitsausdruck, also: Du verhältst dich machiavellistisch. „Was wir in beiden Studien zeigen konnten, war, dass Rollenkonflikte mit machiavellistischem und psychopathischem Verhalten zusammenhängen“, erklärt Annika Nübold. „Wenn also Vorgesetzte An-

forderungen an mich stellen, die ich nicht erfüllen kann, oder ich nicht genügend Ressourcen habe, um eine Aufgabe umzusetzen, dann reagieren manche Menschen darauf manipulativ oder impulsiv-aggressiv.“

Ging den gestressten Probandinnen und Probanden denn schlicht die Energie aus, ihre Handlungen zu kontrollieren, und sie begannen aus der Erschöpfung heraus, Kollegen anzulügen und Chefinnen zu beeinflussen? Nein, ergab die Studie von Annika Nübold. „Unsere Vermutung ist, dass machiavellistisches Verhalten eine Strategie von bestimmten Menschen ist, um ihre Ziele doch noch zu erreichen. Das stimmt auch mit der evolutionspsychologischen Annahme überein, warum dieser Persönlichkeitszug und -zustand überlebt hat: Er bringt einen in bestimmten Situationen dem eigenen Ziel näher.“

Wie kann man dann verhindern, dass Menschen mit machiavellistischen Tendenzen ständig aufs Lügen, Schmeicheln und Beeinflussen im Job zurückgreifen? „Ein Weg kann sein, dass ich als Arbeitgeber deutlich mache, dass bestimmte Bedürfnisse – zum Beispiel nach Sicherheit oder Kompetenz – auch anders erreicht werden können als durch manipulative Strategien. Die Botschaft wäre *getting ahead while getting along*“, also vorankommen, während man gut miteinander auskommt. Zwei Dinge sind dabei klar: Jeder von uns trägt machiavellistische Anteile in sich. Und ab einem gewissen Grad an Machiavellismus wird es schwierig, Menschen durch ein kollegiales und ethisches Arbeitsumfeld einzubinden – das Bedürfnis danach, zu manipulieren und zu kontrollieren, ist dann schlicht zu hoch.

Nein, nicht hinter jedem überforderten Chef oder hinter jeder egoistischen Kollegin steckt eine machiavellistische Persönlichkeit. Aber wenn Sie doch mal eine treffen, werden Sie sie vielleicht durchschauen – nach der Lektüre unserer Titelgeschichte (Seite 12). Gute Erkenntnisse wünscht wie stets

Dorothea Siegle, Chefredakteurin

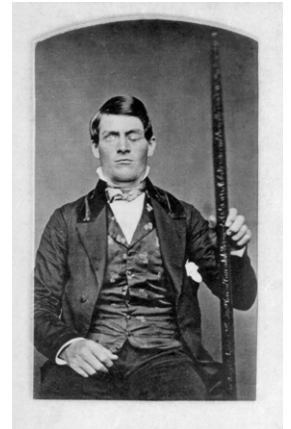
Inhalt



Misstrauisch und frei von moralischen Skrupeln: Ein führender Forscher über machiavellistische Menschen und wie man sich schützt *Seite 12*

Phineas Gage gilt als der berühmteste Patient der Neurologie: Eine Hirnverletzung machte ihn zu einer anderen Persönlichkeit. Doch war es wirklich so?

Seite 24



Wenn Kinder die Aufgaben ihrer Eltern übernehmen, prägt sie das fürs Leben. Wie sie als Erwachsene lernen, Grenzen zu setzen *Seite 40*

06 Freud & Leid

Unser Start ins Heft – hier geht es um Ängste, Übungsplätze und Worte für die Ewigkeit

12 Titelthema:

Du manipulierst mich nicht

Sie sind charmant und skrupellos: Strategien gegen Machiavellisten

24 Der Fall Phineas Gage: ein Neuromythos

War es wirklich so, wie man es in den Lehrbüchern liest?

30 Therapiestunde

Ein Gestalttherapeut über Camille und ihren Hass auf Männer

32 „Die Skepsis gegenüber der Pille hat zugenommen“

Claudia Schumann-Doermer über die Verhütung der Jüngeren

38 Psychologie nach Zahlen

Fünf Zauberwörtchen, die dem, was wir sagen, die Härte nehmen

40 Das ewig hilfreiche Kind

Wie es fürs Leben prägt, von klein auf für die Eltern einzustehen

46 Im Fokus: Helden

Soziologe Ulrich Bröckling über die Menschen hinter dem Etikett

52 Studienplatz

6 Seiten mit der neusten Forschung aus der Psychologie

58 Der Essay: Anna Felnhöfer

Das Scherbengericht – wenn Menschen Menschen ausschließen

68 Mein Freund, der Promi

Forscherin Nicole Liebers über parasoziale Beziehungen

72 Das halbe Leben

Eine Brandmeisterin über den Umgang mit Tod in ihrem Beruf

74 „Die Gewissheit des letzten Blicks“

Hospizgründer Frank Ostaseski: finale Kläglichkeit und Schönheit

80 Psychologie der Räume

Diesmal: das Fitnessstudio
Eine Art Kloster

82 Buch & Kritik

Für Sie rezensiert: Die wichtigsten psychologischen Neuerscheinungen

106 Ein Bild, zwei Fragen ...

... an Jakob Schwerdtfeger

In jedem Heft

03 Editorial / 04 Impressum
89 Mehr Medien / 94 Leserbrief
95 Markt / 104 Mehr Psychologie
Heute / 105 Vorschau

Freud & Leid



Silke Burmester ist Journalistin und Autorin des Buches *Mutterblues*

Keine Angst ... sein Kind loszulassen

Silke Burmester erzählt: „Die Frage, was kommt, wenn mein Kind erwachsen ist, war für mich lange angstbesetzt. Mit diesem ‚Danach‘ hatte ich keine Erfahrung, aber ich wusste: Es ist ultimativ.

Mein Sohn war 19, als er auszog – 19 Jahre war er immer bei mir gewesen. Ich hatte Angst, dass sich unsere gute Beziehung auflösen könnte.

Sorgen machte mir auch, ob er wichtige Dinge hinbekommen würde. Noch 75 Minuten vor seiner Abprüfung hatte er im Bett gelegen und musste dann auch noch zum Copyshop – ich hätte schreien können. Wie würde er Termine jetzt gebacken kriegen?

Mein Sohn zog in eine WG in der Nähe, aber ging mir gegenüber total auf Abstand. Manchmal traf ich ihn zufällig auf der Straße. ‚Am Sonntag koch ich was‘, bot ich an. ‚Das ist nett, ich schau mal‘, sagte er. Und kam doch nur noch, um etwas Vergessenes abzuholen.

Meine extremen Gefühle von Angst, Verlust und Kränkung habe ich ihm gegenüber nie thematisiert. Ich fand das nicht adäquat. Lieber suchte ich Zuspruch bei meiner Freundin. Es war sehr beruhigend, dass sie als Außenstehende fand, dass sich alles gut entwickle.

Trotzdem hat gegen die Angst letztlich nur die Zeit geholfen. Erst später habe ich verstanden, dass mein Sohn zwei Jahre Abstand gebraucht hat, um allein seine Wäsche zu verfärben und sich auszusperren.

Inzwischen meldet er sich wieder öfter. Weil er so wie sein Vater und ich Journalist werden will, ist etwas Neues entstanden: Es hat etwas sehr Verbindendes, wenn er mich beruflich um Rat fragt. Und wenn ihm die Praktikumsstelle anbietet weiterzuarbeiten, denke ich froh: Er steht gut im Leben!“

Protokoll: Gabriele Meister

Du manipulierst mich nicht

Manche Menschen sind so skrupellos und manipulativ, dass man bei ihnen stets auf der Hut sein muss. Psychologieprofessor Tamás Bereczkei erforscht, wie sie ticken

Text: Tamás Bereczkei // Illustrationen: Stephan Schmitz



Cesare Borgia wusste genau, was er wollte – und wie er es bekommen würde: Ende des 15. Jahrhunderts verzichtete der erstgeborene Sohn Papst Alexanders VI. für eine Karriere als weltlicher Fürst auf eine kirchliche Laufbahn. Mithilfe von Mord, Verrat und Korruption gelang ihm der Aufstieg: Potenzielle Verbündete umgarnte er mit süßen Worten, politische Gegner ließ er im Tiber ertränken oder erdolchte sie gleich selbst. Als ruchloser Feldherr unterwarf Borgia schließlich halb Italien seinem Fürstentum.

Der Schriftsteller Niccolò Machiavelli feierte seinen Zeitgenossen Borgia dafür in seinem politischen Traktat *Der Fürst*. Darin beschrieb er ausführlich Taktiken, die ein Herrscher anwenden sollte, um Macht zu erlangen und zu verteidigen. Führungspersönlichkeiten, die – wie von Machiavelli gefordert – eine rücksichtslose Machtpolitik verfolgen, despotisch und autoritär agieren und dabei moralische Bedenken über Bord werfen, werden seither als „Machiavellisten“ bezeichnet.

Psychologinnen und Psychologen haben diesen Begriff übernommen, um entsprechende Charaktere zu beschreiben. Diese begegnen uns nämlich nicht nur in Form rücksichtsloser Despoten, sondern auch als Betrügerinnen, Lügner und Schwindler von nebenan. Jene Raubtiere des Alltags sind Meister darin, anderen etwas vorzugaukeln. Sie leben frei nach dem Motto „Der Zweck heiligt die Mittel“ und setzen mit Arglist und Kalkül ihre Interessen durch.

Der Psychologe Richard Christie von der *Columbia University* in New York und seine Kollegin Florence Geis, damals ebenfalls an der *Columbia University* tätig, erfassten Machia-

vellismus in den 1960er Jahren erstmals als Persönlichkeitsmerkmal. Die beiden entwickelten einen Fragebogen, mit dem sie messen konnten, wie machiavellistisch jemand ist. Anhand der Zustimmung zu Aussagen wie „Es ist schwer, seine Ziele zu erreichen, ohne Abkürzungen zu nehmen“, „Am besten erzählt man anderen, was sie hören wollen“ oder „Der größte Unterschied zwischen Verbrechern und anderen Leuten ist, dass Verbrecher dumm genug sind, sich erwischen zu lassen“ bestimmten sie die individuelle Ausprägung des Charaktermerkmals. Es zeigte sich: In beinahe allen Menschen schlummert ein Raubtier. Nur wenige denken und agieren nie machiavellistisch, die meisten rangieren im Mittelfeld, was den Hang zur kühlen Berechnung angeht. Einige jedoch punkten in solchen Tests so hoch, dass man sie als Machiavellistinnen und Machiavellisten bezeichnen kann. Nach aktuellen Schätzungen gilt das für etwa 10 bis 15 Prozent der Bevölkerung, Männer etwas häufiger als Frauen. Der Geschlechterunterschied rührt womöglich daher, dass Männer in der Regel stärker zu Konkurrenzverhalten neigen. Frauen sind allerdings häufig rhetorisch talentierter – ebenfalls eine wichtige Voraussetzung für geschickte Heuchelei.

Sie griffen zu

Das Persönlichkeitsmerkmal Machiavellismus besteht dabei aus drei Hauptzutaten: Die erste ist die Bereitschaft zur Manipulation: Machiavellisten ziehen die Fäden, indem sie anderen Lügen aufhängen, ihren Charme spielen lassen oder Zwang anwenden. Das zweite typische Merkmal ist ein ausgeprägtes Misstrauen: Machiavellistische Menschen schließen von sich auf andere und sind daher ständig auf der Hut. Sie schreiben ihren Mitmenschen negative Eigenschaften zu und trauen ihnen nicht über den Weg. Dank dieser Weltanschauung holen sie fix zum Präventivschlag aus: Sie täuschen andere, bevor sie am Ende noch selbst übertölpelt werden.

Die dritte Zutat sind fehlende moralische Bedenken: Menschen mit sehr hohen Machiavellismus-Ausprägungen sind skrupellos, egoistisch, böswillig, nutzen andere aus und sind bereit, ethische Normen zu brechen. Das konnte schon 1976 in einem Experiment an der *University of Alberta* nachgewiesen werden. 84 männliche Soziologiestudenten sollten dafür eine einfache Maschine bedienen. Sie hatten dabei zwei Möglichkeiten, an eine finanzielle Belohnung zu kommen.