

Empathie-Test (Kurzversion)

Profil Ihrer empathischen Fähigkeiten (Vollständige Version: inmi.de/empathie)

Wie zutreffend beschreiben die nachfolgenden Aussagen (Items) Ihr typisches Verhalten? Vergeben Sie Punkte zu jedem der 15 Items durch Ankreuzen. Verwenden sie dazu den folgenden Schlüssel. Anschließend bilden Sie die Summe wie in der Instruktion zur Auswertung angegeben.

Schlüssel

- 0 = trifft gar nicht zu
- 1 = trifft eher nicht zu
- 2 = trifft eher zu
- 3 = trifft voll zu

Items (Verhaltensbeschreibungen)

1. Ich habe aufrichtiges Interesse an Meinungen und Gedanken anderer Menschen.	0 1 2 3
2. Ich achte darauf, die Gefühle meiner Gesprächspartner zu verstehen.	0 1 2 3
3. Ich erlebe die Gefühle Anderer oft so, als wären es meine eigenen.	0 1 2 3
4. Ich bevorzuge es, rationale Argumente, anstatt emotionale Erlebnisse zu hören.	0 1 2 3
5. Ich erkenne auf Anhieb, welche Beziehungen oder Normen in einem Team herrschen.	0 1 2 3
6. Wenn Andere mir von ihren Erlebnissen berichten, berührt mich das sehr.	0 1 2 3
7. Andere Menschen haben mir schon öfter gesagt, ich sei ein guter Zuhörer.	0 1 2 3
8. Es irritiert mich sehr, wenn in Sitzungen unsachlich und emotional argumentiert wird.	0 1 2 3
9. Ich stelle mich intuitiv auf die Stimmung meiner Gesprächspartner ein.	0 1 2 3
10. Ich habe ein besonderes Gespür dafür, was jemand sagt, und was er tatsächlich meint.	0 1 2 3
11. Mir fällt es leicht, die Stimmung in einem Team (oder in einer Sitzung) zu verbessern.	0 1 2 3
12. Gefühle Anderer haben interessieren mich nicht sonderlich.	0 1 2 3
13. Ich gebe meine Gefühle zu erkennen, ohne Andere zu verletzen oder zu bedrängen.	0 1 2 3
14. Ich bemerke sofort, welche Stimmung (Klima) in einer Gruppe herrscht.	0 1 2 3
15. Ich fühle mich verpflichtet zu helfen, wenn jemand unfair behandelt wird.	0 1 2 3

Instruktion zur Auswertung

Berechnen Sie die Summe zu jeder Skala. Übertragen Sie die Ergebnisse in die Grafik auf der nächsten Seite und studieren Sie die Interpretation. Lesen Sie bitte anschließend die Anmerkungen.

- Emotionale Empathie: Summe der Items 3, 6, 15 = _____
- Kognitive Empathie: Items 2, 9, 10 = _____
- Soziale Empathie: Items 5, 11, 14 = _____
- Beziehungen: Items 1, 7, 13 = _____
- Ignorieren: Items 4, 8, 12 (dient der Ablenkung)

Übertragen sie die Summen in das Profil auf der nächsten Seite!

Zeichnen Sie Ihr Profil

Empathie-Arten und Beziehungen	Ihr Stärken-Schwächen-Profil									
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Emotionale Empathie										
Kognitive Empathie										
Soziale Empathie										
Beziehungen										

Interpretation

- Die Skala „Emotionale Empathie“ misst die Fähigkeit, das gleiche zu fühlen wie andere Menschen (Mitgefühl) und sich in die Gefühlswelt dieser Menschen hineinzusetzen. Mit emotionaler Empathie erzielen Sie mehr Akzeptanz, Glaubwürdigkeit und Vertrauen.
- Bei der kognitiven Empathie kommt die Fähigkeit hinzu, die Gedanken, Absichten und Motive anderer Menschen zu verstehen, um ihr Verhalten zutreffend vorhersagen zu können. Diese Fähigkeit ist wichtig für die Motivation, Konfliktlösung und effektive Zusammenarbeit.
- „Soziale Empathie“ macht die Gruppendynamik, Machtverteilung, Hierarchie und Normen in einem Team, einer Organisation oder einem informellen Netzwerk sichtbar. Sie ist besonders wichtig für die Führung von Teams, Gruppen oder Unternehmen.
- Skala „Beziehungen“ bedeutet: Empathie allein macht weder erfolgreich noch glücklich. Erst wenn Sie Ihre empathischen Fähigkeiten nutzen, vertrauensvolle Beziehungen aufzubauen, können Sie sowohl beruflich (Karriere, Einkommen) als auch privat (Zufriedenheit, Harmonie) erfolgreich sein. Diese Skala zeigt, wie gut Ihnen dies gelingt.

Zur Interpretation der Ergebnisse können Sie auch die Beispiele verwenden, die zur vollständigen Version gehören. Siehe dazu die Seite: inmi.de/empathie (Kurz-Link).

Anmerkung

Bitte beachten Sie, dass es sich um Ihr Selbstbild handelt. Sie können auch eine Person Ihres Vertrauens bitten, die Fragen aus deren Perspektive zu beantworten. Bedenken Sie bitte auch, dass dieser Test der Veranschaulichung der Methodik dient. Für eine zuverlässige Diagnose Ihrer empathischen Stärken und Schwächen fehlen Vergleichsdaten anderer Personen, die zur gleichen Zielgruppe gehören wie Sie. Beispiele sind Führungskräfte, Teammitglieder, Frauen, Männer, verschiedene Altersgruppen, Ausbildung, berufliche Stellung etc.

Von einer Stärke sollte man nur dann sprechen, wenn sie deutlich stärker ausgeprägt ist als bei der Vergleichsgruppe. Sonst vergleicht man die sprichwörtlichen Äpfel mit Birnen. Ferner kann man von einer Stärke oder Schwäche nur dann sprechen, wenn man die Anforderungen oder die Aufgabe kennt. So benötigt ein Unternehmer völlig andere empathische Fähigkeiten als ein Manager, ein Mitarbeiter, ein Arzt, ein Coach oder ein Pflegedienstleiter. Schließlich sollte ein Test je nach Gütekriterien mindestens fünf bis sieben Items haben. In dieser Kurzversion sind es nur drei. Alle diese Anforderungen (Qualitätskriterien) erfüllt die Online-Version dieses Tests. Siehe dazu das Kapitel „Validierung“ auf der Hauptseite: inmi.de/empathie