

Unternehmertum im Fokus

Förderkreis Gründungs-Forschung e.V. (FGF) und IfM Bonn

Ausgabe 4/2022

Der Prototypenansatz – ein neuer Blick auf die Rolle von Persönlichkeit für unternehmerisches Handeln

Petrik Runst, Jörg Thomä

Zusammenfassung

Das Fünf-Faktoren-Modell der Persönlichkeit („Big Five“) wurde bereits häufig zur Erklärung unternehmerischen Handelns genutzt. Nicht untersucht wurde dabei bislang das wechselseitige Zusammenspiel der Big Five, welches auf der Personenebene einen Persönlichkeitstyp als Ganzes ausmacht. Der Beitrag stellt zwei aktuelle Studien vor, die zu diesem Zweck den aus der Psychologie stammenden Prototypenansatz auf Fragen der Gründungs- und Mittelstandsforschung übertragen.

Das Fünf-Faktoren-Modell („Big Five“) gehört zu den am meisten genutzten Instrumenten zur empirischen Erfassung der Persönlichkeit eines Menschen. Demnach gliedert sich diese in fünf unabhängige, über individuelle Lebensspannen hinweg weitgehend stabil bleibende Dimensionen. Hierzu gehören das Ausmaß individueller *Extraversion* im sozialen Kontakt mit anderen Personen, den Grad der zwischenmenschlichen *Verträglichkeit*, die *Gewissenhaftigkeit* im Tun, das Vorliegen *emotionaler Stabilität* trotz belastender Umstände und die *Offenheit* für neue Erfahrungen.

Der Zusammenhang zwischen den Big Five und unternehmerischen Handeln wurde in der Vergangenheit bereits wiederholt untersucht (z.B. Caliendo et al. 2014). Dabei zeigte sich beispielsweise ein robuster Einfluss höherer Extraversion- und Offenheitswerte auf die Wahrscheinlichkeit, sich beruflich selbstständig zu machen und ein Unternehmen zu gründen. Ähnliche Ergebnisse mit Bezug zum Unternehmertum liefern Studien aus der Innovationsforschung, die der Frage nachgehen, welchen Einfluss die Big Five auf die Innovationsfähigkeit von Personen haben.

Auch hinsichtlich der übrigen Big Five werden in der Literatur bestimmte Einflüsse auf unternehmerisches Handeln vermutet. In Teilen konnten diese auch bereits empirisch bestätigt werden – zum Beispiel der positive Einfluss höherer Gewissenhaftigkeit auf die mittel- bis längerfristige Performance von Jungunternehmen. Persönlichkeitsmerkmale wie die Big Five lassen sich daher als Hinweis auf die Fähigkeit zum unternehmerischen Handeln verstehen, deren Potenzialentfaltung von der Politik gefördert werden kann (z.B. durch den Ausbau von Entrepreneurship Education).

Der Prototypenansatz

Die erwähnten Studien greifen in der Regel auf einen merkmalsorientierten Ansatz zurück, d. h. die Big-Five-Eigenschaften werden getrennt voneinander analysiert. Weitgehend außen vor blieb daher bislang das wechselseitige Zusammenspiel der Big Five, welches auf der Personenebene den Kern eines Persönlichkeitstyps als Ganzes ausmacht. Ebendies war bereits in der Psychologieforschung ein wiederholter Untersuchungsgegenstand (z.B. Asendorpf et al. 2001).

Diesbezügliche Arbeiten fokussieren weniger auf einzelne Big Five-Merkmale, sondern suchen vielmehr nach repräsentativen Häufungen von Merkmalskombinationen in der Bevölkerung. Mittels geeigneter statistischer Verfahren (z.B. Clusteranalyse oder Latent Class Analysis) soll dadurch die Frage beantwortet werden, ob es bestimmte Muster von Big Five-Eigenschaften gibt, die sich mit höherer Wahrscheinlichkeit in der Persönlichkeit von Menschen manifestieren.

Das Fünf-Faktoren-Modell der Persönlichkeit



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Digman (1990).

Mit Hilfe dieses personenorientierten Ansatzes wurden drei, weitgehend konsistente Prototypen menschlicher Persönlichkeit identifiziert: Der Typus der „Resilients“ zeichnet sich durch überdurchschnittlich hohe Werte bei allen Big Five aus. „Over-controllers“ haben hohe Werte bei Gewissenhaftigkeit, aber niedrigere Werte bei Offenheit und Extraversion. Dagegen weisen „Under-controllers“ niedrige Werte bei allen Big Five-Merkmalen auf, einschließlich emotionaler Stabilität.

Auch wenn der Prototypenansatz in der Psychologie bereits Verwendung findet, so hatte er in der Gründungs- und Mittelstandsforschung zu den Big Five lange Zeit keinen Niederschlag gefunden. Erst in jüngster Zeit passierte dies in Form der Papiere von Runst & Thomä (2022a), Caliendo et al. (2022) und Runst & Thomä (2022b).

Beispiel 1: Gründungsgeschehen

Runst & Thomä (2022b) nutzen SOEP-Daten und bestätigen die Rolle von Big Five-Persönlichkeitsmerkmalen beim Schritt in die berufliche Selbstständigkeit. Sie finden einen positiven Einfluss der Eigenschaften Extraversion und Offenheit im Kontext des Gründungsgeschehens. Gleichzeitig zeigen die Ergebnisse dieser Studie jedoch auch, dass das Vorliegen bestimmter „Prototypen“ besonders wichtig ist.

Ein resilienter Persönlichkeitstyp, welcher die genannten Eigenschaften zusätzlich mit Gewissenhaftigkeit, Verträglichkeit und emotionaler Stabilität verbindet, weist eine deutlich erhöhte Gründungswahrscheinlichkeit auf als die anderen Prototypen. Die Auswertung verdeutlicht damit, dass die Big Five ganzheitlich betrachtet werden sollten und dass vor allem das Zusammenspiel verschiedener Eigenschaften einer Person deren Gründungsentscheidungen beeinflusst.

Aus Sicht der Politik zeigen diese Ergebnisse, dass ein resilienter Persönlichkeitstyp die Entscheidung für eine berufliche Selbstständigkeit über das hinaus erklärt, was bereits durch das sogenannte Profiling – einen anderen personenorientierten Big Five-Ansatz – erklärt werden kann. Karriere- oder Gründungsberatungen zu Fragen der Persönlichkeit sollten daher nicht allein auf der Grundlage idealtypischer Profile erfolgen. Andernfalls könnten zu viele potenzielle Unternehmerinnen und Unternehmer von ihren unternehmerischen Bestrebungen abgehalten werden. Gleichzeitig gilt, dass die Persönlichkeitsstruktur von Gründerinnen und Gründern nur eine von vielen Determinanten erfolgreicher Unternehmensgründungen ist.

Beispiel 2: Innovationsfähigkeit von KMU

Runst & Thomä (2022a) nutzen den Prototypenansatz zur Analyse des Zusammenhangs zwischen der Unternehmerpersönlichkeit und der Innovationsfähigkeit von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Gerade in KMU kommt der Inhaberseite im Innovationsprozess eine Schlüsselfunktion zu. Ihre Persönlichkeit prägt externe und interne Kommunikations- und Wissensaustauschprozesse und legt damit oft den Grundstein für die betriebliche Innovationskultur.

Auf Basis von Big Five-Daten zum sächsischen Handwerk zeigt diese Studie, dass ein resilienter Persönlichkeitstyp der Inhaberin bzw. des Inhabers die Innovationstätigkeit von solchen KMU signifikant positiv beeinflusst, die – statt auf eigene Forschung und Entwicklung (FuE) zu setzen – eher auf interaktives Lernen innerhalb des Unternehmens und mit externen Partnern aufbauen. Da der entsprechende psychologische Effekt nur bei KMU auftritt, die intern keine oder kaum FuE betreiben, liefert die Studie damit eine neue Erklärung für deren überraschenden Innovationserfolg.

Dies zeigt aus Sicht der Innovations- und Mittelstandspolitik, dass bei der Ausbildung und Beratung von KMU-Unternehmerinnen und Unternehmern auch der Aspekt der psychologischen Selbstwahrnehmung

berücksichtigt werden sollte, damit die entsprechenden Personen ihre wichtige Rolle im betrieblichen Innovationsgeschehen effektiv ausfüllen können. Gleichzeitig gilt es, geeignete Unterstützungs- und Austauschformate z. B. auf der regionalen Ebene vorzuhalten, damit die Unternehmerpersönlichkeit gerade in weniger FuE-geprägten Innovationsumgebungen positiv wirken kann.

Ausblick

Die exemplarische Vorstellung der beiden aktuellen Studien zeigt das Potenzial, das die Übertragung des Prototypenansatzes auf Fragen der Gründungs- und Mittelstandsforschung bietet. Insofern ist zu erwarten, dass hiervon in Zukunft noch weitere wissenschaftliche Erkenntnisse ausgehen.

Deren Mehrwert hinsichtlich der Ableitung von Politikimplikationen wurde ebenfalls deutlich. Dabei muss klar sein, dass sich die Herausbildung bestimmter gründungs- oder innovationsförderlicher Persönlichkeitsmerkmale und -typen kaum direkt beeinflussen und fördern lässt. Jedoch kann die Politik versuchen, die Rahmenbedingungen für unternehmerisches Handeln möglichst effektiv auszugestalten, damit sich das auf der Persönlichkeitsebene von Unternehmerinnen und Unternehmer existierende Potenzial optimal entfaltet.

Dr. Petrik Runst und Dr. Jörg Thomä sind beide am ifh Göttingen tätig.

Weiterführende Studien

Asendorpf, J. B., Borkenau, P., Ostendorf, F., & van Aken, M. A. G. (2001). Carving personality description at its joints: Confirmation of three replicable personality prototypes for both children and adults. *European Journal of Personality*, 15, 169–198.

Caliendo, M., Fossen, F., & Kritikos, A. (2014). Personality characteristics and the decisions to become and stay self-employed. *Small Business Economics*, 42, 787–814.

Caliendo, M., Fossen, F. M., & Kritikos, A. S. (2022). Personality characteristics and the decision to hire. *Industrial and Corporate Change*, 31, 736–761.

Digman, J. M. (1990). Personality structure: Emergence of the five-factor model. *Annual Review of Psychology*, 41, 417–440.

Runst, P. & Thomä, J. (2022a). Does personality matter? Small business owners and modes of innovation. *Small Business Economics*, 58 (4), 2235–2260.

Runst, P. & Thomä, J. (2022b). Resilient entrepreneurs? – Revisiting the relationship between the Big Five and self-employment. *Small Business Economics*, 10.1007/s11187-022-00686-7.

Impressum

Für den Inhalt der einzelnen Artikel sind ausschließlich die jeweiligen Autoren verantwortlich.

Hrsg.: **Prof. Dr. Friederike Welter** (IfM Bonn, Universität Siegen)
Prof. Dr. Jörn Block (FGF e.V., Universität Trier, Universität Witten/Herdecke)

V.i.S.d.P.: **Dr. Jutta Gröschl** (IfM Bonn),
Ulrich Knaup (FGF e.V.)

Websites: www.ifm-bonn.org

www.fgf-ev.de