

**Leseprobe**

# Sport-Mentaltraining (IST-Diplom)

**Studienheft**

## Grundlagen der Sportpsychologie

**Autorin**

Katharina Engelhard (Diplom-Psychologin)

**Überarbeitet von**

Alexandra Albert

## 2. Sport und Persönlichkeit

**Lernorientierung**

**Nach Bearbeitung dieses Kapitels sind Sie in der Lage,**

- Persönlichkeitstheorien wiederzugeben;
- Aufmerksamkeitsstile zu beschreiben;
- Persönlichkeitseigenschaften und Sportverhalten zu erläutern;
- situationale und interaktionale Ansätze zur Erläuterung und Erforschung des Zusammenhangs zwischen Persönlichkeitseigenschaften und Sportverhalten zu definieren;
- die Bedeutung von sozialem Lernen im Sport aufzuzeigen;
- Quellen der Einflussnahme im Sport aufzuzeigen;
- Sport und Geschlechterrollen zu definieren.

## 2.1 Persönlichkeitstheorien

### Arbeitsdefinition von Persönlichkeit

Eine der grundlegendsten Fragen innerhalb der Psychologie ist: „Warum sind wir alle verschieden?“. Denn obwohl alle Menschen grundsätzlich über dieselbe Hirnstruktur verfügen und sich auch hinsichtlich des Aufbaus ihrer Wahrnehmungs- und Entscheidungsprozesse stark ähneln, so gibt es doch große Variationen in der Art und Weise wie verschiedene Menschen in derselben Situation denken, fühlen und handeln. Diese interindividuellen Unterschiede sind Gegenstand der Persönlichkeitspsychologie. PERVIN (1993) gibt eine gute Arbeitsdefinition von Persönlichkeit: „Persönlichkeit umfasst die Eigenschaften einer Person, die für ein festes Verhaltensmuster sorgen“. Wie Menschen sich verhalten ist also das Ergebnis ihrer Persönlichkeitseigenschaften. Die Summe der Eigenschaften wird als Persönlichkeit bezeichnet. Diese bestimmt das Verhalten des Menschen; innerhalb einer Person, also intraindividuell, sorgt sie für eine relativ hohe Konstanz im Verhalten. Um das Verhalten zu verändern, ist es wichtig zunächst zu begreifen, warum die Person in einer bestimmten Situation in dieser Art und Weise denkt, fühlt und handelt. Erst dann kann mit geeigneten Methoden an der Verhaltensänderung gearbeitet werden.

Grundsätzlich bestimmen vier Faktoren unser Verhalten: Unsere genetische Struktur (DNA), vergangene Erfahrungen, die aktuelle Situation und der freie Wille (vgl. JARVIS 2006).

Der genetische Einfluss auf das Verhalten wird von den Eigenschaftstheorien betont. Die situationalen und interaktionalen Theorien heben die Bedeutung der Situation für das Verhalten stärker hervor. Diesen ambitionierten Theorien, deren Ziel es ist, die gesamte Natur einer Person zu beschreiben, stehen die sogenannten „Schmalspurtheorien“ (englisch: narrow-band) gegenüber (vgl. JARVIS 2006). Diese versuchen nicht, die gesamte Persönlichkeit eines Menschen abzubilden, sondern konzentrieren sich auf einen ganz bestimmten Aspekt.

Der freie Wille wird in der Psychologie kontrovers diskutiert. Zwar wird anerkannt, dass Menschen glauben, Sie würden sich frei für eine Handlung oder Reaktion entscheiden, aber es kann nicht ausgeschlossen werden, dass die Entscheidung für eine Handlung durch die genetische Struktur und/oder vergangene Erfahrungen beeinflusst wird (Für den Einfluss von Erfahrungen auf das Verhalten sei verwiesen auf die Abschnitte zu den situationalen und interaktionalen Ansätzen zum Zusammenhang zwischen Persönlichkeitseigenschaften und Sportverhalten und zur Bedeutung von sozialem Lernen im Sport in diesem Studienheft.).

### Eigenschaftstheorien

Die Eigenschaftstheorien gehen von zwei grundlegenden Annahmen aus:

1. Die Persönlichkeit eines Menschen besteht aus verschiedenen grundlegenden Eigenschaften.
2. Menschen unterscheiden sich in ihren grundlegenden Eigenschaften und auch in den Ausprägungen dieser Eigenschaften. Diese Unterschiede sind zumindest teilweise auf genetische Unterschiede zurückzuführen.

Persönlichkeitseigenschaften lassen sich beschreiben anhand der Häufigkeit mit der sie auftreten, anhand der Intensität in der sie auftreten und anhand der Variationsbreite von Situationen, in denen sie auftreten. Letzteres ist wie folgt zu verstehen: Ist ein Verhalten – das schließlich auf eine Persönlichkeitseigenschaft zurückzuführen ist – in vielen verschiedenen Situationen zu beobachten (hohe Variationsbreite), so ist davon auszugehen, dass die zugrundeliegende Persönlichkeitseigenschaft bei der betreffenden Person stark ausgeprägt ist. Ist ein Verhalten nur in wenigen Situationen oder nur in ganz bestimmten Situationen (geringe Variationsbreite) zu beobachten, so ist die zugrundeliegende Persönlichkeitseigenschaft bei der betreffenden Person niedrig ausgeprägt.



## 2. Sport und Persönlichkeit

### Mathematische Grundlagen

Eine der bekanntesten Eigenschaftstheorien stammt von EYSENCK (1952). Er postulierte, dass sich die Persönlichkeit eines Menschen durch nur zwei Eigenschaften (auch Persönlichkeitsdimensionen oder Persönlichkeitsfaktoren) beschreiben lässt: Extraversion und Neurotizismus. Extraversion beschreibt wie lebhaft, gesellig und impulsiv eine Person ist, Neurotizismus wie emotional stabil eine Person ist. Auffällig ist, dass Extraversion als eine Persönlichkeitseigenschaft im Grunde aus drei Merkmalen besteht. Um dies zu erklären, soll kurz auf die mathematischen Grundlagen der Theorienbildung eingegangen werden. EYSENCK bildete die Persönlichkeitstheorie auf der Grundlage empirischer Daten. Er ließ Probanden (freiwillige Versuchsteilnehmer) einen Persönlichkeitsfragebogen ausfüllen, den Eysenck Personality Inventory (EPI). Er befragte die Probanden nach bestimmten Verhaltensweisen und Gefühlslagen.

Einige Fragen seien hier beispielhaft genannt (es handelt sich dabei um Übersetzungen aus dem englischen Original):

1. Suchen Sie oft nach Aufregung?
2. Brauchen Sie das Verständnis von Freunden, um sich gut zu fühlen?
3. Sind Sie im Allgemeinen frei von Sorgen?
4. Können Sie sich nur sehr schwer mit einem „Nein“ als Antwort abfinden?
5. Halten Sie inne und überdenken Sie die Dinge bevor Sie handeln?

Die Probanden sollten ihre Einschätzung per Ankreuzen der beiden Antwortoptionen „ja“ oder „nein“ abgeben. EYSENCK (1966) fand heraus, dass Personen auf die Fragen 1, 3 und 5 häufig in gleicher Weise antworteten. Im Verlauf eines mathematischen Prozesses, einer Faktorenanalyse, offenbarte sich, dass sich dieses Muster durch den gesamten Fragebogen hinweg zeigte. Personen, die sehr lebhaft sind, sind gleichzeitig gesellig und impulsiv. Die Fragen 2 und 4 dienen der Erfassung des Neurotizismus.

Innerhalb des Fragebogens gibt es je 24 Fragen, welche die Dimensionen Extraversion und Neurotizismus abbilden. Je häufiger eine der jeweiligen Fragen mit „ja“ beantwortet wird, desto stärker ist die Dimension ausgeprägt, sie ist extravertiert. Es ist zu berücksichtigen, dass die beiden Persönlichkeitsdimensionen bipolar sind. So sind die beiden Pole der Dimension Extraversion „extravertiert“ versus „introvertiert“. Wenn eine Person die Fragen zur Extraversion durchgängig mit „nein“ beantwortet ist sie nicht „nicht extravertiert“, sondern introvertiert. Die Pole der Dimension Neurotizismus sind „neurotisch“ und „stabil“.

Insgesamt können in den beiden Dimensionen des Fragebogens jeweils 24 Punkte erreicht werden. Die meisten Menschen erreichen in beiden Dimensionen einen Wert zwischen 5 und 20.

EYSENCK (1966) ging davon aus, dass die Ausprägungen in den Persönlichkeitsdimensionen abhängig vom Nervensystem sind. So ist die Ausprägung in der Dimension Extraversion abhängig von der Sensitivität des retikulären aktivierenden Systems. Bei Introvertierten ist dieses System sensitiver als bei Extravertierten, daher sind sie leichter zu erregen (oder auch: aufzuregen) als Extravertierte. Sie bevorzugen Situationen mit einer geringen Stimulationsintensität. Extravertierte hingegen suchen Situationen auf, in denen sie stark stimuliert werden. Die Ausprägungen im Neurotizismus sind abhängig von der Reaktion des Nervensystems – genauer des limbischen Systems – auf Stress. Das limbische System neurotischer Menschen reagiert stark auf Stress und erholt sich auch nur langsam, während das limbische System stabiler Personen weniger stark auf Stress reagiert und sich schneller wieder erholt.

Mithilfe der beiden Persönlichkeitskale lassen sich vier, in der Psychologie häufig verwendete, Persönlichkeitstypen oder auch Temperamente klassifizieren:

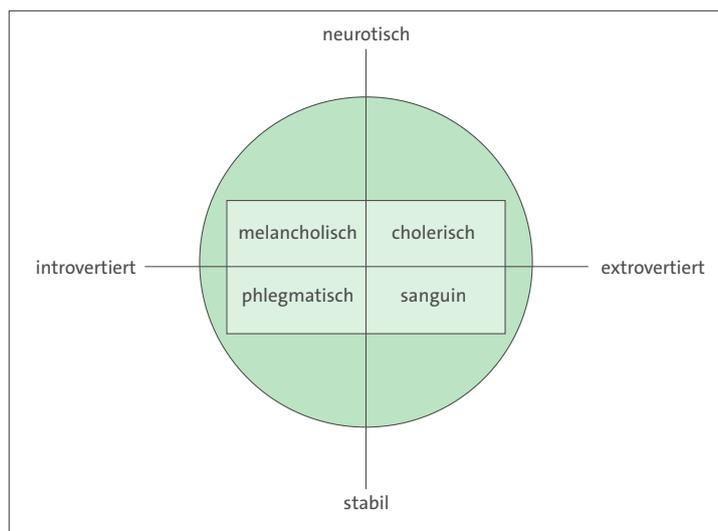


Abb. 3 Persönlichkeitstypen  
(nach JARVIS 2006, S. 16)



### Denkanstoß

Zu den beliebtesten Snookerspielern der letzten beiden Jahrzehnte gehören Jimmy White und Alex Higgins. Die beiden waren bekannt für ihre offene und aufgeschlossene Art und ihre kreative aber inkonsistente Spielweise. Im Unterschied dazu zeichneten sich die beiden ruhigeren Spieler Steve Davies und Stephen Hendry durch konstantere Leistungen aus (vgl. JARVIS 2006, S. 16).

Zu welchen Persönlichkeitstypen würden die Spieler nach EYSENCKs Persönlichkeitstheorie gehören?

Wie könnte ihre Persönlichkeit ihren Erfolg beeinflusst haben?

Die zurzeit wohl populärste Theorie innerhalb der Persönlichkeitspsychologie ist das Fünf-Faktoren-Modell der Persönlichkeit von COSTA und MCCRAE (1985). In der Sportpsychologie findet das Modell leider nur ungenügende Beachtung. Das Fünf-Faktoren-Modell umfasst die folgenden Persönlichkeitseigenschaften (auch Persönlichkeitsfaktoren): Extraversion, Neurotizismus, Offenheit gegenüber neuen Erfahrungen, Verträglichkeit (umgangssprachlich bezeichnet man verträgliche Personen als nett oder umgänglich) und Gewissenhaftigkeit.

### Schmalspurtheorien

Die sogenannten Schmalspurtheorien konzentrieren sich auf einen ganz bestimmten Aspekt der Persönlichkeit. Im Folgenden soll auf die beiden in der Sportpsychologie häufig zu findenden Konzepte der Sensationssuche (englisch: sensation seeking) und der mentalen Stärke (englisch: mental toughness) eingegangen werden (vgl. JARVIS 2006, S. 22).

**Vier Faktoren** Das Konzept der Sensationssuche geht zurück auf M. ZUCKERMAN (1978). Eine stark ausgeprägte Sensationssuche bedeutet, dass eine Person häufig Situationen mit einem hohen Stimulationsgehalt sucht. (Das Konzept ähnelt somit stark dem der Extraversion.) Nach ZUCKERMAN (1978) setzt sich die Sensationssuche aus vier Faktoren zusammen: Suche nach Nervenkitzel und Abenteuer, Tendenz impulsiv zu handeln, Suche nach neuen Erfahrungen und Anfälligkeit für Langeweile. Wissenschaftliche Studien haben gezeigt, dass eine stark ausgeprägte Sensationssuche verbunden ist mit Drogenkonsum, Trunkenheit und der Teilnahme an hochriskanten Aktivitäten (wie zum Beispiel Autorennen und Bungee Jumping). Vor allem die Bereitschaft zur Teilnahme an riskanten Sportarten ist für die Sportpsychologie von Interesse. JACK und RONAN (1998) konnten in einer Studie mit 166 Athleten zeigen, dass

Athleten mit hohen Ausprägungen in der Sensationssuche häufig Sportarten wie Autorennen, Bergsteigen und Drachenfliegen betreiben. Hingegen treiben Athleten mit geringen Ausprägungen in der Sensationssuche häufig Sportarten wie Aerobic und Golf.

Der Begriff mentale Stärke wird schon seit längerer Zeit von Athleten und Sportkommentatoren genutzt. In der Sportpsychologie wird das Konzept erst seit kurzem genauer betrachtet. Kernaussage der verschiedenen inzwischen bestehenden Definitionen ist, dass mentale Stärke die Fähigkeit umschreibt, mit schwierigen Situationen umgehen zu können.

Mentale Stärke besteht demnach aus verschiedenen Fähigkeiten, wie beispielsweise Druck aushalten zu können und Niederlagen zu verkraften. JONES/HANTON/CONNAUGHTON (2002) befragten Athleten auf internationalem Wettkampfniveau nach ihrer persönlichen Definition von mentaler Stärke. Interessanterweise definieren Athleten mentale Stärke vergleichend. So beschreiben sie diese als die Fähigkeit, mit den Anforderungen im Wettkampf besser umgehen zu können als die Gegner, sich zum Beispiel besser konzentrieren zu können, mehr Selbstvertrauen zu haben. CLOUGH/EARLE/SEWELL (2002) konzipieren mentale Stärke als die Summe von Fähigkeiten, die eine Person „hart“ machen. Wobei hart sein in diesem Fall bedeutet, unter psychischer Belastung zu funktionieren. Das Hardiness-Konzept geht zurück auf KOBASA (1979). CLOUGH/EARLE/SEWELL (2002) konnten vier Merkmale identifizieren, die dem Hardiness-Konzept zugrunde liegen:

- Kontrolle: Fähigkeit, die eigenen Emotionen zu kontrollieren
- Verpflichtung: Bereitschaft, eine aktive Rolle im Geschehen einzunehmen
- Herausforderung: Fähigkeit, mit einem positiven Gefühl auf Änderungen reagieren zu können
- Vertrauen: Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten

Bislang existiert noch keine allgemeingültige Definition von mentaler Stärke in der Sportpsychologie. Diesem Versäumnis steht die starke Verknüpfung dieses Begriffs mit dem Verständnis von Sportpsychologie in der Öffentlichkeit und unter Athleten gegenüber.

## 2.2 Aufmerksamkeitsstile

NIDEFFER (1976) charakterisiert die Persönlichkeit eines Athleten anhand seiner Fähigkeit zur Informationsverarbeitung, konkreter durch das individuelle Aufmerksamkeitsverhalten. Aufmerksamkeit meint die kognitiven Prozesse, mit deren Hilfe wir unsere Wahrnehmung auf einen bestimmten Bereich fokussieren und aufrechterhalten. NIDEFFER (1976) zufolge lässt sich das Aufmerksamkeitsverhalten anhand der Dimensionen Breite und Ausrichtung beschreiben.

- Breite beschreibt die Tendenz, eine Fülle von Informationen aufzunehmen. Dabei kann die Aufmerksamkeit also auf einen breiten Bereich verteilt (distribuiert) oder stark auf einen kleineren Bereich konzentriert (fokussiert) werden.
- Ausrichtung bezieht sich darauf, wohin die Aufmerksamkeit gerichtet wird, dabei ist zwischen der internalen (nach innen gerichteten) Aufmerksamkeit und der externalen (nach außen gerichteten) Aufmerksamkeit zu unterscheiden.

Welche Form der Aufmerksamkeit zu einem bestimmten Zeitpunkt angezeigt ist, ist stark von der jeweiligen Situation abhängig. Ein Tennisspieler muss sich einerseits auf den zu schlagenden Ball konzentrieren (Aufmerksamkeit: external fokussiert) und andererseits seinen Gegner im Blick haben (Aufmerksamkeit: external distribuiert), um den nächsten Schlag zu planen. Effektives Aufmerksamkeitsverhalten ist für jede Sportart essenziell. In einigen Sportarten ist ein spezifischer Aufmerksamkeitsstil unabdingbar für den sportlichen Erfolg. Im Karate zum Beispiel ist eine externe Aufmerksamkeitsausrichtung von Vorteil, da sie dem Kämpfer erlaubt, einen Angriff aus jeder Richtung zu entdecken.

### Aufmerksamkeitsstrategie

BAGHURST/THIERRY/HOLDER (2004) konnten darüber hinaus zeigen, dass es leistungsfördernd ist, im Wettkampf eine Aufmerksamkeitsstrategie anzuwenden, die dem individuell präferierten Aufmerksamkeitsverhalten entspricht. Sie fanden, dass diejenigen, die in ihrem Aufmerksamkeitsverhalten eher external ausgerichtet sind, bessere Leistungen zeigten, wenn sie beim Rudern Kopfrechenaufgaben lösen, als wenn sie sich auf eine digitale Anzeige ihrer Leistung konzentrierten. Für Ruderer mit einem eher internal ausgerichteten Aufmerksamkeitsverhalten ergab sich ein umgekehrtes Ergebnismuster.

### 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.

