

14-04-18

WIRTSCHAFTSPSYCHOLOGIE: Wenn der Job zur Persönlichkeit passt, ist das Gehalt höher

WIRTSCHAFTSPSYCHOLOGIE: Wer in einem Job arbeitet, dessen Anforderungen seiner Persönlichkeit entsprechen, verdient mehr als andere. Vor allem Menschen, die genau das für ihre Arbeit erforderliche Maß an Offenheit für Neues mitbringen, werden besser bezahlt als ihre KollegInnen. Das belegt nun erstmals eine Studie auf Basis der Daten der für Deutschland repräsentativen Langzeitstudie Sozio-oekonomisches Panel (SOEP) am DIW Berlin. Die Untersuchung wurde kürzlich in der Fachzeitschrift *Psychological Science* veröffentlicht.



Um herauszufinden, wie Persönlichkeit und Einkommen zusammenhängen, hatte eine Gruppe von Forschenden um den Psychologen Jaap Denissen von der Universität Tilburg in den Niederlanden die Daten von 8.458 erwerbstätigen Männern und Frauen, die im Rahmen der Langzeitstudie SOEP immer wieder befragt wurden, ausgewertet. Diese hatten unter anderem Angaben über ihren Beruf und ihr Einkommen gemacht und darüber hinaus in den Jahren 2005, 2009 und/oder 2013 auf einer Skala von 1 bis 7 eingeschätzt, für wie extrovertiert, verträglich, gewissenhaft, emotional stabil oder offen sie sich selbst hielten. Außerdem werteten die ForscherInnen die Angaben von als Berufsexperten ausgebildeten PsychologInnen aus, die die die Anforderungen an die Persönlichkeit in unterschiedlichen Berufen anhand der gleichen Skala eingeschätzt hatten. Das Ergebnis der Studie zeigt: Anders als viele WissenschaftlerInnen bisher angenommen haben, sind offenbar nicht nur bestimmte Erfolg versprechende Persönlichkeitsmerkmale wie Gewissenhaftigkeit oder Extraversion entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg von ArbeitnehmerInnen. Wie viel jemand verdient, hängt auch davon ab, wie gut die eigene Persönlichkeit zu den Anforderungen des Jobs passt. Lediglich in Bezug auf die emotionale Stabilität gilt dieser Zusammenhang nicht. Menschen, deren Persönlichkeit zu ihrem Job passt, können in einem Jahr bis zu einem Monatsgehalt mehr als ihre KollegInnen verdienen, sagt Jaap Denissen, Erstautor der Studie. Vor allem Arbeitnehmende, die das den Anforderungen ihres Berufes entsprechende Maß an Offenheit mitbringen, profitieren finanziell. Ihr Gehalt ist im Jahr um bis zu 3.231 Euro höher als das der KollegInnen. Das erforderliche Maß an Offenheit für Neues ist von Job zu Job sehr unterschiedlich, sagt Jaap Denissen. Wer es mitbringt, kann sehr hohe Leistungen erzielen und wird dann entsprechend gut bezahlt, sagt Jaap Denissen. Menschen hingegen, bei denen bestimmte Persönlichkeitsmerkmale stärker oder weniger stark ausgeprägt sind als es ihre Arbeit erfordert, verdienen in der Regel weniger als ihre KollegInnen. Eine Ausnahme bilden Erwerbstätige, die weniger gewissenhaft oder verträglich sind als ihr Job es erfordert: Sie verdienen im Durchschnitt mehr als ihre KollegInnen. Der Grund dafür liegt möglicherweise darin, dass wenig gewissenhafte Menschen zwar oft weniger sorgfältig, dafür aber auch schneller arbeiten als andere, vermutet Jaap Denissen. Für weniger verträgliche Menschen

könnte es sich auszahlen, dass sie mehr Zeit in ihr berufliches Fortkommen investierten als in gute Beziehungen zu ihren KollegInnen. Das hätten auch schon frühere Studien belegt.

<https://idw-online.de/de/news692376>

Arbeitsmotivation – Konzepte und Fördermaßnahmen.

Kleinbeck, U. & Kleinbeck, T. 2009, 220 S.

Pabst ISBN 978-3-89967-575-7