

Leseprobe

BACHELOR VORPROBE KURZFRAGEN

Modul:

Sportpsychologie

Studienheft:

Grundlagen der Sportpsychologie

Autoren:

Katharina Engelhard



Kapitel 2

- 2. Sport und Persönlichkeit**
- 2.2 Persönlichkeitstheorien**
- 2.2 Aufmerksamkeitsstile**
- 2.3 Persönlichkeit und Sportverhalten**
- 2.4 Situationale und interaktionale Ansätze**
- 2.5 Soziales Lernen und die Bedeutung für das Sportverhalten**
- 2.6 Einflussquellen auf die soziale Entwicklung und das Sportverhalten**
- 2.7 Sport und Geschlechtsrollen**



© 08/2019

2.3 Persönlichkeit und Sportverhalten

Es existiert eine Vielzahl von Studien zum Zusammenhang von Persönlichkeitseigenschaften und Sportverhalten. Die Studien befassen sich vor allem mit dem Vergleich von Sportlern und Nichtsportlern, dem Vergleich von erfolgreichen und nicht erfolgreichen Athleten sowie Persönlichkeitseigenschaften und der Wahl der Sportart.

Bezüglich des Vergleichs von Sportlern und Nichtsportlern konnten EYSENCK/NIAS/COX (1982) belegen, dass Personen mit hohen Werten in Extraversion und Psychotizismus häufiger Sport treiben als Personen mit niedrigen Werten in diesen Persönlichkeitsdimensionen. MCKELVIE/LEMIEUX/STOUT (2003) konnten die Ergebnisse von EYSENCK/NIAS/COX (1982) nicht bestätigen, in ihrer Studie unterschieden sich die Sportler von den Nichtsportlern in den Extraversionsausprägungen nicht. Sie zeichneten sich jedoch durch deutlich geringere Neurotizismuswerte aus, das bedeutet sie waren emotional stabiler. SCHURR/ASHLEY/JOY (1977) fanden, dass sich Sportler gegenüber Nichtsportlern durch eine größere Unabhängigkeit, Objektivität sowie geringere Ängstlichkeit auszeichnen.

Extraversionsausprägungen

Der erste Versuch, die Persönlichkeitseigenschaften erfolgreicher Athleten zu identifizieren, stammt von TUTKO und OGILVIE (1966). Sie konstatierten, dass sich erfolgreiche Athleten durch hohe Werte in den Persönlichkeitseigenschaften Aggression, Trainierbarkeit, Zielorientierung, Antrieb, emotionale Kontrolle, Schuldanfälligkeit, Führung, mentale Stärke, Gewissenhaftigkeit, Selbstvertrauen und Vertrauen hervorhoben. Ihre Ergebnisse basieren auf eigenen Untersuchungen mittels des Athletic Motivation Inventory (AMI). Dieser wird heute aufgrund einer Vielzahl methodischer Probleme kritisch gesehen. Dies lässt in der Konsequenz auch die Ergebnisse von TUTKO und OGILVIE (1966) fragwürdig erscheinen. Mithilfe verbesserter Instrumente konnten GARLAND und BARRY (1990) nachweisen, dass sich erfolgreiche Athleten durch eine höhere mentale Stärke, eine höhere Gruppenbezogenheit sowie eine höhere Extraversion und emotionale Stabilität von nicht erfolgreichen Athleten unterscheiden. Kritisch anzumerken ist allerdings, dass sich mit den unterschiedlichen Ausprägungen in diesen Persönlichkeitseigenschaften nur ein geringer Teil der Unterschiede zwischen erfolgreichen und nicht erfolgreichen Athleten erklären lässt. Somit scheint Persönlichkeit zwar ein bedeutsamer Faktor für sportlichen Erfolg zu sein, aber sie bestimmt ihn nicht ausschließlich.



Die Studien zum Zusammenhang zwischen Persönlichkeitseigenschaften und der Wahl der Sportart zeigen, dass sich die Persönlichkeitseigenschaften von Individual- und Mannschaftssportlern unterscheiden (vgl. JARVIS 2006). Mannschaftssportler sind ängstlicher und extravertierter als Individualsportler. Besonderheiten in der Persönlichkeitsstruktur konnten auch für Risikosportler nachgewiesen werden. BREIVIK (1996) konnte in seiner Studie über norwegische Bergsteiger ein spezifisches Persönlichkeitsprofil nachweisen. Diese zeigten hohe Ausprägungen in der emotionalen Stabilität, der Extraversion und der Abenteuersuche. DIEHM und ARMATAS (2004) verglichen die Persönlichkeiten von 44 Golfern (eine Sportart mit niedrigem Risiko) und 41 Surfern (eine Sportart mit hohem Risiko). Die Surfer waren gegenüber neuen Erfahrungen deutlich offener als die Golfer.

2.4 Situationale und interaktionale Ansätze

Ein Kritikpunkt an den bislang diskutierten Theorien ist, dass sie annehmen, dass das menschliche Verhalten über verschiedene Situationen konstant ist. Die Eigenschaftstheorien und auch die Schmalspurtheorien negieren den Einfluss der Situation auf das menschliche Verhalten. Demgegenüber steht eine andere radikale Sichtweise: der situationale Ansatz. MISCHEL (1968) war einer der Ersten die diesen Ansatz vertraten. Innerhalb dessen wird der Einfluss von stabilen Persönlichkeitseigenschaften kategorisch zurückgewiesen, das Verhalten von Menschen wird vielmehr als ausschließlich durch die Situation bestimmt gesehen.

Denkanstoß

Stellen Sie sich folgende Situationen vor (vgl. JARVIS 2006):

- a) Sie nehmen an einem Sprintwettkampf Ihres Heimatvereins teil. Es sind zwar einige Ihrer Freunde da, aber niemand achtet wirklich auf Sie. Sie wissen, dass Ihre Gegner in diesem Sprint alle schlechter sind als Sie.
- b) Stellen Sie sich vor, Sie stehen an der Startline des 100-Meter-Sprintfinals der Olympischen Spiele.

Erstellen Sie eine Liste der Aspekte, in denen sich die Situationen unterscheiden.

Würde sich Verhalten und Empfinden in den Situationen unterscheiden?
Wenn ja, wie?

Heutzutage wird angenommen, dass das Verhalten von Personen in bestimmten Situationen weder ausschließlich durch stabile Persönlichkeitseigenschaften noch ausschließlich durch die Situation bestimmt wird. Die interaktionalen Ansätze gehen davon aus, dass das menschliche Verhalten eine Interaktion aus Persönlichkeitseigenschaften und Bedingungen der Situation ist.

Der Denkanstoß hat gezeigt, wie bedeutsam der Einfluss der Situation sein kann. Um das menschliche Verhalten besser zu verstehen, ist es jedoch wichtig zu begreifen, wie sich eine bestimmte Persönlichkeit in einer bestimmten Situation auswirkt.

Es gibt Sportler, die in ihrem Alltag freundliche, zurückhaltende Menschen sind, die keiner Fliege was zuleide tun könnten. Innerhalb eines Wettkampfes zeigt dieser Mensch, nehmen wir an ein Rugbyspieler oder ein Handballer, eine Aggressivität, die Sie nie vermutet hätten. Der Sportler ist weder „einfach nur nett“ und auch nicht „einfach nur aggressiv“. Andererseits werden andere Sportler während eines Wettkampfes bei Weitem nicht so aggressiv, wie der eben Beschriebene. Die gezeigte Aggression des Sportlers muss aus einem komplexen Zusammenspiel seiner spezifischen Persönlichkeitsstruktur und der Wettkampfsituation resultieren. COX (2001) hat den Einfluss verschiedener Faktoren auf das Sportverhalten untersucht. Er fand heraus, dass die Persönlichkeit, die Situation und deren Interaktion insgesamt weniger als die Hälfte des Sportverhaltens beeinflussen. Es gibt also einen Einfluss, aber dieser ist nicht so immens, wie man zu Beginn annahm.

Aggression des Sportlers

Ein zuverlässiger Prädiktor (Vorhersagefaktor) ist die Stimmung (auch Befindlichkeit) eines Athleten zu einer bestimmten Zeit. Die Stimmung ist ein Ergebnis der Interaktion von Persönlichkeit und Situation und daher ein validerer (zuverlässiger) Maßstab des psychischen Zustandes während eines Wettkampfes. Die Stimmung lässt sich anhand des Profile of Mood States (POMS) von MCNAIR/LORR/DROPPELMAN (1972) erfassen. Interessanterweise wurde der Fragebogen zunächst für den Einsatz in der klinischen Psychologie entwickelt. Das POMS erfragt die Ausprägungen in den Dimensionen Anspannung, Depression, Ärger, Kraft, Müdigkeit und Verwirrung. MORGAN (1979) nutzt das POMS, um Stimmungsprofile von Spitzensportlern zu erstellen. Die nachfolgende Abb. 4 „Das Eisbergprofil: Vergleich eines erfolgreichen und eines unerfolgreichen Athleten“ zeigt das typische Profil eines Spitzensportlers. Die untere Linie zeigt das Stimmungsprofil eines weniger erfolgreichen Athleten. Spitzensportler weisen niedrigere Werte in den meisten Stimmungsdimensionen auf, vor allem in den Dimensionen Anspannung, Depression und Verwirrung. Sie weisen gleichzeitig höhere Werte in der Dimension Kraft auf. Das bedeutet, dass sich Spitzensportler in Wettkampfsituationen deutlich stärker fühlen als andere Sportler. Es erscheint einleuchtend, dass das individuelle Empfinden der Körperkraft sowie der Umgang mit Druck (Anspannungsdimension) einen Einfluss auf die sportliche Leistung haben (vgl. JARVIS 2006).

QV



© 08/2019

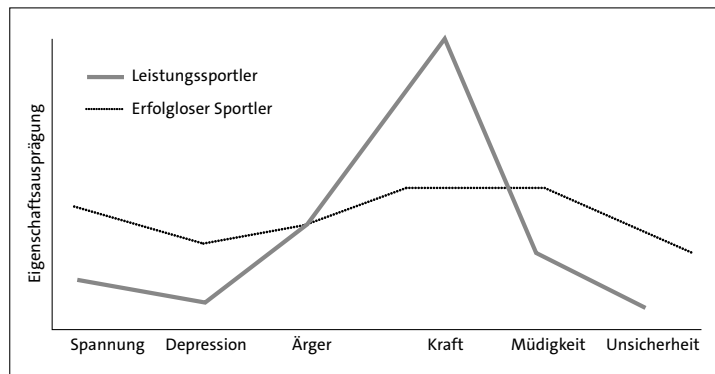


Abb. 4 Das Eisbergprofil: Vergleich eines erfolgreichen und eines unerfolgreichen Athleten (JARVIS 2006, S. 32)

PRAPAVESSIS (2000) kritisiert das Eisbergprofil jedoch. Er bemängelt, dass die Studien zur Bestätigung des Profils lediglich mit Gruppendurchschnitten arbeiten. Die Bildung von Durchschnittsprofilen verschleiert aber individuelle Unterschiede. Dieser Einwand wird gestützt durch die Ergebnisse von HASSMEN/KOIVULA/HANSSON (1998). Sie fanden heraus, dass Stimmungsprofile die sportliche Leistung nur manchmal vorhersagen. Sie haben demnach nur einen moderaten Vorhersagewert.

2.5 Soziales Lernen und die Bedeutung für das Sportverhalten

Die Theorie des sozialen Lernens (BANDURA 1977) unterscheidet sich von den Eigenschaftstheorien und interaktionalen Ansätzen, indem sie unterschiedliche Verhaltensweisen als das Ergebnis unterschiedlicher Lernerfahrungen einbezieht. Wie sich eine Person in einer bestimmten Situation verhält ist demnach das Ergebnis von früheren Erfahrungen in ähnlichen Situationen. Die Theorie des sozialen Lernens ist eine der bedeutendsten Theorien innerhalb der Sportpsychologie.

BANDURA (1977) unterscheidet zwei Lernprozesse: das Modelllernen und das operante Konditionieren.

Das operante Konditionieren basiert auf einer Verknüpfung zwischen Verhalten und Verhaltenskonsequenzen. Bei positiven Konsequenzen steigt die Wahrscheinlichkeit für das erneute Auftreten des Verhaltens. Sie können zum einen als positive und zum anderen als negative Verstärkung wahrgenommen werden (s. u.).

Bei einer negativen Konsequenz sinkt die Wahrscheinlichkeit eines neuen Auftretens, z. B. nach Bestrafung (s. u.). Eine neutrale Konsequenz lässt die Wahrscheinlichkeit eines neuen Auftretens ebenfalls sinken.

Positive Verstärkung: Auf ein Verhalten erfolgt eine Belohnung.

Negative Verstärkung: Auf ein Verhalten wird ein als negativ erlebter Zustand beendet. Beispiel: Nach dem Aufräumen des Zimmers hört das Schimpfen der Mutter auf.

Bestrafung: Auf ein Verhalten erfolgt eine Bestrafung. Beispiel: Ein Sportler darf nicht am Spiel am Ende des Trainings teilnehmen.

Modelllernen beschreibt das Übernehmen beobachteter Verhaltensweisen. Nach BANDURA (1977) beinhaltet es vier Stufen.



Aufmerksamkeit: Das Verhalten einer anderen Person wird beobachtet.

Behalten: Das beobachtete Verhalten wird behalten, es bleibt im Gedächtnis.

Reproduktion: Das Verhalten wird reproduziert, nachgeahmt.

Verstärkung: Das Verhalten führt zu einer Konsequenz, in Abhängigkeit von der Art der Konsequenz wird das Verhalten in das Verhaltensrepertoire aufgenommen oder nicht.

Interessanterweise wird ein beobachtetes Verhalten auch dann in ein Verhaltensrepertoire aufgenommen, wenn die Konsequenzen nur beobachtet werden. Es ist nicht notwendig, die Konsequenz selbst zu erleben. Dieses Phänomen bezeichnet man als stellvertretende Verstärkung.

Ein entscheidender Faktor bei der Frage, ob ein Modell imitiert wird oder nicht ist die Ähnlichkeit zwischen Modell und Beobachteter. Je ähnlicher sich Modell und Beobachter sind, umso wahrscheinlicher wird das Verhalten imitiert. Aus diesem Grund sind gleichgeschlechtliche Modelle auch effektiver als gegengeschlechtliche. Andere bedeutsame Faktoren sind: Sozialer Status, Macht und Sympathie.

Die Anwendung der Theorie des sozialen Lernens in der Sportpsychologie

Mittels des Modelllernens lässt sich beispielsweise erklären, wie Kinder aggressive Spielweisen erwerben. Hat das Kind in der Vergangenheit einmal aggressives Verhalten beobachtet, zum Beispiel ein Foul an einem Gegner im Fußball, und darauf eine positive Konsequenz beobachtet (zum Beispiel wurde ein Tor verhindert oder ein Lob ausgesprochen), so wird es das Verhalten wahrscheinlich in sein Verhaltensrepertoire aufnehmen.

Sportler als Rollenmodelle

Gerade heutzutage, da Sportler oftmals wie Popstars gefeiert werden, haben sie auch einen enormen Einfluss auf das Verhalten von Kindern. Diese imitieren das Verhalten der Sportler im Wettkampf genauso wie im Alltag. Daher ist es besonders wichtig, dass Fehlverhalten (aggressives Verhalten, Beleidigungen) bestraft werden.

2.6 Einflussquellen auf die soziale Entwicklung und das Sportverhalten

Die Art und Weise, wie Menschen sich entwickeln, ist stark abhängig von den Einflüssen, denen sie ausgesetzt sind. Der Prozess der sozialen Entwicklung, also des Lernens von Verhaltensregeln, der Erwerb von Glaubenssätzen, Überzeugungen und Einstellungen wird auch als Sozialisation bezeichnet. Dabei wird weiter unterschieden in primäre und sekundäre Sozialisation. Die primäre erfolgt im engeren Familienkreis, die sekundäre innerhalb eines breiteren persönlichen Umfeldes durch Freunde, Lehrer oder Trainer.

Die Familie beeinflusst alle unsere Verhaltensweisen und Einstellungen, auch die zum Sport. Kinder aus sportlichen Familien werden meistens auch selbst aktive Sportler. Eine wissenschaftliche Studie zum Einfluss der Familie auf das Sportverhalten von Kindern stammt von JAMBOR (1999). Er befragte 165 Elternpaare von Kindern im Alter zwischen 5 und 10 Jahren, die Hälfte der Kinder war sportlich aktiv. Die Studie ergab, dass sich die Einstellungen zum Sport zwischen den Eltern aktiver und nicht aktiver Kinder unterscheiden. Die Eltern der aktiven Kinder hatten durchweg positivere Einstellungen zum Sport, sie hielten es beispielsweise für gesundheitsfördernd und waren auch häufiger selbst sportlich aktiv.

Das menschliche Sportverhalten wird auch von der Kultur bestimmt in der man aufwächst. So konnten AZUMA und KASHIWAGI (1987) zeigen, dass sich japanische Kinder aufgrund der asiatischen Sozialisation durch respektvolles und kooperatives Verhalten und eine hohe Belohnungsorientierung auszeichnen. Dies macht sie zu ausgezeichneten Mannschaftssportlern. Nordamerikanische Kinder weisen verschiedenen Studien zufolge eine ähnlich hohe Belohnungsorientierung auf, sind aber weitaus weniger kooperativ und respektvoll gegenüber Autoritäten wie beispielsweise Trainern (vgl. JARVIS 2006). Diese Ergebnisse haben direkten Einfluss auf die Trainingsgestaltung, so sind Teambuildings-Maßnahmen im westlichen Raum weit verbreitet. Sie dienen der Bildung von Kooperationsbereitschaft und Teamgeist.

Wissenschaftliche Studie



2.7 Sport und Geschlechtsrollen

Neben dem biologischen Geschlecht des Menschen ist auch seine Geschlechtsrolle (englisch: gender), genauer gesagt seine Ausführung der Geschlechtsrolle, von Interesse. Die Überzeugungen davon, was „typisch männlich“ beziehungsweise „typisch weiblich“ ist, bestimmen die Verhaltensweisen stark. Ein Mann zeigt nur ungern „typisch weibliche“ Eigenschaften oder Verhaltensweisen und umgekehrt. Diese Überzeugungen finden sich auch im Sport wieder. Es gibt „typisch weibliche“ Sportarten wie Turnen, Gymnastik oder auch Tanzen. Hingegen sind Boxen, Fußball und Rugby „typisch männliche“ Sportarten. Diese Unterschiede erleben Sportler häufig massiv, wenn sie eine untypische Sportart betreiben (bei Männern beispielsweise Tanzen oder Boxen bei Frauen). COX (2001) geht sogar so weit, dass die Sozialisierung typischer weiblicher Eigenschaften im Verlauf der Erziehung, wie beispielsweise Zurückhaltung und Passivität, dem sportlichen Erfolg grundsätzlich entgegenstehen.

Einfluss von Geschlechtsrollen

Die Forschung zum Einfluss von Geschlechtsrollen auf das Sportverhalten kommt zu ambivalenten Ergebnissen. HAGGER (1997) befragte englische Jungen und Mädchen im Alter von 9 bis 11 Jahren. Er fand in den Einstellungen zum Sport zwischen den Geschlechtern keine Unterschiede, beide Gruppen hatten eine positive Einstellung. GUILLET/SARRAZIN/FONTAYNE (2000) kommen in ihrer Untersuchung zu anderen Ergebnissen. Sie untersuchten an einer Stichprobe von 336 französischen Mädchen im Alter zwischen 13 und 15 Jahren den Einfluss von Geschlechtsrollen auf das Sportverhalten. Zu Beginn der Befragung spielten alle Mädchen Handball – in Frankreich ein „Männersport“. Alle Mädchen wurden anhand des Bem Sex Inventory in feminine, maskuline oder androgyne Typen eingeteilt. Es zeigte sich, dass die Mädchen mit einem femininen Typus, also einer femininen Geschlechtsrolle, das Handballspielen im späteren Verlauf häufiger aufgaben als die maskulinen und androgynen Typen.

Denkanstoß

Die Studien von HAGGER (1997) und GUILLET/SARRAZIN/FONTAYNE (2000) kommen zu gänzlich unterschiedlichen Aussagen. Während HAGGER (1997) keine Belege für einen Zusammenhang zwischen Geschlechtsrollen und Sportverhalten finden konnte, weisen GUILLET/SARRAZIN/FONTAYNE (2000) einen solchen Zusammenhang nach (vgl. JARVIS 2006, S. 44).

Welche Unterschiede bestehen zwischen den beiden Studien? Könnten diese Unterschiede die verschiedenen Ergebnisse erklären? Wenn ja, inwiefern?

Eine Studie befasst sich eindrücklich mit der Problematik der Vereinbarkeit von Weiblichkeit und Sport. LANTZ und SCHRÖDER (1999) befragten 173 männliche und 236 weibliche Athleten zu ihrer sportlichen Identität. Sie fanden heraus, dass die athletische Identität überwiegend mit „typisch“ männlichen Attributen (zum Beispiel durchsetzungsstark) beschrieben wurde, „typisch“ weibliche Attribute (wie zum Beispiel ruhig) wurden deutlich seltener genutzt. Demnach scheinen weibliche Attribute für eine sportliche Identität weniger nützlich als männliche. Eine Sportart, in welcher der Konflikt zwischen sportlicher und weiblicher Identität deutlich zutage tritt, ist Bodybuilding. GROGAN/EVANS/WRIGHT/HUNTER (2004) kamen in ihrer Befragung von sechs weiblichen Bodybuildern zu dem Schluss, dass es für die Sportlerinnen einen Konflikt darstellte, einerseits dem weiblichen Schlankheitsideal entsprechen zu wollen und andererseits die für ihre Sportart so bedeutsamen Muskeln aufzubauen.