

Wie beeinflussen Motive das Führungsverhalten?

Marco R. Furtner

Universität Innsbruck, Institut für Psychologie

ZUSAMMENFASSUNG

Die Beziehungen zwischen Motiven und zentralen Dimensionen des Führungsverhaltens wurden bislang nicht empirisch überprüft. In der vorliegenden Studie wurden die Assoziationen zwischen den drei zentralen Motiven (Macht, Leistung und Anschluss) einschließlich deren Antriebstendenzen (Hoffnung und Furcht) und dem Full Range Leadership-Modell (transformationale, transaktionale und Laissez-faire Führung) empirisch an $N = 59$ Führungskräften mit langjähriger Führungserfahrung überprüft. Die Ergebnisse belegen, dass die vermeidende Antriebstendenz des Machtmotivs (Furcht vor Kontrollverlust) negativ mit aktivem und effektivem Führungsverhalten (transformationale Führung) in Verbindung steht. Die vermeidende Antriebstendenz des Anschlussmotivs (Furcht vor Zurückweisung) zeigt positive Beziehungen zu inaktivem und ineffektivem Führungsverhalten (Laissez-faire Führung). Diese Beziehungen konnten unter Kontrolle des Geschlechts, des Alters und der Führungserfahrung bestätigt werden. Insgesamt zeigen die Daten, dass die hemmenden Antriebstendenzen des Macht- und des Anschlussmotivs negativen Einfluss auf aktives und effektives Führungsverhalten ausüben.

Schlüsselwörter

Machtmotiv – Leistungsmotiv – Anschlussmotiv – Transformationale Führung – Transaktionale Führung – Laissez-faire Führung

ABSTRACT

The relations between motives and leadership behavior have so far not been empirically examined. In the present study associations between the big three motives (need for power, need for achievement, need for affiliation) and the full range model of leadership (transformational, transactional, and Laissez-faire leadership) in $N = 59$ leaders with leadership experience have been investigated. The results indicated that the inhibitory motive tendency of need for power (fear of loss of control) is negatively associated with active and effective leadership behavior. The inhibitory motive tendency of need for affiliation (fear of rejection) showed positive relations to inactive and ineffective leadership behavior (Laissez-faire leadership). These relationships remained even after controlling for sex, age, and leadership experience. Overall, data indicated that inhibitory motive tendencies of need for power and need for affiliation exert negative influence to active and effective leadership behavior.

Keywords

Need for power – need for achievement – need for affiliation – transformational leadership – transactional leadership – laissez faire leadership