

[Startseite](#) » [Psychologie/Hirnforschung](#) » Psychologie: Was Macht mit uns macht

Hintergrund | 18.07.2016

PSYCHOLOGIE

Was Macht mit uns macht

Wer über Jahre hinweg eine hohe Position innehat, denkt und handelt mit der Zeit anders als zuvor. Ist auch Recep Tayyip Erdoğan ein anderer Mensch als früher? Sozialpsychologen untersuchen, wie Macht Menschen verändert.

<http://www.spektrum.de/news/was-macht-mit-uns-macht/1416651>

von [Theodor Schaarschmidt](#)



© iStock / sadikgulec
(Ausschnitt)

Recep Tayyip Erdoğan hat einen steilen Aufstieg hinter sich. Er stammt aus einer georgischen Einwandererfamilie, musste als Kind im Hafenviertel von Istanbul Sesamringe verkaufen. Fußballer wollte er werden. Oder Prediger. Es sollte anders kommen: 1994 wurde er zum Oberbürgermeister von Istanbul gewählt, 2003 zum Ministerpräsidenten der Türkei ernannt. Die Menschen hatten Vertrauen in Erdoğan, den Sohn eines armen Küstenschiffers, er war "einer von ihnen".

Als es 2013 zu Protesten gegen ein Bauprojekt im Istanbuler Gezi-Park kam, reagierte der Staat mit massiver Gewalt, setzte Tränengas und Wasserwerfer ein. Im selben Jahr drohte Erdoğan über einen Korruptionsskandal zu stolpern, in den Minister seiner Regierung verwickelt waren. Er witterte ein Komplott, ließ Polizisten und Staatsanwälte verhaften.



2017 Millionär werden.

Mit dem Glücks-Los der Aktion Mensch bis zu 2 Mio. € gewinnen.

AUF EINEN BLICK

ÜBER DEN ANDEREN, ÜBER DEM GESETZ?

- 1 Ob in Politik, Unternehmen oder Verbänden: Wer über längere Zeit eine hohe Position innehat, denkt und handelt oft anders als zuvor.
- 2 Einflussreiche Menschen neigen dazu, ihr Können zu überschätzen und fremde Sichtweisen zu ignorieren. Andererseits sind sie überdurchschnittlich gut darin, abstrakt zu denken.
- 3 Ob jemand seine Macht zum eigenen Vorteil einsetzt, hängt von vielen Faktoren ab, etwa von Persönlichkeitseigenschaften, seinen Ansichten und der politischen Lage.

Um Widersacher mundtot zu machen, mischt er sich seitdem immer wieder in die Justiz ein, zensiert das Internet, bedroht Pressevertreter. Gleichzeitig strebt Erdoğan eine Reform des politischen Systems an, die seine Verfügungsgewalt weiter steigern würde.

Sein Regierungsstil zeichnet das Bild eines selbstgerechten Machtmenschen, der das politische Augenmaß verloren hat. Dabei begann Erdoğan seine Amtszeit einst als entschlossener Reformier: Er schaffte die Todesstrafe ab, stärkte die Meinungsfreiheit und versuchte, die Lage der kurdischen Minderheit zu verbessern. Was hat ihn seither verändert? Der Historiker John Dalberg-Acton (1834–1902) hätte wohl geantwortet: **Die Macht selbst war es.** Zu Ende des 19. Jahrhunderts prägte er den Ausspruch "Macht korrumpiert, absolute Macht korrumpiert absolut".

Bei zahlreichen politischen Skandalen der vergangenen Jahre ging es um Macht und ihren Missbrauch. Ob Bankwesen, Verfassungsschutz **oder der Weltfußballverband Fifa**: Wo Autoritäten unkontrolliert wirken, machen sich Klüngelei und Korruption breit. Macht begegnet uns überall, wo Menschen aufeinandertreffen – in der Politik, in Unternehmen, aber auch unter Freunden und in

Paarbeziehungen. Für die Sozialwissenschaften habe sie gar einen ähnlichen Stellenwert wie die Energie für die Physik, behauptete einst Bertrand Russell (1872–1970). Der britische Philosoph und Mathematiker sah sie als die grundlegende Triebfeder des menschlichen Verhaltens an. Tatsächlich: Wer Macht erlebt, fühlt sich zum Handeln ermutigt, fasste 2016 ein Team um Sozialpsychologin Susan Fiske von der Princeton University zusammen. "Macht erlaubt Menschen, frei zu handeln", erläutert sie. Das fördere nicht nur die Motivation, sondern steigere umgekehrt auch wieder den Status.

Wer nimmt sich den letzten Kekse?

Belegt hat das unter anderem der Psychologe Adam Galinsky von der Columbia Business School in einem eindrucksvollen Experiment. Einige seiner Versuchspersonen sollten eine Episode ihres Lebens niederschreiben, in der sie Macht über eine andere Person hatten, die übrigen dagegen ein Ereignis, in dem jemand Kontrolle über sie hatte. Damit wurden bei den Probanden unbewusst bestimmte mentale Konzepte aktiviert – eine Technik, die Psychologen als Priming bezeichnen. Anschließend bat man sie in einen separaten Raum, wo weitere Aufgaben auf sie warteten. Der Clou: Auf dem Schreibtisch stand ein riesiger Ventilator, der ihnen kalte Luft ins Gesicht blies. Zwei Drittel der Teilnehmer, die zuvor auf Macht geeicht wurden, schoben den störenden Lüfter kurzerhand beiseite. Von den "machtlosen" Probanden traute sich das nicht einmal ein Drittel.

"Personen mit und ohne Macht bewohnen völlig unterschiedliche Welten – und erschaffen diese auch durch ihr eigenes Verhalten", meint der Sozialpsychologe Dacher Keltner von der University of California in Berkeley. Seiner Theorie zufolge agieren wir in machtlosen Situationen eher gehemmt, konzentrieren uns mehr auf die Bedürfnisse anderer und sind sensibler für Bestrafung. Mit wachsendem Einfluss fühlen wir uns nicht nur besser, sondern werden auch empfänglicher für Belohnungen und nehmen uns mehr Freiheiten heraus. Mitunter hat das kuriose Folgen, wie Keltner zeigte. Um das Machterleben seiner Versuchspersonen zu beeinflussen, ließ er je einen Teilnehmer einer Dreiergruppe die Leistungen der anderen bewerten. Als am Ende des Experiments ein Teller Gebäck die Runde machte, nahmen sich jene, die beurteilen durften, eher den letzten Kekse als jene, die unter Beobachtung gestanden hatten. Aufnahmen einer versteckten Kamera offenbarten, dass sie zudem häufiger mit offenem Mund aßen und mehr Krümel in ihrem Gesicht zurückließen.

Auch viele weitere Studien belegen, dass Menschen soziale Normen umso weniger beachten, je mehr Macht sie gewinnen. Das ist nicht unbedingt etwas Schlechtes: Zuweilen müssen wir Erwartungen und Bedürfnisse unserer Umwelt übergehen, um unsere eigenen Interessen zu verfolgen. Vielleicht haben Menschen in mächtigen Positionen einfach mehr Gelegenheiten, ihren Handlungsspielraum zu ihrem eigenen Vorteil zu nutzen?

Für den florentinischen Staatsphilosophen Niccolò Machiavelli gehörte es zu einem gelungenen Regierungsstil, dass Herrscher skrupellos und hinterlistig agieren. "Es ist viel sicherer, gefürchtet als geliebt zu werden", schrieb er Anfang des 16. Jahrhunderts in seinem Buch "Der Fürst". In Anlehnung daran spricht man von Machiavellismus, wenn Führungspersonen ihre Ziele ohne Rücksicht auf moralische und rechtliche Grenzen verfolgen. Die Psychologie kennt Machiavellismus auch als Persönlichkeitseigenschaft. Personen mit diesem Charakterzug sind auf Ansehen und Einfluss bedacht, suchen stets den eigenen Vorteil und nutzen Mitmenschen kaltherzig für ihre Zwecke aus. Zusammen mit



Das könnte Sie auch interessieren:
[Spektrum Kompakt: Kooperation und Altruismus – Soziales Miteinander als Erfolgsrezept](#)

Narzissmus und Psychopathie bildet Machiavellismus die so genannte "Dunkle Triade". Bei wem alle drei Eigenschaften stark ausgeprägt sind, der giert auch häufiger nach materiellen Gütern und sozialer Dominanz, so das Ergebnis einer Studie des kanadischen Psychologen Kibeom Lee. Kommt es also so häufig zu Korruption in den Chefetagen, weil solche Charaktere häufiger auf Geld und einflussreiche Positionen aus sind?

Lästern für die Machtbalance

Gegen diese Erklärung spricht, dass allzu offensichtliches Machtstreben gesellschaftlich geächtet wird. Wer um jeden Preis den Chefsessel ergattern will, erntet Misstrauen. Zumindest gilt das für Frauen, wie Dacher Keltner belegte: Gemeinsam mit seiner Arbeitsgruppe untersuchte er die sozialen Hierarchien in einer US-amerikanischen Studentinnenvereinigung. Über Verbindungsschwestern, die zu Machiavellismus neigten, wurde häufiger gelästert als über andere. Und die Opfer von Klatsch und Tratsch sah man wiederum als weniger fähig für höhere Ämter an. Möglicherweise diene die Gerüchteküche als Korrektiv, um ungeeignete Kandidatinnen in ihre Schranken zu weisen. An Einfluss gewannen stattdessen eher diejenigen, die soziale Kompetenz bewiesen und sich engagiert für das Wohl der Gruppe einsetzten.

Priming: Ein Forscherliebling mit Tücken

Um die Folgen von Macht zu untersuchen, setzen Wissenschaftler oft auf das so genannte Priming. Dabei versuchen sie, bei Versuchspersonen bestimmte Gedächtnisinhalte zu aktivieren, und zwar im Idealfall so subtil, dass diese davon nichts mitbekommen. Wenn jemand etwa gebeten wird, an eine Episode seines Lebens zu denken, in der er viel Macht über jemanden hatte, soll das bei ihm implizite Konzepte von Macht in Erinnerung rufen. Die Annahme ist, dass sich die Probanden im weiteren Verlauf des Experiments dann dementsprechend verhalten. Priming ist einfach und kostengünstig, hat aber auch methodische Schwächen: Zwar werden sicherlich Gedächtnisinhalte aktiviert – welche genau, können die Forscher jedoch kaum kontrollieren.

Inwiefern sich diese Ergebnisse auch auf Männer übertragen lassen, ist noch unklar. Unabhängig vom Geschlecht gilt zwar, dass vor allem Menschen mit hoher Extraversion und geringem Neurotizismus aufsteigen, [also diejenigen mit prosozialen Persönlichkeitszügen](#). Wie jedoch einige Studien zeigten, werden Frauen für dominantes Verhalten stärker abgestraft als männliche Kollegen.

Psychologen von der Yale University in New Haven baten Probanden beispielsweise, sich die Websites zweier vermeintlicher Senatoren durchzulesen und anschließend zu entscheiden, welchen der beiden Kandidaten sie wählen würden. Die Beschreibungen waren identisch, nur das Geschlecht der Politiker variierte. Außerdem enthielt der Text manchmal den Hinweis, der Kandidat sei einer der ambitioniertesten Politiker im ganzen Bundesstaat und habe schon immer einen ausgeprägten "Willen zur Macht" besessen. Die zusätzliche Information führte bei den Teilnehmern dazu, dass sie jene Senatorinnen, die angeblich besonders auf Macht aus waren, seltener wählten als männliche Senatsmitglieder, ganz egal welches Machtstreben diese an den Tag legten.

Die meisten Forschungsergebnisse aus der Sozialpsychologie sind nicht gerade schmeichelhaft für Chefs: Wenn Menschen an Macht gewinnen, überschätzen sie ihre Fähigkeiten stärker, gehen höhere Risiken ein, denken eher in Stereotypen und ignorieren häufiger fremde Sichtweisen als Menschen, die sich machtlos erleben. Der Sozialpsychologe Keltner spricht von einem "Paradoxon der Macht". "Exakt jene Fähigkeiten, die dazu führen, dass jemand zur Führungspersonen wird, gehen offenbar verloren, wenn die machtvolle Position eine Weile ausgeübt wurde", meint er.

Andererseits scheinen einflussreiche Menschen bestimmte Denkaufgaben besser zu meistern – gerade wenn es darum geht, sich nicht in Details zu verlieren und die "Spreu vom Weizen" zu trennen. Ein Zugewinn an Autorität wirkt sich also nachhaltig auf unser Denken und Handeln aus. Wie genau, versucht die "construal level theory" (Theorie der Abstraktionsebenen) zu erklären. Ihr Herzstück ist die so genannte psychologische Distanz. Dahinter verbirgt sich die Idee, dass uns Objekte, Menschen oder Ereignisse unterschiedlich nah erscheinen – je nach räumlicher und zeitlicher Entfernung oder persönlicher Verbundenheit. Der Theorie zufolge denken wir über Nahes eher konkret nach, über Entferntes hingegen abstrakt. Keiner der beiden Denkstile sei pauschal besser oder schlechter als der andere, es komme auf die Situation an.

Was das alles mit Macht zu tun hat? Menschen in hohen Positionen müssen sich kaum noch mit Details herumschlagen, stattdessen geht es häufig ums große Ganze: Ein Aktienpaket muss abgestoßen, eine Filiale geschlossen, ein Stadtteil modernisiert werden. Außerdem verfügen sie über einen größeren Handlungsspielraum und sind unabhängiger von ihren Mitmenschen. Führungskräfte müssten daher gemäß der Theorie auch abstrakter denken.

Exakt jene Fähigkeiten, die dazu führen, dass jemand zur Führungsperson wird, gehen offenbar verloren, wenn die machtvolle Position eine Weile ausgeübt wurde

Die Sozialpsychologin Pamela Smith von der University of California in San Diego hat diese Annahme in mehreren Experimenten überprüft. Ebenso wie Adam Galinsky in seiner Ventilator-Studie nutzte sie eine Priming-Technik, um in ihren Probanden Macht- oder Ohnmachtsgefühle hervorzurufen. Danach sollten sie sich eine Reihe von Begriffen einprägen und schließlich wiedergeben. Ein klassischer Gedächtnistest also, mit einem Dreh: Alle Wörter (wie etwa Gardine, Rahmen und Scheibe) waren eng verwandt mit einem Begriff, der selbst jedoch nicht vorkam (Fenster). Ein Teil der Versuchspersonen fiel auf den Trick herein und nannte das fehlende Wort trotzdem. Diejenigen, denen zuvor eine machtvolle Situation suggeriert worden war, machten den Fehler allerdings häufiger. Offenbar versuchten sie, gleich das Wesentliche zu erfassen, statt sich mit Details aufzuhalten – was in diesem Fall aber eine schlechte Taktik war.

Gefühl ganz weit weg

Zahlreiche weitere Experimente mit anderen Denkaufgaben kamen zu dem gleichen Resultat: Wer Macht erlebt, denkt in abstrakteren Bahnen. Und verhält sich außerdem weniger altruistisch. Anstatt ihre Möglichkeiten zum Wohl der Gruppe zu nutzen, wirtschaften einflussreiche Menschen öfter in die eigene Tasche und zeigen zudem weniger Mitgefühl mit

ihren Mitmenschen. Einige Wissenschaftler erklären sich das ebenfalls mit der "construal level theory": Wer seine Unterebenen als abstrakte Größe sieht, wird sich weniger bemühen, ihre Sichtweisen und Wünsche nachzuvollziehen. Stattdessen treten die eigenen Bedürfnisse in den Vordergrund.

Eine Arbeitsgruppe um den Sozialpsychologen Samuel Bendahan von der Universität Lausanne (Schweiz) untersuchte das 2015 mit dem so genannten Diktatorspiel: Die Probanden sollten einen Betrag von 20 Euro zwischen sich und den übrigen Gruppenmitgliedern aufteilen – und wurden dabei vor ein ethisches Dilemma gestellt. Sie hatten die Möglichkeit, sich selbst überproportional zu bedienen. Dann jedoch verminderte sich die Gesamtmenge des ausgezahlten Geldes zum Nachteil der übrigen Teamkollegen. Gestanden sie sich selbst hingegen eine geringere Summe zu, war der Topf für alle größer. Wie viel Autorität den Teilnehmern verliehen wurde, unterschied sich je nach Versuchsbedingung. Einige konnten nur über die Auszahlung an ein weiteres Gruppenmitglied verfügen, andere über die Auszahlung an drei.

Der Boss hat immer Recht

Wie heißt eigentlich die Hauptstadt von Aserbaidschan? Das müssten Sie erst nachschlagen? Ihr Chef vermutlich auch, aber er wird womöglich glauben, es zu wissen. Laut dem kalifornischen Sozialforscher Nathanael Fast ist Macht eng mit Selbstüberschätzung verknüpft. Um seine Annahme zu prüfen, lud er Werk tätige aus unterschiedlichen Hierarchieebenen zu einem Quiz ein. Die Teilnehmer hatten die Möglichkeit, gegen einen Einsatz von jeweils einem Dollar verschiedene Fragen zu beantworten. Lagen sie falsch, war ihr Einsatz dahin. Kannten sie die Antwort, bekamen sie jedoch das Doppelte ausgezahlt. Je höher ihre berufliche Position, desto eher waren die Probanden bereit, sich den Aufgaben zu stellen, und das, obwohl die Versuchsleiter stets betonten, im Schnitt könnten nur rund 20 Prozent der Kandidaten die Fragen korrekt beantworten.

Zwar wussten die ranghöheren Teilnehmer auch nicht mehr als die rangniedrigeren, doch vertrauten sie stärker in ihre eigene Bildung – mit dem Resultat, dass sie am Ende mit weniger Geld nach Hause gingen. Interessanterweise zeigte sich dieser Effekt jedoch nur dann, wenn die Probanden zuvor nach ihrer beruflichen Stellung gefragt wurden, ihnen ihre Machtposition also während des Spiels bewusst war. Übrigens: Die Hauptstadt von Aserbaidschan heißt Baku. Nur für den Fall, dass Ihr Chef mal fragt.

Organ. Behav. Hum. Decis. Process. 117, S. 249–260, 2012

Das Ergebnis gibt John Dalberg-Actons pessimistischer Sichtweise Recht: Je mehr Einfluss die Versuchspersonen hatten, desto unethischer wurden ihre Entscheidungen. Unter den Probanden mit geringer Verfügungsgewalt wählte nicht einmal jeder Zweite mehr Geld für sich selbst und damit weniger für seinen Mitspieler. Unter jenen in einer mächtigen Position dagegen beinahe 90 Prozent! Insbesondere **Teilnehmer mit hohem Testosteronspiegel**, die den Betrag unter sich und drei anderen aufteilen durften und daher einen einflussreichen Posten innehatten, kassierten mehr für sich selbst ein. Das Hormon und damit auch das Geschlecht erwiesen sich sogar als bedeutsamer als die Machtposition: **Männer handelten deutlich häufiger zum Nachteil ihrer Mitspieler als Frauen.**

Hang zur Doppelmoral

Zudem neigen Führungspersonen offenbar verstärkt zur Doppelmoral. Gemäß der Redensart "Wasser predigen, aber Wein trinken" legen sie an sich selbst und an ihre Untergebenen häufig unterschiedliche Maßstäbe an. [Der Sozialpsychologe Joris Lammers von der Universität zu Köln zeigte gemeinsam mit Kollegen, wie die gesellschaftliche Position moralische Urteile verändert.](#) Um das Machtgefühl ihrer Versuchspersonen zu beeinflussen, wandten die Wissenschaftler ebenfalls die Priming-Methode an: Das Team rief den Probanden zunächst entweder zuvor erlebte Ereignisse in Erinnerung, bei denen sie sich machtlos oder machtvoll gefühlt hatten. Anschließend sollten die Versuchspersonen einschätzen: Ist es in Ordnung, ein herrenloses Fahrrad mitzunehmen? Bei der Steuererklärung zu schummeln? Das Tempolimit zu übertreten? Die Hälfte der Teilnehmer sollte angeben, wie akzeptabel diese Verhaltensweisen für sie selbst seien, bei den übrigen bezogen sich die Fragen hingegen auf eine fremde Person.

Die Ergebnisse waren alarmierend. Für ihr eigenes Verhalten legten die Probanden wesentlich laxere Kriterien an als für das anderer – sofern sie zuvor einem Macht-Priming unterzogen worden waren. Wer sich hingegen als machtlos erlebt hatte, fällt über sich und andere ähnliche Urteile. Manchmal bewerteten diese Versuchspersonen ihre eigenen Verfehlungen sogar härter als die ihrer Mitmenschen.

Mit den tückischen Nebenwirkungen der Macht kennt sich womöglich niemand so gut aus wie der Psychologe Philip Zimbardo von der kalifornischen Stanford University. Auf sein Konto geht das berühmt-berüchtigte Stanford-Prison-Experiment aus dem Jahr 1971, in dem er mit Freiwilligen die Machtverhältnisse in einem Gefängnis simulierte. Per Münzwurf legten die Forscher fest, ob ein Proband Wärter oder Gefangener wurde. Das Rollenspiel mündete schnell in echte Misshandlungen und musste abgebrochen werden. Trotz zweifelhafter Aussagekraft avancierte der Versuch zu einer der bekanntesten psychologischen Studien überhaupt.

Anstatt ihren Einfluss zum Wohl der Gruppe zu nutzen, wirtschaften Mächtige oft in die eigene Tasche und zeigen weniger Mitgefühl

Als der Folterskandal im irakischen Abu-Ghuraib-Gefängnis durch US-amerikanische Wachen im Jahr 2004 weltweit für Entsetzen sorgte, rief man Zimbardo auf den Plan. Er sagte als Gutachter im Prozess gegen einen der Wächter, Ivan Frederick, aus. Dem US-Unteroffizier warf das Militärgericht zahlreiche Misshandlungen vor. Drei irakische Insassen habe er zum Masturbieren gezwungen, einem anderen derart stark auf die Brust geschlagen, dass er wiederbelebt werden musste. Zudem existierten Fotos, die den Angeklagten im Schneidersitz posierend auf einem kauern den Häftling zeigten.

Philip Zimbardos Statement war überraschend. Er verteidigte den Peiniger und setzte sich für ein milderes Strafmaß ein. Der toxischen Atmosphäre von Abu Ghuraib hätten nur wenige widerstehen können, so der Psychologe. Die angeklagten Militärs seien der Macht der Situation verfallen – ganz ähnlich wie die Probanden in seinem Experiment. Das Pentagon war der Meinung, für die Menschenrechtsverletzungen seien einige wenige "faule Äpfel"

unter den Soldaten verantwortlich gewesen. Zimbardo hielt dagegen: "Es sind nicht die faulen Äpfel. Es sind faule Tonnen, die gute Menschen korrumpieren."

Machte es sich der Sozialpsychologe zu einfach? Problematisch sind seine Aussagen deswegen, weil sie die persönliche Verantwortung der Täter herunterspielen, gerade so, als wären diese ihrer Umwelt willenlos ausgesetzt. Doch so verführerisch eine Situation auch sein mag: In den meisten Fällen haben die Beteiligten durchaus Alternativen für ihr Tun – insbesondere dann, wenn sie sich in einer einflussreichen Position befinden.

Denn in erster Linie ist Macht eine enthemmende Kraft. Sie führt dazu, aktiv zu werden, Dinge anzupacken. Und sie manövriert Menschen oft in Situationen, in denen sie sich selbst stärker entfalten können als zuvor. Manchmal bringt Macht daher nur Eigenschaften zum Vorschein, die ohnehin schon in der Person angelegt waren. So neigen Menschen, denen in sozialen Fragen vor allem ein exakter Ausgleich zwischen Geben und Nehmen wichtig ist, dazu, sich in machtvollen Situationen selbst mehr zuzustecken. Wer jedoch eher auf das Wohl aller pocht, handelt auch nach einem Zugewinn an Autorität noch altruistisch.

Der Soziologe Max Weber sah Macht als Chance – nämlich, um "den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen". Ob Führungspersonen ihren Einfluss zum Wohl ihrer Untergebenen einsetzen oder zu ihrem eigenen, hängt von zahlreichen Faktoren ab. Von der politischen Lage oder der Unternehmenskultur etwa, aber auch von der Person selbst. Anders gesagt: Macht kann korrumpieren. Sie muss es aber nicht.

Gehirn&Geist



Dieser Artikel ist enthalten in
Gehirn&Geist 8/2016

 [Login für Abonnenten](#)

 [Noch kein Abonnent? Jetzt abonnieren!](#)

 [Ausgabe als PDF-Download \(5,99 €\)](#)

QUELLEN

Bendahan, S. et al.: [Leader Corruption Depends on Power and Testosterone](#). In: *The Leadership Quarterly*, S. 101 – 122, 2015

Blader, S. et al.: [Differentiating the Effects of Status and Power: A Justice Perspective](#). In: *Journal of personality and social psychology*, 2012

Fast, N. et al.: [Power and overconfident decision-making](#). In: *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. S. 249 – 260, 2012

Feinberg, M. et al.: [The Virtues of Gossip: Reputational Information Sharing as](#)

Prosocial Behavior.. In: *Journal of Personality and Social Psychology* 102, S. 1–59, 2012

Fiske, S.T. et al.: **Status, Power, and Intergroup Relations: The Personal Is the Societal.** In: *Current Opinion in Psychology*, S. 1–17, 2016

Galinsky, A. et al.: **From Power to Action.** In: *Journal of Personality and Social Psychology*, S. 453 – 466, 2003

Lammers, J. et al.: **Power Increases Hypocrisy Moralizing in Reasoning, immorality in behavior.** In: *Psychological Science*, S. 737 – 744, 2010

Lee, K. et al.: **Sex, Power, and Money: Prediction from the Dark Triad and Honesty–Humility.** In: *European Journal of Personality*, S. 169 -184, 2013

Keltner, D. et al.: **A Reciprocal Influence Model of Social Power: Emerging Principles and Lines of Inquiry.** In: *Advances in Experimental Social Psychology*, S. 151 – 192, 2008

Keltner, D. et al.: **Power, Approach, and Inhibition.** In: *Psychological Review*, S. 265 – 284, 2003

Okimoto, T. et al.: **The Price of Power: Power Seeking and Backlash Against Female Politicians.** In: *Personality and Social Psychology Bulletin*, S. 923–936, 2010

Smith, P. et al.: **You Focus on the Forest When You're in Charge of the Trees: Power Priming and Abstract Information Processing.** In: *Journal of Personality and Social Psychology*, S. 578 – 596, 2006