

## Eine hohe Emotionserkennungsfähigkeit ist der Schlüssel zum Erfolg

Unter Emotionserkennungsfähigkeit (EEF) versteht man die Fähigkeit einer Person, die Gefühle anderer Menschen richtig einzuschätzen. Hierbei geht es noch nicht darum, wie wirksam jemand mit den erkannten Emotionen umgehen kann (Resonanzfähigkeit). Da eine hohe EEF als grundlegender Baustein der emotionalen Intelligenz und Grundvoraussetzung für die Resonanzfähigkeit eines Menschen angesehen wird, wurde in vielen Studien nachgewiesen, dass sich bereits eine hohe Ausprägung dieser einen Fähigkeit positiv auf den beruflichen wie privaten Erfolg auswirkt. Der von uns in der Mimikresonanz verwendete READ-Test misst genau diese Fähigkeit. Die Praxis bestätigt, dass ein Mimikresonanz-Training die EEF nachhaltig steigert. Mimikresonanz wirkt sich also positiv auf die Emotionserkennungsfähigkeit eines Menschen aus. Nachfolgend findest du deshalb die Zusammenfassung einiger Studien, die dich bei deiner Nutzenargumentation für Mimikresonanz-Trainings unterstützen.

### Übersicht der Studien

Wer Gefühle erkennt, erzielt ein höheres Jahreseinkommen.....	2
Mehr Verkaufserfolg durch eine hohe Emotionserkennungsfähigkeit .....	3
Der Nutzen einer hohen Emotionserkennungsfähigkeit in der Psychotherapie .....	4
Patienten sind zufriedener, wenn Ärzte deren Gefühle richtig erkennen.....	5
Die Fähigkeit Gesichtsausdrücke negativer Emotionen zu erkennen führt zu mehr Beziehungszufriedenheit .....	6
Der Einfluss der Emotionserkennungsfähigkeit und Persönlichkeit auf das Führungsverhalten .....	7

## **Wer Gefühle erkennt, erzielt ein höheres Jahreseinkommen**

Interessant für: alle Berufstätigen

*In einer 2014 an der Universität Bonn mit 142 Probanden durchgeführten Studie fand ein Team von Wissenschaftlern rund um Gerhard Blickle heraus, dass die Ausprägung der Emotionserkennungsfähigkeit eines Menschen indirekt (über politische Fertigkeiten und interpersonale Leistung) das berufliche Jahreseinkommen positiv beeinflusst.*

Da wir Menschen emotionale Wesen sind, also stark von unseren Emotionen in Wahrnehmung, Motivation und Handeln beeinflusst werden, ist das Erkennen der emotionalen Befindlichkeit anderer Personen ein grundlegender Baustein dafür, mit ihnen wirkungsvoll und empathisch zu interagieren. Die Forschergruppe um Gerhard Blickle ging in ihrer Studie davon aus, dass eine hohe *Emotionserkennungsfähigkeit* es ermöglicht, andere besser zu überzeugen, leichter berufliche Netzwerke aufzubauen und andere für sich zu gewinnen. Für die Gesamtheit dieser sozialen Kompetenzen am Arbeitsplatz hat sich der Begriff der *politischen Fertigkeiten* durchgesetzt. In der Summe sollten diese politischen Fertigkeiten zu einer besseren Beurteilung der *interpersonalen Leistung* durch die Vorgesetzten und dadurch zu einem höheren *Berufseinkommen* führen, so die Annahme der Wissenschaftler. In der folgenden Abbildung ist dieser Weg, der in der Studie bestätigt werden konnte, von der Emotionserkennungsfähigkeit zum Berufseinkommen im Überblick dargestellt.



Weil das berufliche Einkommen in Verbindung mit vielen weiteren Größen wie Geschlecht, Alter, dem Ausbildungsniveau, der Art der Tätigkeit, der Wochenarbeitszeit, der Berufserfahrung sowie dem hierarchischen Rang steht, wurde in der Studie der Zusammenhang von Emotionserkennungsfähigkeit und beruflichem Einkommen unter Kontrolle dieser Drittvariablen überprüft.

Das Fazit von Gerhard Blickle: „Die Ergebnisse belegen, dass die Emotionserkennungsfähigkeit keine leistungsirrelevante Einflussgröße auf das Einkommen darstellt, wie z.B. Geschlecht, Gewicht oder physische Attraktivität, sondern in einem funktionalen Leistungszusammenhang mit dem Arbeitsplatzhandeln steht, was durch die Urteile von Kollegen und Vorgesetzten belegt wird. Es ist also sinnvoll, Trainings für diese Kompetenz zu entwickeln und Stellenbesetzungen unter Berücksichtigung dieser Kompetenz vorzunehmen.“

*Studie: Blickle, G. et al. (2014): It pays to have an eye for emotions: Emotion recognition ability indirectly predicts annual income, Journal of Organizational Behavior.*

## **Mehr Verkaufserfolg durch eine hohe Emotionserkennungsfähigkeit**

Interessant für: Verkäufer

*In zwei 2007 veröffentlichten Studien fanden Forscher einen signifikanten Zusammenhang zwischen der Emotionserkennungsfähigkeit und dem Verkaufserfolg.*

Studie 1 (109 Versuchspersonen) zeigte, dass die Fähigkeit eines Verkäufers die nonverbal ausgedrückten emotionalen Signale der Kunden richtig zu deuten, sich positiv auf das berufliche Einkommen auswirkt. Verkäufer mit einer hohen Emotionserkennungsfähigkeit erzielten in der Studie 753 \$ mehr Monatseinkommen als Kollegen mit einer niedrigen Emotionserkennungsfähigkeit.

### **Hohe Emotionserkennungsfähigkeit**

**→ 753 \$ mehr Monatseinkommen erzielt**

In Studie 2 (51 Probanden) fanden die Wissenschaftler heraus, dass Automobilverkäufer mit einer hohen Emotionserkennungsfähigkeit zwei Autos mehr im Monat verkauften als ihre Kollegen, die sich mit dem Entschlüsseln der emotionalen Signale schwerer taten.

### **Hohe Emotionserkennungsfähigkeit**

**→ 2 Autos mehr im Monat verkauft**

*Studie: Byron, K. (2007): Nonverbal Emotion Recognition and Salespersons: Linking Ability to Perceived and Actual Success, Journal of Applied Social Psychology, 2007, 37, 11, pp. 2600–2619.*

## **Der Nutzen einer hohen Emotionserkennungsfähigkeit in der Psychotherapie**

Interessant für: Psychotherapeuten und Emotionscoaches

*Das Ergebnis einer 2014 durchgeführten Studie ist, dass die Emotionserkennungsfähigkeit eines Psychotherapeuten, das Ergebnis einer Therapie und die Zufriedenheit des Patienten positiv beeinflusst.*

Die Studie wurde mit 31 kognitiven Verhaltenstherapeuten durchgeführt, die jeweils zwei Patienten behandelten. Gemessen wurde die Emotionserkennungsfähigkeit mit einem computergestützten Test, der emotionale Gesichtsausdrücke der sieben Basisemotionen für jeweils 200 Millisekunden präsentierte. Es wurde ein signifikanter positiver Zusammenhang zwischen einer hohen Emotionserkennungsfähigkeit des Psychotherapeuten und dem Therapieergebnis gefunden, gemessen an der Zunahme des Selbstwertgefühls des Patienten – einer der wichtigsten emotionalen Ressourcen.

Die Ausprägung der Erkennungsfähigkeit bei verschiedenen Emotionen wirkte sich unterschiedlich aus: Die Fähigkeit des Psychotherapeuten Angst in der Mimik seiner Patienten zu erkennen, stand dabei in Zusammenhang mit einem besseren Therapieergebnis sowie mit einer Abnahme der Symptome. Die Erkennungsfähigkeit von Trauer korrelierte hingegen mit der Therapie-Zufriedenheit der Patienten. Es scheint also, dass die Emotionserkennungsfähigkeit verschiedener Gefühle eine unterschiedliche Rolle für die Wirkung spielt.

*Studie: Makower, I. (2014): Does psychotherapist's ability for recognition of emotional facial expressions make a difference for their patients?, 45th SPR (Society for Psychotherapy Research) International Annual Meeting, Copenhagen, June 2014, Brief Paper.*

## ***Patienten sind zufriedener, wenn Ärzte deren Gefühle richtig erkennen***

Interessant für: Ärzte und Personen im Gesundheitswesen

*In einer 1979 durchgeführten Studie entdeckte eine Forschergruppe einen signifikanten Zusammenhang zwischen der nonverbalen Wahrnehmungsfähigkeit von Ärzten und der Patientenzufriedenheit.*

Die Forschergruppe rund um M. Robin DiMatteo führte zwei Studien durch, in denen sie den Zusammenhang zwischen der nonverbalen Wahrnehmungsfähigkeit von Ärzten und der Patientenzufriedenheit untersuchten. In der ersten Studie nahmen 40 Ärzte teil und in der zweiten Studie 31. Im ersten Schritt wurde die Emotionserkennungsfähigkeit der Ärzte untersucht, im zweiten Schritt befragten die Forscher dann die Patienten, wie zufrieden sie mit der Behandlung durch den jeweiligen Arzt waren.

Das Ergebnis: Je höher die Emotionserkennungsfähigkeit des Arztes, desto zufriedener war der Patient mit der Behandlung.

*Studie: DiMatteo, M.R. (1979): Sensitivity to Bodily Nonverbal Communication as a Factor in Practitioner-Patient-Report, Journal of Nonverbal Behavior 4(1), 1979.*

## ***Die Fähigkeit Gesichtsausdrücke negativer Emotionen zu erkennen führt zu mehr Beziehungszufriedenheit***

Ziel der vorliegenden Studie war zu untersuchen, ob die Fähigkeit Gesichtsausdrücke negativer Emotionen zu erkennen, zu größerer Beziehungszufriedenheit führt und inwiefern konstruktives Reagieren auf Konflikte diesen Zusammenhang beeinflusst. Untersucht wurden 119 Studierende ohne Kinder, die länger als drei Monate am Stück in einer heterosexuellen Beziehung waren. Die Erkennungsfähigkeit von Gesichtsausdrücken wurde anhand der verkürzten Version des Mikroexpression Recognition Training Tools gemessen (MiX; Matsumo & Hwang, 2001).

Die Ergebnisse dieser Studie zeigen, dass die Teilnehmer die die Gesichtsausdrücke negativer Emotionen wie Trauer, Verachtung, Ekel und Angst erkannten, weniger konfliktauslösende Verhaltensweisen (wie persönliche Angriffe und Kontrollverlust) in Konflikten mit ihren Partnern verwendeten, was wiederum mit einer größeren Beziehungszufriedenheit einhergeht. Wenn Individuen Gesichtsausdrücke negativer Emotionen erkennen, können sie besser verstehen, wie sich ihre Partner im Konflikt fühlen. Indem sie ein Verständnis für ihre Partner erlangen sind sie angemessen ausgestattet, um ihr Verhalten anzupassen und auf weniger konfliktauslösende Weise effektiv zu kommunizieren. Dies wiederum wirkt sich positiv auf die Beziehungszufriedenheit aus (Yoo & Noyes, 2016).

Yoo, S. H., & Noyes, S. E. (2016). *Recognition of Facial Expressions of Negative Emotions in Romantic Relationships*. *Journal of Nonverbal Behavior*, 40(1), 1–12.  
<https://doi.org/10.1007/s10919-015-0219-3>

## ***Der Einfluss der Emotionserkennungsfähigkeit und Persönlichkeit auf das Führungsverhalten***

Das Ziel der vorliegenden Studie war es, den Einfluss von emotionaler Intelligenz und Persönlichkeitsmerkmalen auf das transformative Führungsverhalten zu untersuchen. Das transformative Führungsverhalten ist eine aktive und effektive Form der Führung. Eine Form, in der die Führungskräfte eng mit den Mitarbeitern verbunden sind und sie dazu motivieren, über ihre Pflichtaufgaben hinaus zu arbeiten. Durchgeführt wurde die Studie mit 145 Managern eines großen biotechnologischen Agrarunternehmens.

Im Großen und Ganzen bestätigen die Ergebnisse, dass Persönlichkeitsmerkmale und emotionale Anerkennung positiv mit transformativem Führungsverhalten verbunden sind. Weiterhin konnte gezeigt werden, dass die Emotionserkennung von Führungskräften bei denen das Persönlichkeitsmerkmal Extraversion stark ausgeprägt ist so interagieren kann, dass die Führungsperformance des transformativen Führungsverhaltens signifikant und positiv beeinflusst wird. Eine hohe Extraversion bot einen klaren Vorteil für diejenigen, die auch die Fähigkeit besaßen, Emotionen genau zu erkennen. Umgekehrt schienen Führungskräfte mit geringer Extraversion und einer hohen Emotionserkennungsfähigkeit die Vorteile ihrer Emotionserkennungsfähigkeit nicht zu nutzen. In der Tat können Manager mit hoher Extraversion und geringer Emotionserkennungsfähigkeit einen größeren Nachteil haben als solche mit geringer Extraversion, aber hoher Emotionserkennungsfähigkeit. Zum Beispiel werden Führungskräfte mit hoher Extraversion aber niedriger Emotionserkennungsfähigkeit als "gesprächig" und unempfindlich wahrgenommen werden, da ihnen die Fähigkeit fehlt, die emotionalen Hinweise der Angestellten zu lesen.

*Rubin, R. S., Munz, D. C., & Bommer, W. H. (2005). Leading from within: The effects of emotion recognition and personality on transformational leadership behavior. Academy of Management Journal, 48(5), 845-858.*