

Übereifer lässt Vorgesetzte unbeeindruckt



Es ist wichtig, einen vereinbarten Termin einzuhalten. (Bild: 123RF)

San Diego/Illinois/Linz (pte). «Ein Erklärungsansatz für das beschriebene Phänomen könnte die von vielen Unternehmen praktizierte Projektstruktur sein: Bei dieser geht es darum, zu vereinbarten Terminen zuvor abgesteckte Arbeitspakete mit Projektleitern und/oder Vorgesetzten zu diskutieren», erklärt Christoph Weissenböck von karriere.at. Seien Ergebnisse schon vorab fertig, habe das keine Auswirkung auf den Prozess, da das Treffen der Arbeitsgruppe erst stattfindet. «Schafft man die Fertigstellung eines Arbeitspakets jedoch nicht, bleibt dies logischerweise den anderen Teilnehmern im Gedächtnis», schildert der Experte.

Geht es nach dem Fachmann – abgesehen von Projektgruppen-Arbeit-- um die laufende Übererfüllung von vereinbarten Leistungen, sollten Arbeitnehmer ihre Möglichkeiten auch nutzen, um dies zu artikulieren. «Gelegenheiten bieten regelmässige Mitarbeitergespräche», führt Weissenböck an. «Dass sich Ehrgeiz und Fleiss im Arbeitsleben nicht bezahlt machen, kann ich aus der Studie nicht herauslesen. Sie zeigt vielmehr auf, dass es darum geht, vereinbarte Arbeitspakete auch termingerecht abzuliefern», resümiert er.

Mehrarbeit nicht wertgeschätzt

Die Erhebung ist von Ayelet Gneezy, Associate Professor of Behavioral Sciences and Marketing an der University of Chicago in San Diego, in Zusammenarbeit mit

Nicholas Epley, Professor of Behavioral Science an der University of Chicago, durchgeführt worden. Die Wissenschaftler haben versucht herauszufinden, ob entweder die Einhaltung, das Übertreffen oder der Bruch eines Versprechens den grössten Einfluss auf den Menschen ausübt.

In einem von vier Experimenten wurde jeweils einer von zwei Versuchsteilnehmern, der sogenannte «Promise-Receiver», dazu aufgefordert, 40 Puzzles zu lösen. Der andere, der «Promise-Maker», sollte seinem Partner bei lediglich zehn der Puzzles behilflich sein. Hat der Promise-Maker die Aufgabenstellung durch das Lösen von 15 Puzzles übererfüllt, so ist seine zusätzliche Bemühung von den Promise-Receiver nicht mehr wertgeschätzt worden als das Lösen der vereinbarten zehn Puzzles. Wurde jedoch nur bei fünf der 40 Puzzles geholfen, so ist der Promise-Maker von seinem Gegenüber deutlich negativer gesehen worden.

Bruch des Versprechens folgenschwer

Den Ergebnissen zufolge wird der Bruch eines Versprechens beziehungsweise die Nichtbefolgung einer Deadline negativ gewichtet, während das Übertreffen oder die frühzeitige Erfüllung nicht gewürdigt werden. Somit erweisen sich Bemühungen, die über das hinausgehen, was vereinbart ist, als überflüssig. «Die Resultate zeigen, dass es sinnvoll ist, Mühe zu investieren, um ein Versprechen einzuhalten, da eine Nichteinhaltung schwere Konsequenzen nach sich ziehen könnte. Dennoch kann es von Nachteil sein zusätzlichen Aufwand zu betreiben, um eine Aufgabe zu bewältigen», heisst es in dem Bericht.