

Zitierhinweis:

Engelberg, E. & Sjöberg, L. (2006). Emotionale Intelligenz und interpersonale Fertigkeiten. In R. Schulze, P. A. Freund & R. D. Roberts (Hrsg.), *Emotionale Intelligenz. Ein internationales Handbuch* (S. 291-309). Göttingen: Hogrefe.

14

Emotionale Intelligenz und interpersonale Fertigkeiten

Elisabeth Engelberg
Lennart Sjöberg
Stockholm School of Economics, Schweden

Zusammenfassung

Obwohl angenommen wird, dass emotional intelligente Personen auch in sozialen Bereichen sehr versiert sind, ist diese Annahme bisher wenig untersucht worden. Im vorliegenden Kapitel zeigen wir, dass emotionsbasierte Fähigkeiten, wie sie in der Konzeption von Mayer und Kollegen skizziert werden (Mayer, Salovey, Caruso & Sitarenios, 2001), einen Rahmen für die Erfassung interpersonaler Fertigkeiten darstellen. Die Forschung zur emotionalen Intelligenz (EI) umfasst Versuche, jene emotionalen Prozesse zu beschreiben, die Fertigkeiten zur Förderung von sozialen Interaktionen und Beziehungen zugrunde liegen. Anhand von empirischen Belegen zeigen wir, dass die mit hoher EI verbundene emotionale Kompetenz Vorteile bei der sozialen Anpassung mit sich bringt. Unsere Arbeit steht in Übereinstimmung mit vielen aktuellen Arbeiten, die auf der Annahme basieren, dass es emotionale Fertigkeiten mit einem hohen Allgemeinheitsgrad gibt. Insbesondere unterstützt sie die ursprüngliche Idee der leistungsbasierten EI-Messung.

14.1 Einleitung

Emotionale Intelligenz (EI) ist in einem Ausmaß populär geworden, welches das Konzept auf dem umkämpften Testmarkt für psychologische Messverfahren erfolgreich bestehen lässt. Wahrscheinlich ist sie sogar eines der Hauptkonzepte zur Beschreibung individueller Unterschiede im einundzwanzigsten Jahrhundert. Trotzdem konnten Be-

hauptungen, emotionale Intelligenz sei viel wichtiger als traditionelle (d. h. akademische) Intelligenz, bisher nicht empirisch untermauert werden. Traditionelle Intelligenz bleibt die Hauptdimension bei der Vorhersage von Leistung und Anpassung (Austin et al., 2002; Schmidt & Hunter, 1998). Dies schließt nicht aus, dass das Konzept der EI einen wichtigen Informationsgewinn darstellt, insbesondere da die Anziehungskraft von EI in ihren sozialen Implikationen zu liegen scheint. Emotional intelligente Individuen werden als die idealen Beschäftigten angesehen in Berufen, die Kommunikationsfähigkeiten und soziale Kompetenz erfordern, eine Anforderung, die für fast alle Berufe geltend gemacht werden kann (siehe z. B. Slaski & Cartwright, 2002). Der Enthusiasmus über EI mag tatsächlich das Fehlen eines angemessenen Standards für die Erfassung sozialer Fertigkeiten oder sozialer Intelligenz widerspiegeln (Sternberg, 1985). Obgleich soziale Intelligenz bekanntermaßen schwierig zu messen ist (Kihlstrom & Cantor, 2000), könnte das gegenwärtige Interesse an EI zum lange überfälligen Wiederaufleben dieses Felds beitragen.

Entgegen dem, was man an diesem Punkt erwarten würde, ist unser Ziel für das vorliegende Kapitel nicht, mögliche Wege zur Versöhnung der beiden Konzepte EI und soziale Intelligenz aufzuzeigen. Vergleiche zwischen den beiden Konzepten werden schon an anderen Stellen des vorliegenden Buchs behandelt (siehe bspw. Kapitel 5 von Sun-Mee Kang, Jeanne D. Day und Naomi M. Meara). Wir behaupten lediglich, dass emotionsbasierte Fähigkeiten, wie sie von Mayer und Salovey (Salovey & Mayer, 1990; Mayer, Salovey, Caruso & Sitarenios, 2001) beschrieben werden, einen wichtigen konzeptuellen Rahmen für die Erfassung interpersonaler Fertigkeiten darstellen.

Das Konzept der emotionalen Intelligenz wurde im Rahmen der Sichtweise entwickelt, dass Emotionen in fortlaufende soziale Interaktionen eingebettet sind (z. B. Averill, 1980; Lazarus, 1991). Die Forschung zur EI umfasst Versuche, jene emotionalen Prozesse zu beschreiben, die unserer Fähigkeit zur Förderung sozialer Interaktionen und Beziehungen zugrunde liegen. Obwohl angenommen wird, dass emotional intelligente Personen auch in sozialen Bereichen sehr versiert sind (Caruso, Mayer & Salovey, 2002), ist diese Annahme bisher wenig untersucht worden. In anderen EI-Konzeptualisierungen, die auf Eigenschaften basieren, welche sich in situationsübergreifend konsistentem Verhalten (Traits) zeigen, liegt der Fokus stärker auf erfolgreichem sozialen Handeln (z. B. Bar-On, 2000; Goleman, 1995; Petrides & Furnham, 2001; Schutte et al., 1998). Dennoch werden bisher soziale oder interpersonale Fertigkeiten nicht speziell als ein Produkt emotionsbezogener Fähigkeiten thematisiert.

Unsere Annahme, dass EI eine Basis für interpersonale Fertigkeiten ist, stützt sich auf verschiedene Theorien der Funktion von Emotionen. Funktionale Ansätze unterscheiden sich in Bezug auf verschiedene Analyseebenen, die verbunden sein und zu einander in Beziehung stehen können (Keltner & Gross, 1999; Keltner & Haidt, 1999). Gemeinsam ist ihnen jedoch die Annahme, dass Menschen von Natur aus sozial sind, wie von Brian Parkinson (1996) in sehr überzeugender Weise postuliert wurde. Im vorliegenden Kapitel stützen wir unsere Gesamtargumentation auf zwei Hauptpunkte, die im Detail ausgeführt werden. Erstens sind Wahrnehmungs- und Kognitionsfähigkeiten Voraussetzungen für erfolgreiches soziales Handeln, da sie uns mit der Fähigkeit ausstatten, relevante Informationen aus Emotionen zu extrahieren und zu verarbeiten. Zweitens bilden individuelle Variationen im Verständnis von und in der Reaktion auf emotionale Hinweisreize anderer eine bedeutsame Grundlage für eine Analyse von Emotion als eine sozial-adaptive Funktion.

14.2 Wahrnehmung und Kognition bei der Verarbeitung von Emotionen

Frühere Emotionstheoretiker vertraten einen Funktionalismus in Übereinstimmung mit der Evolutionstheorie. Demnach bildeten sich emotionale Ausdrücke auf der Basis ihres Potentials zur Verbesserung der Kommunikation und der daraus folgenden Koordination sozialer Interaktionen heraus (Ekman, 1992; Izard, 1971; Öhman, 1986; Plutchik, 1980). Zeitgenössische Theoretiker, die sich aus einer evolutionären Sichtweise mit der Entwicklung der menschlichen Fähigkeit zum adaptiven Problemlösen beschäftigen, postulieren in ähnlicher Weise, dass sich die meisten unserer psychischen Prozesse wahrscheinlich für den Umgang mit interpersonalem Kontakten entwickelt haben (Bereczki, 2000). Aus der einfachen perzeptuellen Verarbeitung emotionsgeladener Stimuli entstanden so interpersonale Fertigkeiten zur Wahrnehmung der sozialen Bedeutung emotionaler Stimuli durch unsere Fähigkeiten zu denken, Schlüsse zu ziehen und Wissen zu organisieren. Man nimmt an, dass als Resultat der Evolution emotionsbezogene Informationen von perzeptuellen und kognitiven Systemen verarbeitet werden, die hierarchisch organisiert sind (siehe z. B. LeDoux, 1996).

Befunde, die auf eine hierarchische Architektur der Emotionsverarbeitung hindeuten, passen bestens zu dem verzweigten EI-Modell (Mayer, Caruso & Salovey, 2000). Der erste, anscheinend grundlegende Zweig umfasst die Wahrnehmung emotionaler Hinweisreize, die durch non-verbale Signale, wie Gesichtsausdrücke und Gesten, übermittelt werden. Das Konzept emotionaler Intelligenz ist in dieser Hinsicht der Vorstellung ähnlich, dass unsere Emotionen eine ursprüngliche Form der Kommunikation darstellen (Darwin, 1872/1998). Die non-verbale Information, die beispielsweise dem Ausdruck von Freude innewohnt, signalisiert mit hoher Wahrscheinlichkeit soziale Akzeptanz, während der Ausdruck von Widerwillen Missbilligung andeutet.

Es wird angenommen, dass mündliche Kommunikation zunächst durch ein System instinktiver Rufe stattfand, die emotionale Zustände wie Verzweiflung oder Freude ausdrückten. Von der Sprache selbst wird angenommen, dass sie erst spät in der menschlichen Evolution entstand (siehe z. B. Bradshaw & Rogers, 1993). Daher sind Unterschiede zwischen diesen beiden Formen der Kommunikation, non-verbal und verbal, möglicherweise auf Unterschiede in ihren neuronalen Grundlagen zurückzuführen (Buck, 1984). Non-verbale Kommunikation entwickelte sich vorwiegend auf der Basis subkortikaler Gehirnstrukturen der rechten Hemisphäre. Die semantischen Prozesse, welche der verbalen Kommunikation zugrunde liegen, entstanden – mehr oder weniger existierende Gehirnstrukturen überlagernd – in Zusammenhang mit dem später entwickelten Neokortex in der linken Hemisphäre. Forschungsergebnisse unterstützen die Idee, dass emotionale Informationen in verschiedenen Systemen des Gehirns verarbeitet werden und dass diese Systeme als Folge der Evolution hierarchisch organisiert sind (für einen Überblick siehe Gainotti, Caltagirone & Zoccolotti, 1993).

Diese Schlussfolgerung wirft die Frage auf, in welchem Umfang der moderne Mensch non-verbale, emotionale Hinweisreize als soziale Signale für und von anderen Menschen in seiner Umgebung verwendet. In Untersuchungen zur EI wird die Verarbeitung solcher Hinweisreize mit Hilfe von Tests erforscht, die die Fähigkeit erfassen, durch Gesichtsausdrücke geäußerte Emotionen wahrzunehmen, um nur ein Beispiel zu nennen. Das von Mayer et al. (2000) vorgestellte Modell emotionaler Intelligenz beinhaltet auch einen Zweig, der die kognitive Verarbeitung emotionaler Informationen betrifft. Hierbei besteht die Aufgabe darin, die Emotionen zu beurteilen, die zwei Schauspieler bei der Darstellung einer Szene empfinden, in der es um soziale Probleme geht. Dieses

Verfahren liefert ein Maß für die Fähigkeit, emotionale Informationen im dargestellten Kontext zu erkennen und erfordert Wissen über Emotionen sowie Situationen, in denen sie eine hohe Auftretenswahrscheinlichkeit haben. Genauer gesagt spiegelt die Fähigkeit, soziale Episoden zu beurteilen, sowohl verbale und kognitive Fähigkeiten im Umgang mit emotionalen Informationen als auch das Ausmaß des Verständnisses für kulturelle Konventionen bezüglich emotionaler Reaktionen wider. Solches Wissen sollte für das Erkennen von Gesichtsausdrücken hilfreich sein, die von denselben Gesichtsmuskeln erzeugt werden wie beispielsweise Enttäuschung und Bedauern (siehe Ekman, 1993). Gleichmaßen nützlich sollte es für die Interpretation von Emotionen sein, die durch eine Kombination von Gesichtsausdrücken dargestellt werden, so wie Ehrfurcht, für die vorgeschlagen wurde, dass sie eine Mischung der Gesichtsausdrücke für Furcht und Überraschung sei (Plutchik, 1980).

Die Forschung im Rahmen der Appraisal-Theorie, die von Magda Arnold (1960) ausging, kann als der erste Versuch angesehen werden, die kognitiven Eigenschaften emotionsbezogenen Wissens zu ergründen. Im Wesentlichen legen die Befunde dieses Forschungsbereichs nahe, dass der Kern einer emotionalen Reaktion am besten auf der Grundlage der Bewertung einer vorhergehenden Situation oder eines vorhergehenden Ereignisses vorhergesagt werden kann (z. B. Roseman, 1984). Eine rudimentäre Form emotionsbezogenen Wissens besteht somit aus Kriterien wie der wahrgenommenen situativen Kontrolle und der Vorhersagbarkeit der Konsequenzen, die bestimmen, welche Emotion als Ergebnis der gegebenen Umstände ausgedrückt wird. Den in dieser Tradition stehenden Untersuchungen wurde allerdings vorgeworfen, Emotionen auf ein statisches Phänomen zu reduzieren (Scherer, 1999), wohingegen von Emotionen gemeinhin angenommen wird, dass sie relationale Prozesse widerspiegeln, die die Dynamik menschlicher Interaktionen koordinieren. Wenngleich emotionale Erfahrungen im Allgemeinen entsprechend bekannter Möglichkeiten der Situationsbewertung verstanden werden können, ist es bei vielen Emotionen nicht in einfacher Weise möglich, sie zu unterscheiden. Eine Differenzierung zwischen Eifersucht und Neid erfordert beispielsweise eine umfassendere Einschätzung des individuellen Kontexts, da diese Emotionsbegriffe eine ganze Bandbreite an Verhaltenstendenzen und sozialen Randbedingungen umfassen (East & Watts, 1999). Das heißt, dass für eine Vorhersage der Reaktionen einer Person oftmals eine Vorstellung von ihren Erwartungen und Zielen bezüglich der Situation vonnöten ist. Ersteres bekommt nur im Zusammenhang mit letzterem eine Bedeutung, da spezifische Emotionen aus den persönlichen Bedeutungen entstehen, die Personen in für ihre Absichten und Bestrebungen relevante Situationen einbringen (Mesquitas & Frijda, 1992; Lazarus, 1991).

Wahrnehmungs- und Kognitionsfähigkeiten, wie sie in der Rahmenkonzeption von Mayer und Kollegen skizziert werden, insbesondere in den Zweigen 1 und 3, sind Voraussetzungen für soziale Wirksamkeit, da sie ein richtiges Verständnis emotionaler Signale ermöglichen. Der Wert von EI-bezogenen Fähigkeiten wird erkennbar an Befunden, die zeigen, dass einige Personen sich deutlich durch eine ausgeprägtere Fähigkeit, Emotionsinformation zu verstehen vom Rest der Population hervorheben.

Es gibt eine Fülle von Forschungsarbeiten, die nahelegen, dass dysfunktionale Bewertungsstile (Lazarus, 1966) und Gedankenmuster (Beck, Rush, Shaw & Emery, 1979) Gründe für schlechte soziale Anpassung sind. Da Personen mit affektiven Störungen Informationen anders verarbeiten als andere Menschen (Beck, Emery & Greenberg, 1985), wäre es auch berechtigt anzunehmen, dass kognitive Beeinträchtigungen eine Verminderung der Fähigkeit zur Folge haben, soziale Reize angemessen zu verarbeiten. Außerdem werden affektive Störungen und insbesondere Depressionen oft mit fehlen-

der emotionaler Ausdrucksfähigkeit in Zusammenhang gebracht (Gotlib & Lee, 1989). Depressive Personen lassen sich typischerweise auf weniger Blickkontakt mit ihren Interaktionspartnern ein und zeigen weniger häufig Gesichtsausdrücke wie Fröhlichkeit, Traurigkeit, Furcht, Überraschung und Interesse (z. B. Fossi, Faravelli & Paoli, 1984). Die verbreitete Annahme, dass Depression eventuell soziale Inkompetenz verursacht, wurde von der Behauptung herausgefordert, dass defizitäre soziale Fertigkeiten eine Rolle in der Ätiologie und Aufrechterhaltung von Depression spielen. Segrin und Abramson (1994) zufolge könnte es unter Personen mit geringen sozialen Fertigkeiten ein erhöhtes Risiko für die Entwicklung von Depressionssymptomen allein deshalb geben, weil ihr Verhalten bei anderen Menschen eher negative Reaktionen hervorruft. Der Beginn einer Depression könnte ein ohnehin dysfunktionales Verhalten aus einer sozial adaptiven Sichtweise noch verschlimmern.

Eine erfolgreiche Anpassung an die soziale Welt scheint nicht nur die Fähigkeit zu erfordern, unseren Wahrnehmungen Bedeutung zuzuschreiben, sondern auch die Fähigkeit, in hinreichend vorhersagbarer Weise auf andere zu reagieren. Soziale Fertigkeiten scheinen folglich von unserem emotional erfolgreichen Handeln abzuhängen, das sich in Interaktion mit der Außenwelt entwickelt und formt.

14.3 Die sozial-adaptive Funktion von Emotionen

Die Behauptung, dass EI mit interpersonalen Fertigkeiten in Zusammenhang steht, fußt auf Theorien und Befunden zur Rolle, die Emotionen bei der Koordination der Interaktion zwischen Personen und ihrer Umwelt spielen. Theoretiker schreiben Emotionen die Eigenschaft zu, Personen sowohl mit einem Gefühl für das Selbst als auch mit Mitteln zur Definition sozialer Beziehungen auszustatten. Nach Zajonc (1980) konstituieren erst affektive Reaktionen das Selbst und sind somit per Definition Selbst-bezogen. Lazarus (1991) postuliert in ähnlicher Weise, dass Emotionen in dem Ausmaß Selbst-bezogen sind, in dem sie uns Informationen darüber liefern, was mit unseren Zielen in Bezug auf andere konsistent ist. Emotionen sind in diesem Sinne sozial, weil sie typischerweise in interpersonalen Kontexten entstehen. Die jeweiligen Standpunkte zu Emotionen als bloßem Affekt im Gegensatz zu elaborierten Bedeutungsstrukturen korrespondieren mit der Vorstellung von Emotionen als grundlegende beziehungsweise komplexe Phänomene.

Grundlegende Emotionen wie Überraschung, Furcht oder Freude treten schon früh im Leben auf. Sie entstehen meist durch die Auslösung emotionaler Prozesse, die weitgehend unabhängig von kognitiven Verarbeitungsprozessen sind. Wie die meisten Entwicklungsprozesse wird auch emotional erfolgreiches Handeln stärker vom sozialen Lernen abhängig. Die Fähigkeit, Emotionen zu symbolisieren, zu zeigen oder zu benennen beinhaltet schlussfolgernde und interpretative Prozesse, die von der kognitiven Entwicklung abhängen (Izard, 2001). Eine besser entwickelte kognitive Fähigkeit ermöglicht die Erfahrung komplexer Emotionen wie Scham, Schuld, Stolz oder Verlegenheit auf Grund eines Bewusstseins für das Selbst als einer von anderen unabhängigen Instanz. Die Bedeutung des Selbstkonzepts für die Entwicklung höher entwickelter emotionaler Funktionen wurde durch Beobachtungen an Kindern dokumentiert, die noch nicht fähig sind, ihr Selbst wahrzunehmen. Solche Kinder zeigen auch keine Verlegenheit (Lewis, Sullivan, Stanger & Weiss, 1989). Komplexe Emotionen werden daher als „Selbst-bewusst“ bezeichnet, da sie ein Bewusstsein für das Selbst als handelnde Person erfordern, deren Verhalten das Potenzial hat, die Gefühle, Gedanken und Handlungen anderer zu beein-

flussen. So ist beispielsweise die Entstehung von Schuldgefühlen fast gänzlich auf enge Beziehungen beschränkt und das Motiv, Schuldgefühle beim anderen hervorzurufen, kann als ein Mittel zur Signalisierung von Störungen der interpersonalen Beziehung verstanden werden (Baumeister, Stillwell & Heatherton, 1994).

Die Entstehung eines Selbstkonzepts ermöglicht es schließlich, die Perspektive einer anderen Person zu übernehmen. Tatsächlich haben viele Theoretiker behauptet, dass die Fähigkeit zur Perspektivenübernahme für einen großen Teil der menschlichen sozialen Leistungen verantwortlich sei (z. B. Piaget, 1932/1997). Die Bedeutung sowohl eines Selbstkonzepts als auch der Fähigkeit zur Perspektivenübernahme zeigt sich durch Befunde, dass wir dazu neigen, unsere Wahrnehmung und die Repräsentation unserer sozialen Umwelt nach mentalen Kategorien unserer Beziehungen zu organisieren (Sedikides, Olsen & Reis, 1993). Informationen über andere werden im Gedächtnis im Zusammenhang mit sozialen Kontexten gespeichert, die für unser individuelles Gefühl eines Selbsts von Bedeutung sind, vermutlich weil Emotionen Beziehungen zwischen Familienmitgliedern (z. B. Dunn & Munn, 1985) und während Spiel, Verliebtsein und Liebesbeziehung strukturieren (Andersen, Eloy, Guerrero, & Spitzberg, 1995; Feeney, 1995; Garner, Robertson & Smith, 1997).

Diese Befunde legen nahe, dass insbesondere Selbst-bewusste Emotionen interpersonale Aspekte aufweisen. Tangney (1999) zu Folge sind sie „not only intimately connected to the self. They are also intimately connected to our relationships to others (S. 543)“. In diesem Sinne haben Emotionen einen Einfluss auf die Vorstellung eines kollektiven Selbst (Markus & Kitayama, 1991; Pratkanis & Greenwald, 1985). Das heißt, dass die Selbst-Identität in kollektiven oder kommunalen Kontexten in ein größeres Netzwerk von Beziehungen zu wichtigen Gruppenmitgliedern eingebettet ist.

Die Nützlichkeit von Emotionen für die Differenzierung des Selbst als einer Möglichkeit der Assimilierung an die soziale Umwelt wird insbesondere in Studien zu Geschlechtsunterschieden bei Emotionen und Geschlechterrollen deutlich. Von Frauen wird angenommen, dass sie häufiger Emotionen empfinden als Männer (Grossman & Wood, 1993), und von ihnen wird typischerweise berichtet, dass sie Glücklichkeit, Nervosität, Angst, Scham und Schuld zeigen (für einen Überblick siehe Brody & Hall, 1993). Dies sind Emotionen, die funktional sein sollten, wenn es darum geht, Kinder großzuziehen und sich um soziale Beziehungen zu kümmern. Die weibliche Tendenz, eine größere Vielfalt non-verbaler Verhaltensweisen wie Lächeln und Gestikulieren (Barr & Kleck, 1995) zu zeigen, sollte für traditionell weibliche Aufgabenbereiche genauso funktional sein. Man hat nachweisen können, dass Männer mit größerem Stolz von sich selbst sprechen als Frauen dies tun (Tangney, 1990), ebenso wie sie weniger von Verlegenheit, Scham und Schuld berichten (Stapley & Haviland, 1989). Größerer männlicher Stolz und Geringschätzung anderer stehen mit der traditionell männlichen Rolle in Einklang, mit anderen in Konkurrenz zu treten und wertvolle Ressourcen zu verwalten. Wenn man die unterschiedlichen Rollenerwartungen betrachtet, die an Männer und Frauen westlicher Kulturen gestellt werden, scheinen die emotionsbezogenen Geschlechtsunterschiede einen adaptiven Vorteil zu bieten (Brody, 1997). Diese Art von Befunden impliziert ebenfalls, dass EI-bezogene Fähigkeiten wichtig sind, wenn es um die Anpassung an Rollen geht, die dem übergeordneten Ziel verschiedener sozialer Kontexte und aufgabenorientierter Gruppen dienlich sind.

Allerdings konnte festgestellt werden, dass Geschlechtsunterschiede dieser Art mit geringerer Wahrscheinlichkeit auftreten, wenn Selbstberichtsmaße emotionale Erfahrung im Gegensatz zu emotionalem Ausdruck betreffen und wenn sie zu intrapersonalen Umständen im Gegensatz zu interpersonalen Umständen in Beziehung gesetzt

werden. Mit anderen Worten treten in Selbstberichten keine Geschlechtsunterschiede auf, wenn die Daten im Zuge fortlaufender Erfahrung erhoben werden (z. B. Shields, 1991). Befunde, die auf Ungleichheiten zwischen globalen und spezifischen Selbstberichten hinweisen, haben Robinson, Johnson und Shields (2001) zu dem Vorschlag einer „Geschlechtsheuristik“ veranlasst. Wenn uns ziel- und situationspezifische Information schwer zugänglich ist, ist es plausibel, dass wir uns auf Geschlechterstereotype als Faustregeln bei der Beurteilung von Emotionen bei uns selbst und anderen beziehen. Die Idee von einer Geschlechtsheuristik impliziert, dass Emotionswissen Stereotype über Emotionen beinhaltet. Wenn dies tatsächlich der Fall ist, führt uns Emotionswissen offensichtlich gelegentlich bei der Wahrnehmung der sozialen Welt in die Irre. Emotionswissen an sich sollte notwendige Aspekte sozialer Fertigkeiten zur Verfügung stellen, um sich an die meisten Situationen anzupassen, aber es scheint nichtsdestotrotz einige Unzulänglichkeiten zu geben, wenn man von subtileren Phänomenen menschlichen Verhaltens herausgefordert wird.

14.4 EI als sozial-adaptive Fertigkeit: Befunde der Forschung

Soziale Fertigkeiten beinhalten im Kern die Fähigkeit, emotionale Ausdrücke zu interpretieren und Emotionswissen heranzuziehen, welches das Individuum befähigt, sich erfolgreich in sozialen Kontexten der unterschiedlichsten Art zu bewegen. Interpersonale Fertigkeiten beinhalten zusätzlich die Fähigkeit, auf den bidirektionalen Austausch von Emotionsinformationen einzugehen. Genauer gesagt ist dies die Fähigkeit, zum einen die tatsächliche Bedeutung von sozialen Hinweisreizen im Verhalten anderer zu verstehen und zum anderen das eigene emotionale Verhalten entsprechend daran anzupassen. Nach dieser Definition beschreiben interpersonale Fertigkeiten die verschiedenen Arten, auf die Personen ihre Stimmungen und Emotionen wechselseitig beeinflussen. Im Rahmen der Forschung zu emotionaler Ansteckung, nonverbalen Hinweisreizen und emotional geprägtem Verhalten wurden die klaren Implikationen für erfolgreiches Handeln im sozialen Kontext evident.

Kurz gesagt kann emotionale Ansteckung als eine Übertragung von Gefühlen zwischen Personen durch einen dreischrittigen Prozess angesehen werden, der Nachahmung, Feedback und Ansteckung beinhaltet (Hatfield, Cacioppo & Rapson, 1994). Es wurde beobachtet, dass Personen während der Interaktion automatisch mit ihren Bewegungen die Gesichtsausdrücke, Stimmen, Haltungen und Bewegungen anderer Personen nachahmen und sich mit diesen synchronisieren. Auch bei einander unbekanntem Personen reicht beispielsweise ein Lächeln aus, um dasselbe Verhalten auszulösen (Chartrand & Bargh, 1999). Nach dieser Theorie entsteht subjektive emotionale Erfahrung durch Aktivierung und Feedback von Gesichtsausdrucks-, Stimm-, Haltungs- und Bewegungsnachahmung. Das Resultat ist eine emotionale Ansteckung des Beobachters durch den Sender. Andere Studien zeigen jedoch, dass periphere Aktivierung und Feedback keine notwendigen Bedingungen für das Auftreten von emotionaler Ansteckung sind (Hess & Blairy, 2001; Neumann & Strack, 2000). Empirische Untersuchungen legen nahe, dass es individuelle Variationen in der Empfänglichkeit für emotionale Ansteckung gibt (z. B. Doherty, Orimoto, Singelis & Hatfield, 1995; LeBlanc, Bakker, Peeters, van Heesch & Schaufeli, 2001). In einer Studie von Verbeke (1997) wurden Emotionen via Gesichtscues während eines Gesprächs im Verkaufskontext überwacht. Emotionsindikatoren wurden in Relation zur Verkaufsleistung analysiert, welche als Maß sozialer Effizienz herangezogen wurde. Die Ergebnisse zeigten, dass die Leistung bei solchen Verkäufern besser war, die einerseits eine hohe Fähigkeit zur Übertragung von Emotionen und anderer-

seits eine hohe Sensibilität für die Emotionen des Kunden hatten. Die Leistung war schlechter bei Verkäufern mit einer geringeren Fähigkeit zur Übertragung von Emotionen, auch wenn sie eine hohe Sensibilität für die Wechselwirkung mit den Emotionen des Gesprächspartners hatten.

Frühere Forschung konnte zeigen, dass verhaltensbezogene Hinweisreize eine Informationsquelle sind, die Personen nutzen um die Art der laufenden sozialen Information festzustellen (Schefflen, 1964). Darüber hinaus fördert die Koordination interpersonales Verhaltens das Gespür für soziale Beziehungen. Arbeiten zur Haltungsnachahmung zeigen, dass Beurteilungen der Involviertheit, des Zusammengehörigkeitsgefühls sowie der Sympathie in aller Regel positiv mit dem Zeigen derselben Haltungskonfiguration seitens des Gesprächspartners korreliert sind (Chartrand & Bargh, 1999). Der emotionale Zustand wird gewöhnlich in der Verhaltensausrichtung von Personen im allgemeinen reflektiert. Daraus lässt sich folgern, dass eine Passung in Stimmung oder Gefühlszuständen Teil des allgemeinen Einflusses gegenüber einer reibungsloseren Interaktion sein sollte.

Auf der Grundlage dieser Annahme haben wir die Hypothese formuliert, dass Sensibilität für die Stimmung anderer mit verbreiteten EI-Leistungsmaßen in Beziehung steht. Wir nahmen an, dass Empfänglichkeit für emotionale Ansteckung ein Teil jener interpersonaler Fähigkeiten ist, die in den EI-bezogenen Fertigkeiten begründet sind, Emotionsinformation wahrzunehmen und zu verarbeiten.

Im Rahmen der Durchführung eines Aufnahmetests für die Stockholm School of Economics konnten wir diese Hypothese testen. Die Probandengruppe bestand aus 191 Bewerbern (101 Männer, 88 Frauen) mit einem Durchschnittsalter von 20,5 Jahren (Range 18–34). Wir verwendeten Methoden (Sjöberg, 2001a, 2001b), die vereinfacht dargestellt aus den folgenden zwei Maßen bestehen:

- Leistungsmaße, die entsprechend dem MSCEIT zugrunde liegenden Modell entwickelt wurden, hauptsächlich zur Untersuchung der Fähigkeit, Emotionen zu identifizieren,
- ein Instrument zur Messung der Fähigkeit, die Stimmung anderer zu erfassen (vom Zweitautour dieses Kapitels entwickelt).

Die korrekte Identifikation von Emotionen wurde mit zwei unterschiedlichen Tests erfasst. Unter Verwendung von 12 Bildern aus der Lightfoot-Reihe von Gesichtsausdrücken (*Lightfoot series of facial expressions*; Engen, Levy & Schlosberg, 1957) wurde die Fähigkeit erfasst, Emotionen anhand von Gesichtsausdrücken zu identifizieren. Die Teilnehmer beurteilten jedes Bild auf acht unipolaren, dreistufigen Skalen: Glücklichkeit, Ärger, Traurigkeit, Scham, Schuldgefühl, Zufriedenheit, Überraschung und Angst. Die „richtige“ Antwort in jedem Test war die Antwort, die von der Mehrheit der Teilnehmer gegeben wurde. Somit ist diese Scoringmethode konsensbasiert, wie auch der nächste Test (siehe auch Kapitel 8 von Legree, Psotka, Tremble, & Bourne).

Der zweite Test erfasste die Emotionsidentifikation mit Hilfe von schriftlichen Beschreibungen kurzer sozialer Problemepisoden, in denen jeweils zwei Akteure auftraten. Die Aufgabe hierbei bestand in der Bewertung des Ausmaßes, in dem jeder der beiden Akteure jede von zehn verschiedenen Emotionen empfand: glücklich, verärgert, traurig, beschämt, stolz, ängstlich, erleichtert, enttäuscht, überrascht, schuldbewusst; auch hier wurde eine unipolare Skala mit drei Kategorien verwendet.

Das Instrument zur Messung des Wissens über Stimmungen basiert auf einer Skala mit 71 Items (Sjöberg, Svensson & Persson, 1979), die sechs Faktoren misst: Glücklichkeit, Anspannung, Müdigkeit, Zuversicht, Extraversion und soziale Orientierung.

Tabelle 14.1 Korrelationen zwischen häufig eingesetzten EI-Leistungstests, Genauigkeit der Stimmungswahrnehmung bei anderen und der Abweichung der eigenen Stimmung von der anderer Personen

	1	2	3	4
1. Gesichtsausdrücke	1.00			
2. Soziale Geschichten	.78**	1.00		
3. Stimmungswahrnehmung	-.32*	-.35*	1.00	
4. Stimmungsabweichung	-.51**	-.58**	.39*	1.00

Anmerkungen. * $p < .05$, ** $p < .01$.

Die Teilnehmer sollen sowohl ihren eigenen gegenwärtigen Gefühlszustand als auch den anderer Teilnehmer bewerten. Da angenommen wird, dass jeder Mensch ein Experte für seine eigene Stimmung ist, entspricht eine „korrekte“ Einschätzung der Stimmung der anderen dem durchschnittlichen Rating der gesamten Teilnehmergruppe. Ein individuelles Maß der Wahrnehmung der Emotionen anderer wird somit über die Differenz zwischen der Bewertung der Stimmung der anderen und der durchschnittlichen Bewertung der eigenen Stimmung erhalten, so wie sie *durch die Teilnehmer tatsächlich bewertet wurden*. Dieses Maß, *Stimmungswahrnehmung* genannt, dient also dazu, die Güte von Beurteilungen der authentischen Erfahrungen einer spezifischen Zielperson zu erfassen, im Gegensatz zum Prinzip des konsensbasierten Scorings, die abbildet, wie gut die Beurteiler in Relation zueinander sind. Die Korrelationen der verschiedenen Leistungsmaße sind in Tabelle 14.1 dargestellt.

Wie erwartet besteht ein gegensinniger Zusammenhang zwischen dem Maß für Stimmungswahrnehmung und traditionellen Leistungsmaßen, das heißt, Gesichtsausdrücke und soziale Episoden. Dieses Ergebnis weist darauf hin, dass Personen, die bei der Bewertung der Stimmung anderer weniger genau sind, dazu neigen, vom allgemeinen Konsens bezüglich der Wahrnehmung und Interpretation emotionaler Informationen aus Gesichtsausdrücken und Erzählungen von Episoden mit sozialen Problemen abweichen. Man könnte jedoch den Einwand gegen die verwendete Informationsquelle aufbringen, dass sie eine akkuratere Erfassung der Stimmung anderer erzeugt. Ignorieren die akkurateren Beurteiler einfach die emotionalen Cues und erfassten stattdessen nur die Implikationen der Situation an sich unter Berücksichtigung ihres fundierteren Emotionswissens? Dies könnte der Fall sein und würde unsere Annahme herabsetzen, dass Emotionswissen benötigt wird, um emotionale Cues, die im Verhalten anderer Menschen beobachtet werden, zu verstehen.

Angesichts dieser Mehrdeutigkeit entwickelten wir eine andere Berechnungsart für die Stimmungsdaten, um unsere Annahme zu stärken, dass größere Sensibilität für Stimmungsansteckung zu einer genaueren Erfassung der Stimmung anderer befähigt. Die Ergebnisse wären an diesem Punkt überzeugender, wenn sie zeigen würden, dass genaue Beurteiler dazu tendieren, die Stimmung derer anzunehmen, die sie in ihrer unmittelbaren Umgebung beobachten. Daher wurde die Differenz zwischen den Einschätzungen der eigenen Stimmung jedes Probanden und der mittleren Einschätzung der eigenen Stimmung durch alle Probanden gebildet. Dieses Maß, *Stimmungsabweichung* genannt, wird in Tabelle 14.1 dargestellt und stellt das Ausmaß dar, in dem der Befragte sich in seiner eigenen Stimmung von der der anderen Probanden im Allgemeinen unterscheidet. Die negativen Korrelationen zwischen Stimmungsabweichung und EI-Leistungsmaßen deuten an, dass Personen mit hoher EI dazu neigen, mit anderen in einem Gefühlszustand übereinzustimmen, der allgemein in dieser bestimmten

Situation vorherrscht. Zusätzlich zu der positiven Korrelation zwischen Stimmungsabweichung und Stimmungswahrnehmung scheint es Belege für die Annahme zu geben, dass Empfänglichkeit für Stimmungsansteckung die Wahrnehmung der Gefühle anderer erleichtert.

In einer anderen Studie fanden wir, dass Affektintensität (oder erhöhte Reaktivität gegenüber emotionalen Stimuli) mit größerer Genauigkeit bei der Wahrnehmung der momentanen Stimmung anderer zusammenhängt (Engelberg & Sjöberg, 2004). Zusätzlich wiesen die Ergebnisse stark darauf hin, dass akkurate Emotionswahrnehmung mit Anzeichen sozialer Anpassung verbunden war.

Auf diesen Ergebnissen aufbauend ist es plausibel anzunehmen, dass erfolgreiches soziales Handeln durch eine Neigung, mit anderen bei der Beurteilung emotionaler Informationen übereinzustimmen, erleichtert werden sollte. Indem sehr ähnliches emotionales Wissen geteilt wird, sind Interaktionspartner in der Lage, die Absichten anderer Personen und ihre Wünsche und Erwartungen an interpersonale Beziehungen zu erkennen und sich entsprechend zu verhalten. In diesem Sinne könnte Emotionswissen als umfassende Kognition kultureller Verhaltensregeln gesehen werden (Ekman & Friesen, 1975), im Sinne von Basisnormen der Interaktion, wie man den Erwartungen einer sozialen Situation entsprechen sollte (vgl. Grandey, 2000; Totterdell & Holman, 2003).

Zusätzliche Fertigkeiten eines interpersonalen Charakters scheinen jedoch in der Fähigkeit zu bestehen, sich emotionaler Gelassenheit anzunähern in dem Sinne, dass eine Empfänglichkeit für emotionale Signale genutzt wird, um schnell mit adäquaten Verhaltensweisen zu reagieren. Die genaue Natur eines solchen Verhaltens mag nur durch ein angemessenes Ausmaß an kulturellen Verhaltensregeln geleitet werden. Sei es eine Frage der Empfänglichkeit für emotionale Ansteckung oder emotionale Reaktivität – es scheint förderlich für eine Anpassung des eigenen Verhaltens an die spezifischen Bedingungen einer Situation zu sein. Interpersonale Fertigkeiten sind damit Fertigkeiten zur emotionalen Anteilnahme durch korrespondierende Verhaltensweisen und Gefühlszustände und nicht bloßes Teilen ähnlichen Emotionswissens.

Vortäuschen sozialer Fertigkeiten: Leistungs- versus Selbstberichtsverfahren

In Einklang mit unseren bisherigen Überlegungen sollte es möglich sein, soziale Fertigkeiten vorzutäuschen (*Faking*), wenn man auf Emotionswissen anspruchsvollerer Art zurückgreift. Dies könnte besonders auf Situationen zutreffen, in denen EI mit Selbstberichtsverfahren gemessen wird, da diese dem Probanden einigen Spielraum lassen, seine Eigenschaften und Fähigkeiten auszuschnücken. Ergebnisse weiterer Untersuchungen deuten darauf hin, dass EI-Leistungsmaße deshalb angemessener als Selbstberichtsinstrumente sind (Geher, Warner & Brown, 2001; Otto, Döring-Seipel, Grebe & Lantermann, 2001, eine Schlussfolgerung, die auch von Mayer und Kollegen (2000) gezogen wurde).

Es gibt folglich gute Gründe anzunehmen, dass Effekte sozialer Erwünschtheit die Ergebnisse von Selbstberichtsverfahren beeinflussen. Dies würde natürlich eine umfassendere Entwicklung von Leistungsmaßen rechtfertigen (Morand, 2001). Daher haben wir in unsere Untersuchungen Maße sozialer Erwünschtheit mit aufgenommen. Um die Effekte der Täuschung abschätzen zu können, führten wir eine separate Untersuchung durch, in der wir zwei unterschiedliche Gruppen miteinander verglichen.

Eine dieser Gruppen bestand aus 41 Teilnehmern, die unter den Studierenden der Stockholm School of Economics (SSE) angeworben wurden. Alle Tests wurden anonym durchgeführt – ein Aspekt, der den Teilnehmern gegenüber besonders betont wurde.

Tabelle 14.2 Antwortverzerrungen in den beiden Gruppen

Antwort- verzerrung in	<i>M</i> , Realer Test	<i>M</i> , Anonymer Test	<i>t</i>	<i>df</i>	<i>p</i>
Crown-Marlowe soziale Erwünschtheit	0.20	-0.93	7.29	229	< .0005
Paulhus Impression- Management	0.15	-0.70	5.23	229	< .0005
Paulhus Selbst- täuschung	0.15	-0.68	5.04	229	< .0005
Kombinierter Wert für Täuschung bei entsp. Instruktion	-0.29	1.32	11.83	229	< .0005

Anmerkungen. Alle Maße in der Gruppe mit den kombinierten Werten sind standardisiert (d. h. $M = 0$ und $SD = 1$).

Die andere Gruppe bestand aus den oben erwähnten 191 Teilnehmern, die denselben Test ungefähr 11 Monate zuvor als Teil eines Bewerbungsverfahrens für die SSE ausgefüllt hatten. Sie wurden hauptsächlich aufgrund ihrer Schulnoten oder eines Tests zur Erfassung der intellektuellen Fähigkeiten, ähnlich dem SAT, zur Teilnahme an dem Test eingeladen und waren in dieser Hinsicht mit der Gruppe der 41 Teilnehmer vergleichbar. Die Zulassung zur SSE unterliegt einem starken Wettbewerb und ist für viele der Bewerber sehr attraktiv. In den Instruktionen wurde betont, dass sie offene und ehrliche Antworten geben sollten.

Unterschieden sich die Ergebnisse der Teilnehmer der Testsitzung, die reale Konsequenzen hatte (im folgenden *reale Testbedingung* genannt), von jenen, bei denen anonym getestet wurde? Wir betrachteten sowohl drei bekannte Indizes zur Erfassung verzerrter Antworten als auch einen kombinierten Täuschungsindex.

Wir verwendeten die weithin bekannte Skala sozialer Erwünschtheit von Crowne und Marlowe (1960) sowie die Paulhus-Skalen für Impression-Management und Selbsttäuschung (Paulhus, 1991, 1998; Paulhus & Reid, 1991). Zusätzlich konstruierten wir eine Skala, die auf Daten basierte, die mit der Instruktion erhoben wurden, dass verfälschte Antworten gegeben werden sollten, die sich wahrscheinlich positiv auf die Zulassungsentscheidung des Bewerbers auswirken würden. Ein Wert unter expliziten Verfälschungsinstruktionen, der nah an dem Wert derselben Dimension unter Nicht-Verfälschungsinstruktionen lag, wurde als ein Maß des Verfälschungsausmaßes unter Instruktionen, ehrliche Antworten zu geben, berechnet.¹

Die Ergebnisse sind vielversprechend, da sie zeigen, dass die Einflüsse der Antwortverzerrungsvariablen wie erwartet ausfallen (siehe Tabelle 14.2). Es ist zu beachten, dass sich die letzte Variable (der kombinierte Wert für Täuschung) in entgegengesetzter Richtung zu den drei anderen Werten verhalten sollte.

¹Taktisches Antwortverhalten in der expliziten Verfälschungs-Instruktion könnte die Validität dieses Maßes gefährdet haben. Einige Untersuchungsteilnehmer könnten durchschaut haben, wie ihre Antworten bewertet werden und eine entsprechende Anpassung vorgenommen haben. Jedoch unterstützen die Ergebnisse den von uns gewählten Ansatz.

Tabelle 14.3 Testwerte in den beiden Gruppen: Leistungsmessung

Testvariable	<i>M</i> , Realer Test	<i>M</i> , Anonymer Test	<i>t</i>	<i>df</i>	<i>p</i>
Gesichtsausdrücke	-0.01	0.04	ns		
Soziale Episoden	-0.19	0.87	6.69	227	< .0005
Stimmung/Experte	-0.02	0.11	ns		

Anmerkungen. ns = nicht signifikant ($\alpha = .05$). Alle Maße in der Gruppe mit den kombinierten Werten sind standardisiert (d. h. $M = 0$ und $SD = 1$).

Tabelle 14.4 Testwerte in den beiden Gruppen: Selbstberichtsverfahren

Test variable	<i>M</i> , Realer Test	<i>M</i> , Anon. Test	<i>t</i>	<i>df</i>	<i>p</i>	adj. diff.	<i>t</i> der adj. diff.
Schutte et al. EQ	0.16	-0.73	5.43	229	< .0005	0.02	ns
Alexithymie	-0.17	0.80	6.09	229	< .0005	0.07	ns
Selbstverwirklichung	0.18	-0.82	6.32	229	< .0005	-0.05	ns
Machiavellismus	-0.14	0.67	4.96	229	< .0005	0.12	ns
Empathie	0.00	-0.02			ns	0.07	ns
Big 5: Verträglichkeit	0.13	-0.62	4.55	229	< .0005	-0.17	ns
Big 5: Emotionale Stabilität	0.19	-0.86	6.65	229	< .0005	-0.03	ns
Big 5: Extraversion/ Introversion	0.15	-0.71	5.30	229	< .0005	0.13	ns
Big 5: Intellektuelle Offenheit	0.21	-0.99	7.90	229	< .0005	-0.18	ns
Big 5: Gewissenhaftigkeit	0.18	-0.82	6.24	229	< .0005	-0.47	2.78**

Anmerkungen. Anon. = Anonym, ns = nicht signifikant ($\alpha = .05$), adj. diff. = adjustierte Differenzen. Unterschiede zwischen den gemittelten Residuen nach stat. Kontrolle von Impression-Management und Faking mittels linearer Regressionsanalysen. Alle Maße in der Gruppe mit den kombinierten Werten sind standardisiert (d. h. $M = 0$ und $SD = 1$).

** $p < .01$

Die nächste Frage betrifft das Ausmaß, in dem die verschiedenen EI-Maße und die anderen Variablen durch taktische Antworten beeinflusst wurden (siehe Tabelle 14.3 für Leistungsmaße und Tabelle 14.4 für Selbstberichtsmaße). Die Selbstberichtsmaße bestanden aus einer Skala, die von Schutte et al. (1998) als direktes EI-Maß entwickelt wurde, und einem Persönlichkeitsmodell mit fünf Faktoren. Tabelle 14.4 enthält auch die Ergebnisse der dem Impression-Management und der Verfälschungstendenz entsprechend adjustierten Unterschiede zwischen realer und anonymer Untersuchungsbedingung.

Es ist zu beachten, dass sich die Teilnehmer der realen Testbedingung in zwei von den drei Leistungsmaßen nicht signifikant von den anonymen Teilnehmern unterscheiden. Die Teilnehmer dieser Bedingung schnitten in Bezug auf die sozialen Episoden

signifikant *schlechter* ab als die anonyme Gruppe. Folglich gibt es in diesen Daten kein Anzeichen dafür, dass die Leistungsmessungen verfälscht wurden.

Schauen wir uns nun Tabelle 14.4 genauer an, zeigt sich hingegen ein völlig anderes Bild. Die Ergebnisse legen nahe, dass die Teilnehmer der realen Testbedingung ein positives Image von sich vortäuschten, da die vergleichbare Gruppe, die anonym an dem Test teilnahm, ein sehr viel weniger rosiges Bild von sich selbst abgab. Mit Ausnahme der Empathie sind all diese Unterschiede tatsächlich sehr groß. Dies ist ein Ergebnis, das gut mit der Tatsache übereinstimmt, dass sich die beiden Gruppen hinsichtlich der Messungen des Impression-Managements, der Verfälschungstendenz und der Selbsttäuschung sogar noch stärker voneinander unterscheiden.

In allen Fällen – mit einer Ausnahme – konnten durch statistische Kontrolle von Impression-Management und Verfälschungstendenz praktisch alle Unterschiede zwischen den beiden Gruppen eliminiert werden. Mit anderen Worten war die statistische Kontrolle hinreichend einflussreich, um die motivationalen Effekte der realen Testbedingung zu eliminieren. Die einzige Testvariable, für die dies nicht zutraf, war Gewissenhaftigkeit im Fünf-Faktoren-Modell. Aber sogar in diesem Fall wurde im Vergleich zur anonymen Situation die Hälfte des Effekts der risikoreichen Situation eliminiert. Der Grund für das relative Versagen dieser speziellen Variablen, die sich von allen anderen hinsichtlich ihres Einflusses auf das Impression-Management unterscheidet, kann mit der Tatsache in Zusammenhang gebracht werden, dass das Maß der getesteten Verfälschungstendenz keine Gewissenhaftigkeit beinhaltet.

Folglich ermöglichte unser Design eine erfolgreiche statistische Kontrolle taktischer Antworten. Von unseren beiden Ansätzen zur Messung der EI erwiesen sich die Leistungsskalen in zweierlei Hinsicht als wesentlich vielversprechender. Die beiden wichtigsten Leistungsmaße zeigten eine starke Konvergenz. Taktische Antworten in einem risikoreichen Auswahlprozess hatten keinen Einfluss auf sie, wohingegen Selbstberichts-skalen – wie erwartet – durch solche Taktiken beträchtlich verzerrt wurden. Eine umfassende Erfassung des Impression-Managements und der Verfälschungstendenzen sowie die getrennte Messung solcher Tendenzen machten die Anwendung einer statistischen Kontrolle von Verfälschungstendenzen und die Elimination praktisch all ihrer Effekte möglich. Diese Befunde unterstützen die Schlussfolgerungen und Interpretationen, die wir für unsere Ergebnisse gegeben haben. EI-Leistungsmaße und Stimmungswissenswerte näherten sich aneinander an, was die Annahme einer Dimension individueller Unterschiede in emotionaler Intelligenz stärkt. Die Leistungsmaße wurden nicht durch eine Verfälschungstendenz beeinflusst. Andererseits waren die Selbstberichtsmaße offenbar klar beeinflusst, ein Faktor, der in fast allen Fällen durch statistische Kontrolle auf Grundlage von Skalen zur sozialen Erwünschtheit eliminiert werden konnte.

14.5 Schlussbemerkungen

Die Ergebnismuster, die sich in unseren Forschungsarbeiten gezeigt haben, unterstützen die Vorstellung, dass die emotionale Kompetenz, die für eine hohe EI charakteristisch ist, Vorteile für die Anpassung an die soziale Umwelt mit sich bringt. Roberts, Zeidner und Matthews (2001) wiesen darauf hin, dass die in Untersuchungen zur EI vorherrschende Verwendung konsensbasierten Scorings voraussetzt, dass eine Übereinstimmung zwischen der Antwort einer einzelnen Person und der gesamten Gruppe eine bessere Anpassung zum Ausdruck bringt. Es ist interessant, zur Kenntnis zu nehmen, dass einer der wenigen starken und replizierbaren Befunde aus der Rorschach-Forschung die

„gute Form“ betrifft, das heißt, konventionelle Antworten. Konventionelle Antworten hängen tendenziell mit einem größeren Ausmaß sozialer Anpassung auf Seiten des Antwortenden zusammen (Dawes, 1999). Diese Art von Befund liefert nicht nur zusätzliche Unterstützung für konsensbasiertes Scoring EI-bezogener Leistungsmaße. Sie liefert auch einen Input für die konzeptuellen Grundlagen der EI als einem Konstrukt, das die Fähigkeit zur Anpassung einschließt (vgl. Izard, 2001), wenn man Konformität als einen Aspekt sozialer Adaptation annimmt (Chan, 2003).

Vor dem Hintergrund der Ergebnisse zur statistischen Kontrolle könnten Selbstberichtsverfahren immer noch recht nützlich sein, sogar in einer Situation, in der die Teilnehmer zur Abgabe taktischer Antworten hoch motiviert sind. Dies gilt natürlich nur unter der Annahme, dass sie nicht alle gleichermaßen taktisch versiert sind, aber dies erscheint als eher schwache Annahme. Menschen unterscheiden sich immer. Trotzdem würden es vermutlich viele Praktiker vorziehen, die psychometrischen Details der Messung taktischen Verhaltens und ihre Verwendung zur statistischen Kontrolle des Impression-Managements zu vermeiden und stattdessen Leistungsmaße zu verwenden. Wir glauben, dass es gute Gründe gibt, dies zu tun. Am wahrscheinlichsten ist, dass maximale Leistung nicht vorgetäuscht werden kann, egal wie viel Aufwand dafür getrieben wird.

In unserer theoretischen Analyse haben wir angenommen, dass Fertigkeiten des Verständnisses und Managements von Emotionen einen wichtigen Teil sozialer Intelligenz darstellen und dass emotionale Fertigkeiten deshalb mit sozialer Anpassung in Verbindung gebracht werden sollten. Diese Argumentation nimmt an, dass es emotionale Fertigkeiten mit einem hohen Allgemeinheitsgrad gibt und dass sie gemessen werden können. Die Ergebnisse unserer empirischen Arbeit unterstützen diese Annahmen. Unsere Arbeit stimmt in vielerlei Hinsicht mit vielen aktuellen Arbeiten überein und sie unterstützt insbesondere die ursprüngliche Idee der Messung emotionaler Intelligenz mit Hilfe von Leistungsaufgaben.

Selbstberichtsmaße waren trotz ihrer Anfälligkeit für Verfälschungen bisher unter Praktikern beliebter. Ones und Viswesvaran (1998) erkennen an, dass Verfälschung in Selbstberichtsmaßen der Persönlichkeit weit verbreitet ist, aber sie argumentieren auch, dass extensive empirische Forschung zeigt, dass die Validität solcher Persönlichkeitstests nicht durch Verfälschung gefährdet ist (Ones & Viswesvaran, 1998; Viswesvaran & Ones, 1999). Dies ist ein überraschender Befund und er mag zeigen, dass Verfälschungsfertigkeiten und Bereitschaft zur Verfälschung aus sich selbst eine Validitätskomponente haben. Vielleicht sind Personen, die in Persönlichkeitstests täuschen auch clevere Manipulatoren in anderen Kontexten. Wie auch immer man es wenden mag, wir finden es besorgniserregend, dass die eingesetzten Tests derart anfällig für unbeabsichtigte Verfälschungseinflüsse sind. Messmethoden, die dies verhindern können, sollten – nicht zuletzt aus ethischen Gründen – vorgezogen werden.

Literatur

- Andersen, P. A., Eloy, S. V., Guerrero, L. K. & Spitzberg, B. H. (1995). Romantic jealousy and relational satisfaction: A look at the impact of jealousy experience and expression. *Communication Reports, 8*, 77–85.
- Arnold, M. B. (1960). *Emotion and personality* (Vol. 1). New York: Columbia University Press.
- Austin, E. J., Deary, I. J., Whiteman, M. C., Fowkes, F. G. R., Pedersen, N. L., Rabbit, P. et al. (2002). Relationships between ability and personality: Does intelligence contribute positively to personal and social adjustment? *Personality and Individual Differences, 32*, 1391–1411.
- Averill, J. R. (1980). A constructivist view of emotion. In R. Plutchik & H. Kellerman (Eds.), *Emotion: Theory, research, and experience. Vol. 1. Theories of emotion* (pp. 305–339). New York: Academic Press.
- Bar-On, R. (2000). Emotional and social intelligence: Insights from the Emotional Quotient Inventory. In R. Bar-On & J. D. A. Parker (Eds.), *The handbook of emotional intelligence: Theory, development, assessment, and application at home, school, and in the workplace* (pp. 363–388). San Francisco: Jossey-Bass.
- Barr, C. L. & Kleck, R. E. (1995). Self-other perception of the intensity of facial expressions of emotion: Do we know what we show? *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 608–618.
- Baumeister, R. F., Stillwell, A. M. & Heatherton, T. F. (1994). Guilt: An interpersonal approach. *Psychological Bulletin, 115*, 243–267.
- Beck, A. T., Emery, G. & Greenberg, R. C. (1985). *Anxiety disorders and phobias: A cognitive perspective*. New York: Basic Books.
- Beck, A. T., Rush, A. J., Shaw, B. F. & Emery, G. (1979). *Cognitive therapy of depression*. New York: Guilford Press.
- Berezki, T. (2000). Evolutionary psychology: A new perspective in the behavioral sciences. *European Psychologist, 5*, 175–190.
- Bradshaw, J. L. & Rogers, L. J. (1993). *The evolution of lateral asymmetries, language, tool use, and intellect*. San Diego, CA: Basic Books.
- Brody, L. R. (1997). Gender and emotion: Beyond stereotypes. *Journal of Social Issues, 53*, 369–393.
- Brody, L. R. & Hall, J. A. (1993). Gender and emotion. In M. Lewis & J. M. Haviland-Jones (Eds.), *Handbook of emotions* (pp. 447–460). New York: Guilford Press.
- Buck, R. (1984). *The communication of emotion*. New York: Guilford Press.
- Caruso, D. R., Mayer, J. D. & Salovey, P. (2002). Relation of an ability measure of emotional intelligence to personality. *Journal of Personality Assessment, 79*, 306–320.
- Chan, D. W. (2003). Dimensions of emotional intelligence and their relationships with social coping among gifted adolescents in Hong Kong. *Journal of Youth and Adolescence, 32*, 409–418.
- Chartrand, T. L. & Bargh, J. A. (1999). The chameleon effect: The perception-behavior link and social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology, 76*, 893–910.
- Crowne, D. P. & Marlowe, D. (1960). A new scale of social desirability independent of psychopathology. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 24*, 349–354.
- Darwin, C. (1998). *The expression of the emotions in man and animals*. New York: Oxford University Press. (Original work published 1872)
- Dawes, R. M. (1999). Two methods for studying the incremental validity of the Rorschach test. *Psychological Assessment, 11*, 297–302.

- Doherty, R. W., Orimoto, L., Singelis, T. M. & Hatfield, E. (1995). Emotional contagion: Gender and occupational differences. *Psychology of Women Quarterly*, *19*, 355–371.
- Dunn, J. F. & Munn, P. (1985). Becoming a family member: Family conflict and the development of social understanding in the second year. *Child Development*, *56*, 480–492.
- East, M. P. & Watts, F. N. (1999). Jealousy and envy. In T. Dalgleish & M. Power (Eds.), *The handbook of cognition and emotion* (pp. 569–590). Chichester, UK: John Wiley.
- Ekman, P. (1992). Facial expression of emotion: New findings, new questions. *Psychological Science*, *6*, 34–38.
- Ekman, P. (1993). Facial expression and emotion. *American Psychologist*, *48*, 384–392.
- Ekman, P. & Friesen, W. V. (1975). *Unmasking the face: A guide to recognizing emotions from facial clues*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Engelberg, E. & Sjöberg, L. (2004). Emotional intelligence, affect intensity, and social adjustment. *Personality and Individual Differences*, *37*, 533–542.
- Engen, T., Levy, N. & Schlosberg, H. (1957). A new series of facial expressions. *American Psychologist*, *12*, 264–266.
- Feeney, J. A. (1995). Adult attachment and emotional control. *Personal Relationships*, *2*, 143–159.
- Fossi, L., Faravelli, C. & Paoli, M. (1984). The ethological approach to the assessment of depressive disorders. *Journal of Nervous and Mental Disease*, *172*, 332–341.
- Gainotti, G., Caltagirone, C. & Zoccolotti, P. (1993). Left/right and cortical/subcortical dichotomies in the neuropsychological study of human emotions. *Cognition and Emotion*, *7*, 71–93.
- Garner, P. W., Robertson, S. & Smith, G. (1997). Preschool children's emotional expressions with peers: The roles of gender and emotion socialization. *Sex Roles*, *36*, 675–691.
- Geher, G., Warner, R. M. & Brown, A. S. (2001). Predictive validity of the emotional accuracy research scale. *Intelligence*, *29*, 373–388.
- Goleman, D. (1995). *Emotional intelligence: Why it can matter more than IQ*. New York: Bantam Books.
- Gotlib, I. H. & Lee, C. M. (1989). The social functioning of depressed patients: A longitudinal assessment. *Journal of Social and Clinical Psychology*, *8*, 223–237.
- Grandey, A. A. (2000). Emotional regulation in the workplace: A new way to conceptualize emotional labor. *Journal of Occupational Health Psychology*, *5*, 95–110.
- Grossman, M. & Wood, W. (1993). Sex differences in intensity in emotional expression: A social role interpretation. *Journal of Personality and Social Psychology*, *65*, 1010–1022.
- Hatfield, E., Cacioppo, J. T. & Rapson, R. L. (1994). *Emotional contagion*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Hess, U. & Blairy, S. (2001). Facial mimicry and emotional contagion to dynamic facial expressions and their influence on decoding accuracy. *International Journal of Psychophysiology*, *40*, 129–141.
- Izard, C. E. (1971). *The face of emotion*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Izard, C. E. (2001). Emotional intelligence or adaptive emotions? *Emotion*, *1*, 249–257.
- Keltner, D. & Gross, J. J. (1999). Functional accounts of emotions. *Cognition and Emotion*, *13*, 467–480.
- Keltner, D. & Haidt, J. (1999). Social functions of emotions at four levels of analysis. *Cognition and Emotion*, *13*, 505–521.
- Kihlstrom, J. F. & Cantor, N. (2000). Social intelligence. In R. J. Sternberg (Ed.), *Handbook of intelligence* (pp. 359–379). New York: Cambridge University Press.
- Lazarus, R. S. (1966). *Psychological stress and the coping process*. New York: McGraw-Hill.

- Lazarus, R. S. (1991). *Emotion and adaptation*. New York: Oxford University Press.
- LeBlanc, P. M., Bakker, A. B., Peeters, M. C., van Heesch, N. & Schaufeli, W. B. (2001). Emotional job demands and burnout among oncology care providers. *Anxiety, Stress, & Coping: An International Journal*, 14, 243–263.
- LeDoux, J. E. (1996). *The emotional brain: The mysterious underpinnings of emotional life*. New York: Simon and Schuster.
- Lewis, M., Sullivan, M., Stanger, C. & Weiss, M. (1989). Self-development and self-conscious emotions. *Child Development*, 60, 146–156.
- Markus, H. R. & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98, 224–253.
- Mayer, J. D., Caruso, D. R. & Salovey, P. (2000). Selecting a measure of emotional intelligence: The case for ability testing. In R. Bar-On & J. D. A. Parker (Eds.), *The handbook of emotional intelligence: Theory, development, assessment, and application at home, school, and in the workplace* (pp. 320–342). San Francisco: Jossey-Bass.
- Mayer, J. D., Salovey, P., Caruso, D. R. & Sitarenios, G. (2001). Emotional intelligence as a standard intelligence. *Emotion*, 1, 232–242.
- Mesquita, B. & Frijda, N. H. (1992). Cultural variations in emotions: A review. *Psychological Bulletin*, 112, 179–204.
- Morand, D. A. (2001). The emotional intelligence of managers: Assessing the construct validity of a nonverbal measure of “people skills”. *Journal of Business and Psychology*, 16, 21–33.
- Neumann, R. & Strack, F. (2000). “Mood contagion”: The automatic transfer of mood between persons. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 211–223.
- Öhman, A. (1986). Face the beast and fear the face: Animal and social fears as prototypes for evolutionary analysis of emotion. *Psychophysiology*, 23, 123–145.
- Ones, D. S. & Viswesvaran, C. (1998). The effects of social desirability and faking on personality and integrity assessment for personnel selection. *Human Performance*, 11, 245–269.
- Otto, J. H., Döring-Seipel, E., Grebe, M. & Lantermann, E.-D. (2001). Entwicklung eines Fragebogens zur Erfassung der wahrgenommenen emotionalen Intelligenz. Aufmerksamkeit auf Klarheit und Beeinflussbarkeit von Emotionen [Development of a questionnaire for measuring perceived emotional intelligence: Attention to, clarity, and repair of emotions]. *Diagnostica*, 47, 178–187.
- Parkinson, B. (1996). Emotions are social. *British Journal of Psychology*, 87, 663–683.
- Paulhus, D. L. (1991). Measurement and control of response bias. In J. P. Robinson, P. R. Shaver & L. S. Wrightsman (Eds.), *Measures of personality and social-psychological attitudes* (pp. 17–59). San Diego, CA: Academic Press.
- Paulhus, D. L. (1998). Interpersonal and intrapsychic adaptiveness and trait self-enhancement: A mixed blessing? *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1197–1208.
- Paulhus, D. L. & Reid, D. (1991). Enhancement and denial in socially desirable responding. *Journal of Personality and Social Psychology*, 307–317.
- Petrides, K. V. & Furnham, A. (2001). Trait emotional intelligence: Psychometric investigation with reference to established trait taxonomies. *European Journal of Personality*, 15, 425–448.
- Piaget, J. (1997). *The moral judgment of the child*. New York: Free Press Paperbacks. (Original work published 1932)
- Plutchik, R. (1980). A general psychoevolutionary theory of emotion. In R. Plutchik & H. Kellerman (Eds.), *Emotion: Theory, research and experience. Vol. 1. Theories of emotion* (pp. 3–33). New York: Academic Press.
- Pratkanis, A. R. & Greenwald, A. G. (1985). How shall the self be perceived? *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 15, 311–329.

- Roberts, R. D., Zeidner, M. & Matthews, G. (2001). Does emotional intelligence meet traditional standards for an intelligence? Some new data and conclusions. *Emotion, 1*, 196–231.
- Robinson, M. D., Johnson, J. T. & Shields, S. A. (2001). The gender heuristic and the database: Factors affecting the perception of gender-related differences in the experience and display of emotions. In G. W. Parrott (Ed.), *Emotions in social psychology: Essential readings* (pp. 157–169). Philadelphia: Psychology Press.
- Roseman, I. J. (1984). Cognitive determinants of emotion: A structural theory. In I. P. Shaver (Ed.), *Review of personality and social psychology* (Vol. 5, pp. 11–36). Beverly Hills, CA: Sage.
- Salovey, P. & Mayer, J. D. (1990). Emotional intelligence. *Imagination, Cognition and Personality, 9*, 185–211.
- Schefflen, A. E. (1964). The significance of posture in communication systems. *Psychiatry, 27*, 316–331.
- Scherer, K. R. (1999). Appraisal theory. In T. Dalgleish & M. Power (Eds.), *The handbook of cognition and emotion* (pp. 637–663). Chichester, UK: John Wiley.
- Schmidt, F. L. & Hunter, J. E. (1998). The validity and utility of selection methods in personnel psychology: Practical and theoretical implications of 85 years of research findings. *Psychological Bulletin, 124*, 262–274.
- Schutte, N. S., Malouff, J. M., Hall, L. E., Haggerty, D. J., Cooper, J. T., Golden, C. J. et al. (1998). Development and validation of a measure of emotional intelligence. *Personality and Individual Differences, 25*, 167–177.
- Sedikides, C., Olsen, N. & Reis, H. T. (1993). Relationships as natural categories. *Journal of Personality and Social Psychology, 64*, 71–82.
- Segrin, C. & Abramson, L. Y. (1994). Negative reactions to depressive behaviors: A communication theories analysis. *Journal of Abnormal Psychology, 103*, 655–668.
- Shields, S. A. (1991). Gender in the psychology of emotion: A selective research review. In K. T. Strongman (Ed.), *International review of studies on emotion* (Vol. 1, pp. 227–245). New York: John Wiley.
- Sjöberg, L. (2001a). Emotional intelligence: A psychometric analysis. *European Psychologist, 6*, 79–95.
- Sjöberg, L. (2001b). *Emotional intelligence measured in a highly competitive testing situation* (SSE/EFI Working Paper Series in Business Administration No. 2001:13). Stockholm, Sweden: Stockholm School of Economics.
- Sjöberg, L., Svensson, E. & Persson, L.-O. (1979). The measurement of mood. *Scandinavian Journal of Psychology, 20*, 1–18.
- Slaski, M. & Cartwright, S. (2002). Health, performance and emotional intelligence: An exploratory study of retail managers. *Stress & Health, 18*, 63–68.
- Stapley, J. C. & Haviland, J. M. (1989). Beyond depression: Gender differences in normal adolescents' emotional experiences. *Sex Roles, 20*, 295–308.
- Sternberg, R. J. (1985). *Beyond IQ: A triarchic theory of human intelligence*. New York: Cambridge University Press.
- Tangney, J. P. (1990). Assessing individual differences in proneness to shame and guilt: Development of the self-conscious affect and attribution inventory. *Journal of Personality and Social Psychology, 59*, 102–111.
- Tangney, J. P. (1999). The self-conscious emotions: Shame, guilt, embarrassment and pride. In T. Dalgleish & M. Power (Eds.), *The handbook of cognition and emotion* (pp. 541–568). Chichester, UK: John Wiley and Sons.

- Totterdell, P. & Holman, D. (2003). Emotion regulation in customer service roles: Testing a model of emotional labor. *Journal of Occupational Health Psychology, 8*, 55–73.
- Verbeke, W. (1997). Individual differences in emotional contagion of salespersons: Its effect on performance and burnout. *Psychology and Marketing, 14*, 617–636.
- Viswesvaran, C. & Ones, D. S. (1999). Meta-analysis of fakability estimates: Implications for personality measurement. *Educational and Psychological Measurement, 59*, 197–210.
- Zajonc, R. B. (1980). Feeling and thinking—Preferences need no inferences. *American Psychologist, 35*, 151–175.