

Wenn man Menschen danach fragen würde, was relevante Eigenschaften von Personen sind, würden die Meisten vermutlich eine lange Liste erstellen. Vielleicht würden Manche nachfragen, ob es um Ehepartner, Freunde oder Nachbarn geht und dabei unterschiedliche Eigenschaften nennen. Sicher gäbe es Überschneidungen in den genannten Eigenschaften wie beispielsweise *ehrlich*. Sicher ist auch, dass sich die Zahl der genannten Eigenschaften stark unterscheiden würde und damit offen wäre, was denn eigentlich die richtige Anzahl wäre.

In der Antike galten tapfer, gerecht, klug und besonnen als Tugenden und demnach zentrale Eigenschaften. Im Christentum kamen auch selbstbeherrscht oder fromm, später gütig, fleißig, demütig und keusch hinzu. Mit Beginn der modernen Psychologie Anfang des 20. Jahrhunderts (siehe auch Kap. 2) wurden immer mehr Begriffe als wichtige Eigenschaften definiert sowie Fragebögen und Tests entworfen, um sie zu messen. Die Vielzahl an Eigenschaften und Messverfahren wurde so unübersichtlich, dass sich psychologische Pioniere in den 1930er-Jahren gewissermaßen auf die Jagd nach den zentralen Eigenschaften machten. Felix Baumgarten begann in Deutsch, und Gordon Allport in Englisch, Eigenschaften zu systematisieren. Ihre überzeugende Annahme: Alle Eigenschaften, die für Menschen wichtig sind, um sich selbst oder andere Menschen zu beschreiben, sollten sich als Wörter in der Sprache niedergeschlagen bzw. abgelagert haben, wie Sediment am Meeresboden – weswegen man von der *Sedimentationshypothese* spricht [1]. Oder anders ausgedrückt, dass wir Wörter wie *ehrlich* oder *verschlagen* in unserer Sprache haben, liegt daran, dass es für Menschen wichtig war, diese Merkmale zu kommunizieren.

Dementsprechend suchten Baumgarten und Allport in deutschen bzw. englischsprachigen Wörterbüchern alle Adjektive heraus, die zur Beschreibung von Personen geeignet waren. Das waren je nach Wörterbuch 18.000–35.000 Wörter (in Zeiten ohne Computer!). Aus diesen Wortlisten wurden Synonyme entfernt und die verbleibenden Hunderte von Adjektiven wurden Personen zur Bewertung von sich selbst oder einer bekannten Person vorgelegt. Aufgrund dieser Einschätzungen bestimmter Personen wurden die Adjektivlisten durch mathematische Analysen, sog. Faktoranalysen, weiter zusammengefasst. Faktoranalysen „suchen“ anhand von Ähnlichkeiten (streng genommen anhand von Zusammenhängen) zwischen Adjektiven nach zugrunde liegenden Faktoren, die die Adjektive bündeln. Anders gesagt, wenn Wörter wie *ehrlich*, *aufrichtig* und *redlich* für verschiedene Personen ähnlich eingeschätzt werden, dann ergibt eine Faktorenanalyse, dass diese Adjektive zu einem Faktor zusammengehören. Wenn z. B. eine Person, die sowohl als wenig ehrlich eingeschätzt wird, ebenso als wenig aufrichtig und wenig red-

lich gesehen wird, während andere Personen als eher ehrlich, aufrichtig und redlich beurteilt werden, dann gehören diese Adjektive einer Eigenschaftsgruppe, einem Persönlichkeitsfaktor an. Das Ergebnis der Eigenschaftsjagd waren die Big Five der Psychologie [2]: Offenheit für Neues, Gewissenhaftigkeit, Extraversion, Verträglichkeit und Emotionale Stabilität (auch Neurotizismus oder Negative Emotionalität genannt, Abb. 1.2). In englischer Sprache kürzen sie sich zum leichter merkbaren OCEAN ab: openmindedness, conscientiousness, extraversion, agreeableness, neuroticism.

Wenn ich meinen Studierenden die Big Five erkläre, nutze ich häufig prominente Personen als eingängige Beispiele. Meist Woody Allen für Neurotizismus; Eddie Murphy für Extraversion, Leonardo da Vinci für Offenheit für



Abb. 1.2 Übersicht über die Big Five Eigenschaften und dazugehöriger Verhaltensbeispiele [3]

Neues, Lisa von den Comic-Simpsons für Gewissenhaftigkeit und verschiedene Despoten eignen sich als Beispiel für niedrige Verträglichkeit. Eddie Murphy musste ich aus Mangel an Bekanntheit zuletzt mit Taylor Swift ersetzen.

Praxistipp

Versuchen Sie doch bei Gelegenheit bei Personen im Freundeskreis oder auf Arbeit genauer hinzuschauen und festzustellen, wie stark Verträglichkeit oder Offenheit für Neues ausgeprägt sind. Wie eingangs erwähnt, geben wiederholte Verhaltensmuster besser Aufschluss als einmaliges untypisches Verhalten, also z. B. oft hilfsbereit zu sein, oft Konflikte zu schlichten (höhere Werte in Verträglichkeit); oft bei Bekanntem zu bleiben, technischen oder gesellschaftlichen Neuerungen skeptisch gegenüber zu stehen (geringe Offenheit für Neues, stärkerer Konservatismus).

Diese kurze Anregung für Ihren Alltag finden Sie auch als Podcast zu diesem Kapitel (Abb. 1.3)

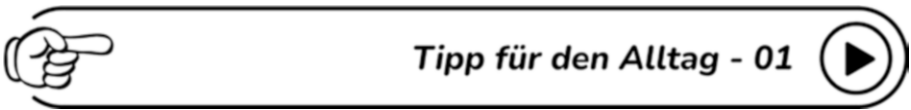


Abb. 1.3 Tipp für den Alltag (► <https://doi.org/10.1007/000-7cm>)

1.2 Selbstwertgefühl

Eine weitere wichtige Eigenschaft, in der sich Menschen unterscheiden, ist der Selbstwert. Im Alltagsgebrauch spricht man oft von Selbstbewusstsein oder Selbstvertrauen: „Er/sie ist ganz schön selbstbewusst“ oder „Dem neuen Kollegen fehlt es an Selbstvertrauen.“ Die Psychologie definiert Selbstwert als bewusste oder unbewusste Bewertung der eigenen Person. Natürlich trifft das nicht auf alle Aspekte einer Person gleichermaßen zu. Man kann bestimmte Dinge an sich selbst gut finden, z. B. gut mit Menschen umgehen zu können, und andere Dinge weniger mögen, z. B. mit der eigenen Fitness unzufrieden zu sein. Nichtsdestotrotz haben die meisten Menschen eine grundlegende Einstellung zu sich selbst und diese unterscheidet sich relativ stabil zwischen Personen. Ohne zu viel vorweg zu nehmen: Dass es Unterschiede zwischen Menschen im Selbstwert gibt, schließt nicht aus, dass im Laufe des Erwachsenenalters der Selbstwert vieler Personen zunimmt und bis ins höhere Erwachsenenalter auf einem hohen Niveau bleibt (Siehe Kap. 5). Auf Gründe für diese Veränderungen sowie für Unterschiede zwischen Personen gehen die Kap. 6, 7, und 8 ein.

1.3 Aber Menschen sind doch viel mehr als Big Five und Selbstbewusstsein

In der Psychologie ist es eine Errungenschaft nach Jahrzehnten von Diskussionen, ob es 12, 16, 35 oder 51 Basiseigenschaften gibt [1], sich auf fünf Eigenschaften, die Big Five, geeinigt zu haben. Wissenschaftsintern, ob es doch sechs Eigenschaftsbereiche sind oder man mit den zwei großen Bereichen „interpersonelle Wärme“ und „Kompetenz“ auskommt, lasse ich außen vor. Ehestreitigkeiten trägt man ja auch nicht nach draußen. Die Big Five haben sich im Großen und Ganzen als sehr nützlich erwiesen, weil sie zu einem gewissen Grad relevante Konsequenzen vorhersagen können: Beispielsweise haben Personen mit höheren Werten in Gewissenhaftigkeit im Durchschnitt mehr Erfolg im Beruf sowie einen besseren Gesundheitszustand, und emotional stabilere und verträglichere Personen haben ein geringeres Scheidungsrisiko [4, 5]. Auch finden sich diese fünf Eigenschaften in vielen Ländern und Kulturen, was bedeutet, dass sie auch jenseits der westlichen Industrienationen nützlich sind, um Menschen in ihren Eigenschaften zu beschreiben [6, 7].