

Persönlichkeit von Wirtschaftskriminellen

Je mehr psychopathische Kerneigenschaften, desto düsterer die Kriminalprognose

Thomas Knecht

Folgender Beitrag beschäftigt sich mit der Frage, inwieweit es möglich ist, überführten Wirtschaftskriminellen bestimmte Persönlichkeitseigenschaften zuzuordnen und zu klären, ob diese ein spezifisches Persönlichkeitsprofil besitzen.

Nicht erst seit die jüngste Wirtschaftskrise zum Ausbruch kam, gerieten Wirtschaftsstraftäter, die sogenannten «white-collar criminals», wie sie im englischen Sprachraum auch genannt werden, zunehmend in den Fokus des wissenschaftlichen Interesses. Dies umso mehr, als der Problematik der Wirtschaftskriminalität immer grössere Ausmasse zugeschrieben wurden. So war im «Tagesanzeiger» vom 30. November 2005 zu lesen, dass bereits eine von drei Schweizer Firmen von Wirtschaftskriminellen geschädigt sei. Ausserdem hiess es in diesem Artikel, dass der grössere Teil der Täter aus dem Top-Management stamme und dass Schweizer Spitzenmanager mehr als doppelt so häufig kriminell würden wie die Manager anderswo. Da kann die Frage nicht ausbleiben, ob es sich bei diesen Spitzenvertretern der Wirtschaft um Individuen mit einer besonderen charakterlichen Beschaffenheit handelt. Allerdings ist in der Fachliteratur eine merkwürdige Zurückhaltung gegenüber der Persönlichkeitsforschung an Wirtschaftsstraftätern zu spüren: Albrecht (1) verspricht sich lediglich «banale Erkenntnisse»; Bussmann (5) hält sogar dafür, dass der Wirtschaftsstraftäter der «normale Manager» sei.

Wie überall in der Kriminologie bestehen auch hier zwei Stossrichtungen der Forschung, die sich oft in polarisierter Weise gegenüberstehen. Auf der einen Seite finden wir das Lager der Umwelttheoretiker (*environmentalists*), welche ihrerseits noch in einzelne Schulen zerfallen: soziologische Kriminologie, Anomietheorie, Lerntheorie, Kontrolltheorie und so weiter.

Auf der anderen Seite bewegen sich die täterbezogenen Forschungsrichtungen (*nativists*), welche bei der Kriminalanthropologie ihren Anfang nahmen und die dann über die Kriminalbiologie und verschiedene klinische Ansätze zur genetischen Forschung und zum sogenannten «Psychopathy-Konzept» vorgestossen sind.

Eine Mittelposition nimmt beispielsweise Farrington (9) ein, der mit seiner Lebenslauftheorie darauf aufbaut, dass es in jedem Fall um die Persönlichkeit und ihre besonderen Potenziale, daneben aber auch um die Umgebung mit ihren Risikofaktoren geht. Auch im Zusammenhang mit der Wirtschaftskriminalität erscheint dieser Ansatz vielversprechend: Es soll eine Synthese aus der Täter- und der Umweltperspektive angestrebt werden. Im Falle des Weisskra-

gentäters sind es die Besonderheiten der modernen ökonomischen Systeme, welche letztlich die Gelegenheiten schaffen, die von entsprechend disponierten Individuen in strafbarer Weise ausgenutzt werden.

Zu den Rahmenbedingungen

Die heutige Wirtschaftswelt ist ein Netzwerk von hochgradig arbeitsteiligen Gemeinschaften, in welchen Kooperation auf allen Ebenen gefordert ist. Ohne diese komplex gegliederten Kooperationsbeziehungen wäre ein Überleben des Wirtschaftssystems unter den heutigen Bedingungen undenkbar. Dennoch liegt genau in dieser kooperativen Arbeitsteilung der Angriffspunkt des Wirtschaftsverbrechens.

«Das Problem besteht darin, dass ein Individuum zwar von wechselseitiger Kooperation profitieren kann, jedes Individuum aber noch besser gestellt wird, wenn es die kooperativen Bemühungen der anderen ausbeutet.» (R. Axelrod, 2000 [2])

Eine Kooperation auf der Basis von Gegenseitigkeit entspricht dem Prinzip des «reziproken Altruismus», was bedeutet, dass solange kooperiert wird, bis die Gegenseite die Kooperation verweigert. Dies kann natürlich nur dann funktionieren, wenn sich die Kooperationspartner kennen, ihre Leistungen wechselseitig überprüfen können und in dem Bewusstsein leben, dass sie auch in Zukunft miteinander kooperieren müssen.

Es lässt sich leicht ersehen, dass der traditionelle Wirtschaftsbetrieb von überschaubarer Grösse diesbezüglich das günstigere Umfeld bot als die heutigen Mammutkonzerne mit ihrer fortschreitenden Anonymität. Das mittelständische Unternehmen bietet ein stabiles Beziehungsgeflecht, ein hohes Mass an gegenseitiger Kontrolle und oft langfristige Perspektiven des Zusammenwirkens. Nicht selten sorgt ein Eigentümer-Unternehmer für stabile Verhältnisse mit klaren Strukturen und einer verlässlichen Betriebskultur. Ganz anders der multinationale Grosskonzern mit seinen Fusionen, Restrukturierungen und Redimensionierungen. Hier sind die Strukturen und die Eigentumsverhältnisse weit weniger klar, die Führungszyklen kürzer, die Fluktuationen höher, die Beziehungen flüchtiger und als Folge die gegenseitigen Verpflichtungen schwächer. Daraus resultiert ein Defizit an sozialer Kontrolle; durch Täuschung und Manipulation kann die Kooperationsbereitschaft der Mitarbeiter leichter ausgebeutet werden. Damit erlangen jene Individuen einen Vorteil, deren Verhalten nicht auf Reziprozität angelegt ist. Das unübersichtliche Firmenkonglomerat wird somit zum idealen Biotop für Wirtschaftskriminelle. Dazu kommt, dass jedes System unweigerlich

zum Selektionsfaktor für die Individuen wird, welche darin den Aufstieg schaffen (18): Hat sich in der Führungsetage eine bestimmte Mentalität etabliert, so wird diese zum Auswahlkriterium für weitere Kaderleute. Gerade in den sogenannten «Go-Go-Years» der Neunzigerjahre waren Nachwuchsleute chancenlos, wenn sie nicht bereit waren, sich auf diesen überhitzten Wettbewerb des Leichtsinns und der Gerissenheit einzulassen. Dass mit dem Aufstieg in der Hierarchie die Kontrollmechanismen «larger» werden, ist ein weiteres Phänomen, welches Pelzmann (20) treffend beschreibt: «Ein «Golden Boy» gewinnt zuerst durch kleine, dann durch grössere Erfolge das Vertrauen seiner Vorgesetzten. Sie sehen nicht mehr so genau hin bei den obligaten Kontrollen und lassen es zu, dass er die vorgeschriebenen Limits umgeht. Die Sicherungen werden herausgeschraubt.»

Je unübersichtlicher das Firmenkonglomerat, desto idealer das «Biotop» für Wirtschaftskriminelle.

Aber was kann schlüssig über die Persönlichkeitsstruktur von Wirtschaftstätern ausgesagt werden?

Allgemeines zur Persönlichkeit

Die knappste Definition der «Persönlichkeit», wie sie uns Peters (21) liefert, lautet: Summe der Wesenseigenschaften, die dem Einzelnen seine charakteristische, unverwechselbare Identität verleiht. Da die Anzahl dieser Eigenschaften aber beliebig hoch veranschlagt werden kann, trifft Erich Fromms Diktum durchaus zu: «Man kann einen Menschen eigentlich überhaupt nicht beschreiben. Freilich kann viel über mich ausgesagt werden, über meinen Charakter, meine ganze Lebenseinstellung ... Aber mein gesamtes Ich, meine Individualität in all ihren Ausformungen, mein So-sein, das so einmalig ist wie meine Fingerabdrücke, ist niemals vollkommen erfassbar ...»

Diese Komplexität kann jedoch reduziert werden, wenn man die Anzahl der Merkmale auf die Wesentlichsten einschränkt, nämlich auf jene, die für den Lebensvollzug besonders bedeutsam sind. Ein gelungener Versuch in dieser Richtung ist das System der «Big Five» von Goldberg (10), welches die Dimensionen *Extrovertiertheit*, *soziale Verträglichkeit*, *Gewissenhaftigkeit*, *emotionale Stabilität* und *Intellekt* umfasst. Unter Zuhilfenahme dieser fünf Eckpfeiler kann auch mit begrenzter Information ein zutreffendes Psychogramm erstellt werden.

Schwierig ist hier die Trennung von Gesundem und Krankhaftem: Damit eine Persönlichkeitsstörung diagnostiziert werden darf, nennt das ICD-10 (8) sechs Kriterien, die allesamt vollumfänglich erfüllt sein müssen. Diese Hochschwelligkeit sorgt dafür, dass nur Individuen eingeschlossen werden, welche bereits durch ihr persönliches Naturell im Lebensvollzug gravierend beeinträchtigt sind. Damit wird klar, dass klassische Weisskragentäter mit ihrem meist recht erfolgreichen Curriculum Vitae gewöhnlich keine vollausgeprägten Persönlichkeitsstörungen haben. Sie können jedoch durchaus Charakterakzentuierungen aufweisen, etwa dissoziale, narzisstische oder histrionische. Schwere psychische Leiden fallen meist ganz ausser Betracht; Suchtprobleme, etwa mit Alkohol oder Kokain, müssen in jedem Gutachtenfall minutiös abgeklärt werden. Im Bezug auf die schwierige Frage, inwieweit sich der kriminelle Manager von seinem unbescholtenen Kollegen unterscheidet, haben verschiedene Studien (Übersicht bei 16) folgende negative Eigenschaften zutage gefördert:



- ◆ Unfähigkeit zum Aufschieben von Bedürfnissen
- ◆ erhöhte Risikobereitschaft, Reizhunger
- ◆ eingeschränkte Fähigkeit zur Einhaltung von Regeln
- ◆ fehlende Selbstdisziplin
- ◆ Impulsivität
- ◆ hochgradige Karriereorientierung
- ◆ Konkurrenzdenken bei geringer Leistungsbereitschaft
- ◆ überhöhtes, dabei labiles Selbstwertgefühl
- ◆ externale Kontrollüberzeugung
- ◆ Gier nach Anerkennung und Geltung
- ◆ Unehrlichkeit bis zur Gewissenlosigkeit und Manipulativität.

Es ist jedoch darauf hinzuweisen, dass Wirtschaftsstraftäter keine so homogene Gruppe darstellen, wie es die eng gefasste Definition von Sutherland (24) aus dem Jahr 1939 nahelegen würde: «A white collar crime is a crime committed by a person of respectability and high social status in the course of his occupation.»

Knecht (17) hat jedoch aufgezeigt, dass Wirtschaftsdelikte auch von Personen begangen werden können, welche keine gehobene Position bekleiden und auch Strassenkriminalität in ihrer Vorgeschichte haben: Diese Täter mit gemischter Kriminalanamnese hat er als Typ 2 bezeichnet, während Typ 1 durch den klassischen Weisskragentäter ohne kriminelle Vorgeschichte repräsentiert wird. Indes Typ 2 gewöhnlich eine bescheidenere Intelligenz und diverse psychosoziale Defizite aufweist, muss bei Typ 1 auch auf die Stärken und Kompetenzen fokussiert werden. Eine davon nennt sich «machiavellische Intelligenz».

Zur machiavellischen Intelligenz

Diese bezieht ihren Namen vom italienischen Renaissance-Politiker und Schriftsteller Niccolò Machiavelli (1469–1527), welcher eine Führungslehre der Skrupellosigkeit begründet hat (19). Machiavellismus steht dementsprechend heute für eine verschlagene und rücksichtslose Machtpolitik. Im Gegensatz zur entwicklungs-geschichtlich jüngeren technischen oder Schulintelligenz, welche sich vom Werkzeuggebrauch der Primaten ableitet, ist die machiavellische Intelligenz rein sozialmanipulativ angelegt, entwicklungs-geschichtlich älter und nicht mit der Schulintelligenz korreliert. Sie kommt schon bei Rabenvögeln und niederen Primaten vor und besteht in der Fähigkeit, Artgenossen als «soziale Werkzeuge» für die eigenen Zwecke einzusetzen (14). Es ist keine monolithische Funktionseinheit, sondern besteht aus verschiedenen Komponenten:

- ◆ «Theory of Mind»: ein elementares Vorstellungsvermögen, wie die Psyche des anderen funktioniert
- ◆ Erkennen von Beziehungsstrukturen in der Gruppe
- ◆ Einschätzung von Machtverhältnissen
- ◆ Fähigkeit zur optimalen Koalitionsbildung
- ◆ manipulatives Geschick
- ◆ Durchsetzungsvermögen/Aufstiegsorientierung
- ◆ Fähigkeit zum Erwerb und Erhalt von Kontrolle über andere, und anderes mehr.

Machiavellische Intelligenz kommt Wirtschaftsstraftätern in verschiedener Hinsicht zugute. Täter von niederem Status (insbesondere Typ 2) benötigen sie, um als Anlagebetrüger ahnungslose Anleger zur «Investition» immer grösserer Geldbeträge zu bewegen. Den Typ-1-Tätern dient sie dagegen in erster Linie, um sich in den Hierarchien emporzubewegen und die Schlüsselposition zu erlangen, welche erforderlich sind, um über die grossen Geldmengen verfügen zu können. Dabei wird oftmals eine «Beziehungskarriere» durchlaufen, bei der Seilschaften, Anbiederung an die Top-Kader und Günstlingswirtschaft den Ausschlag geben, währenddem eine «Leistungskarriere» mit geistiger Überlegenheit, besonders betriebsnützlichem Verhalten und ausgeprägter Mehrheitsfähigkeit seltener nachweisbar ist (16).

Machiavellische Intelligenz ist sogar messbar: Bereits 1970 entwarf Christie (6) eine «Machiavellianism-Scale», welche 20 Items umfasste. Dabei gilt es für die Probanden, zu diversen Statements mit mehr oder weniger machiavellistischem Gepräge Stellung zu nehmen und ihre Zustimmung anhand einer Punkteskala von 1 bis 5 auszu-drücken. Exemplarisch sei Item 2 zitiert: «The best way to handle people is to tell them what they want to hear.» Probanden mit hoher Punktzahl werden als «High Machs», solche mit tiefen Werten als «Low Machs» bezeichnet, was interessante psychologische Vergleichsmöglichkeiten eröffnet. So erwiesen sich High Machs durchwegs als

dominanter und strukturierender in Gruppen, überzeugender in Verhandlungen, chaostoleranter und weniger beeindruckbar. Auch wurden sie häufiger in Gruppen zu Anführern ernannt. In sozial negativer Hinsicht waren sie aber auch manipulativer, opportunistischer, machtmaximierender, stärker grenzüberschreitend und ausbeuterischer. Dazu kam eine latente Feindseligkeit, eine mangelnde Teamfähigkeit; auch zeigte sich, dass High Machs ihre Führungseigenschaften nur dann entfalteten, wenn sich Gruppenziele und persönliche Interessenslage deckten.

Das Psychopathy-Konzept

Erst wenn ein Individuum die Vertrauensposition erreicht, welche Voraussetzung zur klassischen Wirtschaftsdelinquenz ist, zeigt sich, ob es sich des Vertrauens auch als würdig erweist. Eine Reihe von äusseren und inneren Faktoren fördernder und hemmender Art entscheiden mit, ob ein Individuum letztlich den Versuchungen widerstehen kann, welche sich aus seiner Position ergeben. Fördernd sind Dinge wie hohe Gewinnerwartung, Begehrlichkeit, Risikofreude und ethische Defizite; hemmend sind funktionierende Kontrollinstanzen, gute Teameinbettung, starke moralische Prinzipien und das Bewusstsein, viel zu verlieren zu haben. Die letzte Entscheidung fällt jedoch in der Innerlichkeit des Verantwortungsträgers, der nun egoistische und systemdienliche Interessen gegeneinander abwägen muss (15).

Die Psychologie des skrupellosen Menschen hat eine lange Ideengeschichte (Übersicht bei 16). Ein entscheidender Meilenstein ist dabei das Psychopathy-Konzept der nordamerikanischen Kriminalpsychologie, welche 1941 mit Cleckleys «Mask of Sanity» seinen Anfang nahm. Dieser Autor wies darauf hin, dass bestimmte Menschen ihre moralisch-ethischen Defizite so gut verbergen können, dass sie trotz allem Karriere als Ärzte, Rechtsanwälte oder Manager machen (7). Für eine empirische Grundlage sorgte in der Folge dann R.D. Hare, der ab den Siebzigerjahren ausgedehnte klinische Untersuchungen an Menschen mit diesem Profil vornahm. Dabei eruierte er eine beträchtliche Zahl von Kerneigenschaften der Psychopaths (13):

Egozentrität, Grandiosität, Anspruchsdenken, Impulsivität, Hemmungslosigkeit, Machtstreben, Manipulativität, Gefühllosigkeit, Reuelosigkeit und so weiter. Hier werden die Berührungspunkte zur machiavellischen Intelligenz ohne weiteres deutlich. Es ist an dieser Stelle zu erwähnen, dass Hare zur Quantifizierung der psychopathischen Persönlichkeitszüge eine diagnostische Checkliste (Psychopathy Checklist-Revised, PCL-R) entwickelt hat, welche heute in der Forensik eine wichtige Rolle bei der Prognosestellung von Straftätern spielt (11).

Zumindest 5 der 20 Items haben dabei eindeutig machiavellistischen Charakter:

- ◆ Item 1: trickreich sprachgewandter Blender mit oberflächlichem Charme
- ◆ Item 4: pathologisches Lügen
- ◆ Item 5: betrügerisch-manipulatives Verhalten
- ◆ Item 9: parasitärer Lebensstil
- ◆ Item 11: Promiskuität (s.u.).

So darf nicht erstaunen, dass Widiger et al. (25) eine klare statistische Korrelation zwischen dem PCL-R-Score und dem Machiavellianism-Score festgestellt haben. Mittlerweile besteht eine Vielzahl von Befunden, welche belegen, dass das Gehirn von psychopathisch strukturierten Menschen anders funktioniert, und zwar insbesondere im Bereich der gemütmässigen Ansprechbarkeit. So fehlt bei ihnen der sogenannte «*emotional word advantage*», das heisst, emotional aufgeladene Begriffe bewirken bei ihnen im Test weder eine verkürzte Latenzzeit noch eine erhöhte ERP-Amplitude wie bei Normalen (27). Des Weiteren ist auch eine verminderte Ansprechbarkeit der Amygdala und weiterer Strukturen im Schläfenlappen im fMRI nachgewiesen worden (z.B. 23). Hirnstrukturelle Unterschiede betreffen vor allem den posterioren Hippocampus (verkleinert) und das Corpus callosum (vergrössert) (Übersicht bei 22). Es hat sich herausgestellt, dass zumindest einige dieser sozial unerwünschten Wesenszüge genetisch bedingt sind (z.B. 4, 26). Daraus schliesst Hare (12), dass bestimmte Charakteristika wie Kaltblütigkeit, Skru-

Literatur:

1. Albrecht H.-J. (1999): *Forschung zur Wirtschaftskriminalität in Europa – Konzepte und empirische Befunde*. In: Bauhofer S.; Queloz N., Wyss E. (Hrsg.): *Wirtschaftskriminalität* Rüegger, Chur S. 101–130.
2. Axelrod R. (2000): *Die Evolution der Kooperation*, 5. Aufl. Oldenbourg, München.
3. Babiak P., Hare R.D. (2006): *Snakes in suits – when psychopaths go to work*, Harper Collins, New York.
4. Blonigen D.M., Carlson S.R., Krueger R.F., Patrick C.J. (2003): A twin study of self-reported personality traits. *Personality and individual differences* 35, 179–197.
5. Bussmann K.-D. (online): *Causes of EconCrime on the Impact of Values: Business Ethics as a Measure for Crime Prevention*. www.bussmann2.jur.uni-halle.de/www2/Krimio3.pdf
6. Christie R. (1970): *Scale construction*, In: Christie R., Geis FL (Hrsg.): *Studies in machiavellianism*, Academic Press, New York.
7. Cleckley H. (1976): *The mask of sanity – an attempt to clarify some issues about the so-called psychopathic personality*, 5. Aufl. Mosby, St. Louis.
8. Dilling H., Mombour W., Schmidt M.H. (2000): *Internationale Klassifikation psychischer Störungen, ICD-10 Huber* Bern.
9. Farrington D.P. (1994): *Human development and criminal careers*. In: Maguire M., Morgan R., Reiner R. (Hrsg.): *The Oxford Handbook of Criminology*, Clarendon, Oxford S. 511–584.
10. Goldberg L.R. (1981): *Language and individual differences: The search for universals in personal lexicons*. *Review of Personality and Social Psychology* 2, 141–165.
11. Hare R.D. (1991): *The Hare Psychopathy Checklist – Revised Multi-Health Systems*, Toronto.
12. Hare R.D. (1993): *Without conscience – the disturbing world of the psychopaths among us*, Guilford Press, New York.
13. Hare R.D. (2001): *Psychopaths and their nature*, In: Raine A., Santmartin J. (Hrsg.): *Violence and Psychopathy*, Kluwer-Academic/Plenum Publishers, New York 5–34.
14. Knecht T. (2004): *Was ist Machiavellische Intelligenz? – Betrachtungen über eine wenig beachtete Seite unserer Psyche*, *Nervenarzt* 75, 1–5.
15. Knecht T. (2005): *Zur Persönlichkeit von Wirtschaftskriminellen*, *Der Kriminalist* 10, 1–5.
16. Knecht T. (2006): *Das Persönlichkeitsprofil von Wirtschaftskriminellen aus psychiatrischer Sicht*. *Kriminalistik* 3, 201–206.
17. Knecht T. (2006): *Wirtschaftsdelinquenten – eine homogene Täterpopulation?* *Arch. Kriminol* 217, 65–73.
18. Knecht T. (2007): *Homo politicus – ein Beitrag zur Ethologie der Politik, Erster Teil: Grundlagen politischen Verhaltens*, *Schweiz. Ärztezeitung* 88, 1720–1725.
19. Machiavelli N. (1913): *Der Fürst*, Deutsche Bibliothek, Berlin.
20. Pelzmann L. (2005): *Risikofaktor Mensch*, *Seminar aktuell* 3, 3–7.
21. Peters U.H. (2000): *Lexikon der Psychiatrie, Psychotherapie und medizinischen Psychologie*, 5. Aufl. Urban und Fischer, München.
22. Pridmore S., Chambers A., McArthur M. (2005): *Neuroimaging in psychopathy*, *Aust NZL J Psychiatry* 39, 856–865.
23. Russell T., Sharma T. (2003): *Social cognition at the neural level: Investigations in autism, psychopathy and schizophrenia*, In: Brüne M., Ribbert H., Schiefelhövel W. (Hrsg.): *The social brain – evolution and pathology*, Wiley, Chichester 253–276.
24. Sutherland E. (1983): *White Collar Crime*, Greenwood Publishing Group Inc. Westport CT.
25. Widiger TA, Cadoret R., Hare R., Robins L. et al. (1996): *DSM-IV antisocial personality disorder field trial*, *J Abnorm Pers* 105, 3–16.
26. Willermann L., Loehlin J., Horn J. (1992): *An adoption and a cross-fostering study of the Minnesota Multiphasic Personality Inventory (MMPI) Psychopathic Deviate Scale*, *Behavior Genetics* 22, 515–529.
27. Williamson S., Harpur T., Hare R. (1991): *Abnormal processing of affective words by psychopaths*, *Psychophysiology* 28, 260–273.

pellosigkeit und Manipulativität, gepaart mit einer gewissen Attraktivität, bereits in einer steinzeitlichen Umgebung zur Verbesserung der Fortpflanzungschancen dieser Menschen beitragen. Entsprechend veranlagte Individuen könnten dadurch vermehrt Nachwuchs mit diversen Frauen gezeugt und ihn der Aufzucht durch ihre Mütter überlassen haben.

Viele Befunde belegen, dass das Gehirn von psychopathisch strukturierten Menschen anders funktioniert, ganz besonders im Bereich der gemütmässigen Ansprechbarkeit.

Es soll nun nicht die Behauptung aufgestellt werden, dass jeder Wirtschaftsstraftäter dem Vollbild eines «Psychopath» entspricht. Je mehr von diesen Charakterzügen jedoch fassbar sind, desto mehr verdüstert sich die Kriminalprognose, zumal bei einer psychopathischen Wesensart auch die Strafempfindlichkeit vermindert ist.

Schlusswort

Wenn also Personen mit einer bestimmten Charakterstruktur sowohl Betriebs- als auch Volkswirtschaft bedrohen, so ist der Wunsch legitim, solche Individuen frühzeitig zu erkennen, am besten, bevor sie Schaden angerichtet haben. Diesem Wunsch entspringt die Entwicklung des Business-Scan (B-Scan) durch Babiak und Mitarbeiter

(3). Dabei handelt es sich um ein Assessment-Instrument bestehend aus 126 Items Selfreport und 113 Items Fremdbeurteilung. Exploriert werden «*Personal Style*» (wie einer sich und die anderen sieht und behandelt), «*Emotional Style*» (wie einer die Gefühle anderer und seiner selbst versteht), «*Organisational Effectiveness*» (welche sachlichen Beiträge einer leisten kann) sowie «*Social Responsibility*» (soziales Verhalten in Interaktionen). Zurzeit ist dieses Tool in einer Forschungsversion verfügbar und harret der weiteren Evaluation. ♦



*Dr. med. Thomas Knecht
Leitender Arzt Bereich Sucht und Forensik
Psychiatrische Klinik
Postfach 154,
8596 Münsterlingen*

Interessenskonflikte: keine