

*Motivationale und Volitionale Aspekte im Leistungssport  
im interkulturellen Vergleich zwischen Deutschland und  
Ägypten -  
Eine explorative Analyse am Beispiel Ringen*

Dissertation  
Zur Erlangung des Doktorgrades (Dr. Phil )  
der humanwissenschaftlichen Fakultät der Universität Potsdam

vorgelegt  
**von**

**Rabe Al Sayed Al Sayed Serag**  
Aus  
**Kafer El Sheikh- Ägypten**  
Potsdam - 2013

1. Gutachter: Prof. Dr. Ralf Brand  
2. Gutachter: Prof. Dr. Jürgen Beckmann  
Tag der mündlichen Prüfung: 09.01.2013



Online veröffentlicht auf dem  
Publikationsserver der Universität Potsdam:  
URL <http://opus.kobv.de/ubp/volltexte/2013/6419/>  
URN [urn:nbn:de:kobv:517-opus-64199](http://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:kobv:517-opus-64199)  
<http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:kobv:517-opus-64199>

## Danksagung

An erster Stelle möchte ich Herrn Professor Dr. Jürgen Beckmann für sein Vertrauen, seine Unterstützung und seinen Rat bei der Erstellung dieser Arbeit meinen Dank aussprechen.

Diese Arbeit wäre allerdings ohne die Mitwirkung vieler Helfer nie entstanden. Ich bedanke mich bei Herrn Dr. Felix Ehrlenspiel und Frau Franziska Wenhold sowie Prof. Dr. Ralf Brand für Ihre Hilfe. Weiter bedanke ich mich auch bei den Ringer-Verbänden von Ägypten und Deutschland, welche an dieser Forschung teilnahmen.

Schließlich möchte ich meinen speziellen Dank meiner Familie ausdrücken, für die Geduld und das Verständnis und die moralische Unterstützung während meiner Studien in Deutschland. Ich danke auch der ägyptischen Regierung für die finanzielle Unterstützung für meinen Studienaufenthalt in Deutschland.

Rabe Serag

## Widmung

Diese Arbeit widme ich meiner Familie,  
insbesondere dem Gedenken an  
meinen Vater

## Erklärung

Hiermit versichere ich, dass ich die vorliegende Dissertation selbständig und ohne unerlaubte Hilfe angefertigt und andere als die in der Dissertation angegebenen Hilfsmittel nicht benutzt habe. Alle Stellen, die wörtlich oder sinngemäß aus veröffentlichten oder unveröffentlichten Schriften entnommen sind, habe ich als solche kenntlich gemacht. Kein Teil dieser Arbeit ist in einem anderen Promotionsverfahren verwandt worden.

Rabe Serag  
Potsdam 2013

# Inhalt

<b>Danksagung</b> .....	2
<b>Widmung</b> .....	3
<b>Erklärung</b> .....	4
<b>Inhalt</b> .....	5
<b>Abbildungsverzeichnis</b> .....	7
<b>Tabellenverzeichnis</b> .....	8
<b>Abkürzungsverzeichnis</b> .....	9
<b>1 Theorie</b> .....	10
1.1 <b>Einleitung</b> .....	10
1.2 <b>Theoretische Grundlage – Motivation und Volition</b> .....	11
1.2.1 <b>Motiv und Motivation</b> .....	11
1.2.2 <b>Leistungsmotivation</b> .....	15
1.2.3 <b>Empirische Befunde zur Leistungsmotivation</b> .....	23
1.2.4 <b>Handlungskontrolle</b> .....	28
1.2.5 <b>Empirische Befundlage zur Handlungskontrolle im Sport</b> .....	32
1.2.6 <b>Zusammenfassung</b> .....	34
1.3 <b>psychologische Anforderungen im Ringen</b> .....	34
1.3.1 <b>Geschichte</b> .....	35
1.3.2 <b>Sportart Ringen</b> .....	35
1.3.3 <b>Motivation und Leistungsmotive im Sportringen</b> .....	36
1.3.4 <b>Volitionale Aspekte beim Sportringen</b> .....	38
1.3.5 <b>Das Selbstvertrauen einer Sportringers</b> .....	39
1.3.6 <b>Zusammenfassung</b> .....	39
1.4 <b>Kultur bzw. interkulturelle Vergleiche in der Wissenschaft</b> .....	39
1.4.1 <b>Interkulturelle Vergleiche im Bereich der Motivationsforschung</b> .....	41
1.4.2 <b>Interkulturelles Vergleichen in der Sportwissenschaft</b> .....	42
1.4.3 <b>Kulturelle Unterschiede im Ringen zwischen Ägypten und Deutschland</b> ...	43
1.4.4 <b>Zusammenfassung</b> .....	48
1.5 <b>Problemstellung</b> .....	48
1.6 <b>Fragestellung und Hypothesen</b> .....	48
<b>2 Methode</b> .....	50
2.1 <b>Die Forschungs- Methode</b> .....	50
2.2 <b>Instrumente</b> .....	50
2.2.1 <b>Sport Orientation Questionnaire (SOQ)</b> .....	50
2.2.2 <b>Leistungsmotiv- Skala (AMS) ( Kurzversion)</b> .....	50
2.2.3 <b>Handlungskontrollfragebogen( HAKEMP)</b> .....	50
2.3 <b>Gütekriterien der deutschsprachigen Verfahren</b> .....	51
2.4 <b>Erste Vorstudie</b> .....	52
2.4.1 <b>Stichprobe</b> .....	52
2.4.2 <b>Studie</b> .....	52
2.4.3 <b>Ergebnisse der ersten Vorstudie:</b> .....	52
2.5 <b>Zweite Vorstudie - Gütekriterien der arabischen Versionen</b> .....	52
2.5.1 <b>Stichprobe</b> .....	52
2.5.2 <b>Ergebnisse</b> .....	53
2.5.3 <b>Diskussion</b> .....	56
2.6 <b>Hauptstudie</b> .....	57
2.6.1 <b>Stichprobe- Hauptstudie</b> .....	57
2.6.2 <b>Statistisches Verfahren</b> .....	58
<b>3 Ergebnisse der Hauptstudie</b> .....	60
3.1 <b>Die Ergebnisdarstellung zur Leistungsorientierung (SOQ)</b> .....	60

3.2	<i>Die Ergebnisse Darstellung zur Leistungsmotivation (AMS)</i> .....	61
3.3	<i>Die Ergebnisdarstellung in der Handlungskontrolle</i> .....	62
4	<i>Diskussion</i> .....	64
4.1	<i>Diskussion zur Leistungsorientierung</i> .....	64
4.2	<i>Diskussion zur Leistungsmotivation</i> .....	65
4.3	<i>Diskussion zur Handlungskontrolle</i> .....	66
4.4	<i>Limitationen</i> .....	67
4.5	<i>Ausblick</i> .....	67
4.6	<i>Empfehlungen</i> .....	69
5	<i>Literatur</i> .....	71
	<i>Anhang 1 - Deutscher Fragebogen</i> .....	80
	<i>Anhang 2- Arabischer Fragebogen</i> .....	91
	<i>Anhang 3 - Auswertung für die Fragebögen</i> .....	99



## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Bedürfnispyramide nach Maslow .....	14
Abbildung 2: Grundmodell der klassischen Motivationspsychologie ) .....	16
Abbildung 3: Atkinsons Risikowahl- Modell modifiziert nach Rheinberg (2002) .....	18
Abbildung 4: Bedingungsfaktoren der aktualisierten Motivation in Heckhausens Motivationsmodell nach (Allmer ,1973, S. 24) .....	20
Abbildung 5: Übersicht über die Dimensionen von Kausalattributionen .....	20
Abbildung 6: Schematische Darstellung des komplexen Person-Umwelt-Bezugs der Leistungsmotivation (nach Gabler, 1981, S.96). .....	22
Abbildung 7: Phasenmodel zur Generierung und Realisierung einer Handlungsabsicht (Sahre,1994,S. 48).....	29
Abbildung 8: Vereinfachtes Modell der Handlungskontrolle nach Kuhl (1983, S. 256) unter Berücksichtigung der verschiedenen Ebenen der Handlungsregulation .....	31
Abbildung 9: Ausprägung der Leistungsorientierung bei ägyptischen und deutschen Ringern (Mittelwerte) .....	60
Abbildung 10: Ausprägung der Leistungsmotivation bei ägyptischen und deutschen Ringern (Mittelwerte) .....	62
Abbildung 11: Ausprägung der Handlungsorientierung bei ägyptischen und deutschen Ringern (Mittelwerte).....	63

## Tabellenverzeichnis

Tabelle 1	Stichprobenzusammensetzung der zweiten Vorstudie .....	53
Tabelle 2	Korrelation zwischen Test und Wiederholungstest der ägyptischen Stichprobe in der Leistungsorientierung (N 134) .....	54
Tabelle 3	Korrelation zwischen Test und Wiederholungstest für die ägyptische Stichprobe in der Handlungskontrolle N134 .....	54
Tabelle 4	Korrelation zwischen Test und Wiederholungstest für die ägyptische Stichprobe in der Handlungsorientierung (HOSP) .....	55
Tabelle 5	Unterschiede zwischen der erfolgreichen und nicht erfolgreichen Gruppe in der Leistungsorientierung bei ägyptischen Sportlern im Wettkampf .....	55
Tabelle 6	Die Unterschiede zwischen Erfolgreichen und Nichterfolgreichen in der Leistungsmotivation bei ägyptischen Sportlern im Wettkampf .....	56
Tabelle 7	Die Unterschiede zwischen Erfolgreichen und Nichterfolgreichen in der Leistungsmotivation bei ägyptischen Sportlern im Wettkampf .....	56
Tabelle 8	Deutsche Ringer -Stichprobenzusammensetzung .....	57
Tabelle 9	Ägyptische Ringer-Stichprobenzusammensetzung .....	58
Tabelle 10	Mittelwert und Standardabweichungen für beide Stichproben im Alter und Spieljahr .....	58
Tabelle 11	Die Unterschiede zwischen ägyptischen und deutschen Ringern der Leistungsorientierung .....	60
Tabelle 12	Die Unterschiede zwischen ägyptischen und deutschen Ringern in der Leistungsmotivation .....	61
Tabelle 13	Die Unterschiede zwischen ägyptischen und deutschen Ringern in der Handlungskontrolle .....	62

## Abkürzungsverzeichnis

S.O.Q	Sport –LeistungsOrientierung Fragebogen
HE	Hoffnung auf Erfolg
FM	Furcht vor Misserfolg
AMS	Die Leistungsmotiv-Skala
HAKEMP	Handlungskontrolle im Sport
HLOM	Handlungs- Lageorientierung nach Misserfolgserfahrungen
HLOP	Handlungs- und Lageorientierung bei Entscheidungs- und Handlungsplanung
HLOT	Handlungs- und Lageorientierung bei erfolgreicher Tätigkeitsausführung
SD	Standardabweichung
MW	Mittelwert

# 1 Theorie

## 1.1 Einleitung

Psychologische Merkmale zu studieren ist eine der wichtigsten Themen im Rahmen der allgemeinen und auch der Sportpsychologie. Markante körperliche und geistige Eigenschaften und Talente, mit denen gerade Sportler ausgestattet sind, regen viele sich für das Studium des sportlichen Verhaltens interessierende Wissenschaftler dazu an, diese psychologischen Merkmale näher zu betrachten. Dieses Wissen hilft, zum einen den Nachwuchs, also junge Sportler, auszuwählen und die für sie passenden Sportarten richtig zu sortieren. Darüber hinaus werden sich diese Eigenschaften gemäß der Natur und der Sportart entwickeln (vgl. Rateb, 1999). Zum anderen sind sie auch zum Verständnis im interkulturellen Vergleich wesentlich.

Allawe (2000) führt aus, dass Sporttreiben bei der Bildung der Persönlichkeit eine große Rolle spielt. Der Kampf um den Sieg gibt dem Sportler eine perfekte Erfahrung über seine Konkurrenz und einen starken Willen. Außerdem ist Sport ein hervorragendes Mittel zum Beseitigen von Druck und Stress aus dem Alltag (vgl. Allawe, 2000).

Daniel Weinberg erklärt nach Hasanen (1999), dass es zwei Hauptaspekte im Studium des sportlichen Verhaltens gibt: Einerseits inwieweit psychologische Faktoren die sportliche Durchführung beeinflussen, andererseits inwieweit Konkurrenzenerfahrungen beim Sporttreiben die Persönlichkeit beeinflussen. (vgl. nach Hasanen, 1999).

Auch Anan nach Singer (2000) führt auf, dass viele Aspekte des sportlichen Verhaltens eines Sportlers wie Erfolg, Misserfolg, Konkurrenz, private Gefühle, Verantwortungsbewusstsein, Erfolgs- und Konkurrenzniveau mit den anderen, bekannt sind. Er stellt fest, dass die Motivation zur Durchführung einer Sache eine der wichtigsten Seiten im menschlichen Motivationssystem ist (Anan, 2000). In den letzten Jahren erschien die Motivation als eine der wichtigsten Säulen beim Studium und der Forschung der Persönlichkeitsdynamik und des Verhaltens. Dies gilt auch als eine Leistung der modernen Psychologie. Singer zeigte auch, dass die Leistungsmotivation beim Sportler durch viele Faktoren beeinflusst wird, wie z. B. persönliche Ziele, Erwartungsniveau zum Erreichen des Zieles, Erfolgs- und Misserfolgs-Erfahrungen, soziale Einschätzung durch andere und Selbstbewusstsein (Singer, 1985). Obwohl die Forscher sich bei der Bestimmung der Art und Stärke der beeinflussenden Faktoren der Leistungsmotivation unterscheiden, sind sie doch darüber einig, dass die mit der sportlichen Konkurrenzverbundenen Erfahrungen des Erfolgs oder Misserfolgs das Leistungsverhalten immer beeinflussen. Darüber hinaus ist zu beobachten, dass das Verhalten des Sportlers beim Erklären der Erfolgs- oder Misserfolgs-Gründe, Folgen- oder Leistungs-Gründe, Einfluss auf das erwartete Leistungsniveau nimmt. Es hat auch gleichzeitig auf die psychologischen Eigenschaften und den Erregungszustand des Sportlers Auswirkungen. Hier kommt die Wichtigkeit des Konkurrenzniveaus hervor, weil es auf die Vorbereitung des Sportlers im Rahmen eines bestimmten Niveaus großen Einfluss hat (vgl. Rateb, 1999).

Der Forscherteil die Konkurrenzleistung in zwei Arten auf: Erstens: „der Konkurrenz selbst wegen“, das heißt die Teilnahme des Sportlers wegen der Konkurrenz, zur Erreichung des Erfolgs sein Bestes zu geben um das beste Niveau zu erreichen, ohne dies mit den Leistungen der anderen zu vergleichen. Zweitens: „das Vergleichen seines Niveaus mit den anderen und das Fernhalten von Misserfolg“. Entsprechend haben manche Forscher der Sportpsychologie wie Singer(1987) und Harris (1984, beide nach Hasanen, 1999) die Motivation in zwei Arten geteilt: Erstens innerliche Motivation (intrinsische Motivation): das bedeutet, dass die sportliche Leistung ein inneres Ziel des Sportlers ist. Der Sportler treibt die Aktivität wegen des inneren Motivs und fühlt sich zufrieden und froh während der Leistung.

Zweitens die äußerliche Motivation (extrinsische Motivation): das bedeutet, dass die sportliche Leistung ein Weg zum Schaffen eines äußeren Zieles ist, wie eine finanzielle oder moralische Sache zu gewinnen (Hasanen, 1999).

Gill (1986, nach Anan, 2000) betonte, dass die persönlichen Faktoren, welche das sportliche Motivationsniveau bestimmen, sich in folgende Aspekte aufgliedern: Strebungsniveau, soziale Lage, Denken an Erfolg, Streben nach Erfolg und Beseitigen des Misserfolgs, Aufrengungsniveau, Selbstbegriff und Motivationsstärke; (vgl. Anan, 2000).

Das Verständnis über Erfolg und Misserfolg bestimmt das Leistungsverhalten des Sportlers, Nicolls (1980, nach Allawe, 2000) unterteilt das Leistungsverhalten in drei Arten: Erstens: die Fähigkeit, das bedeutet: der Sportler zeigt seine Möglichkeiten, um den Erfolg zu erreichen. Zweitens: die Pflicht (Rolle), das heißt, die erforderliche Pflicht erledigen, um die beste Leistung zu erreichen, unabhängig von den Folgen. Drittens: soziale Zufriedenheit, das bedeutet, der Sportler nimmt am Sport teil, um die Zufriedenheit und Annahme der Menschen zu erhalten.

Die Bedeutung der Motivation für den Wettkampf und den Sport ist sehr wichtig, und die Forschung betont, dass verschiedene Faktoren die Motivation beeinflussen. Diese sind zum Teil in der Situation zu sehen, aber auch in den persönlichen Faktoren wie Erfahrung, Persönlichkeit und Niveau (Singer, 1985, Gill, 1986, nach Anan, 2000). In der vorliegenden Arbeit wird untersucht, ob die Erfahrungen im Alltag und im Sport, die in unterschiedlichen Ländern wie Ägypten und Deutschland gemacht werden, einen Einfluss haben auf die Motivation. Dazu wird die Stärke verschiedener Motive und volitionalen Orientierungen zwischen ägyptischen und deutschen Ringern verglichen.

## 1.2 Theoretische Grundlage – Motivation und Volition

Es werden erst die Grundlagen motivierten Verhaltens, besonders im Sport, beschrieben. Dann wird beschrieben, dass neben der Motivation die Volition, das „Umsetzen der Wünsche und Ziele in die Tat“ im Sport wichtig ist. Da der interkulturelle Vergleich auf die Sportart Ringen bezogen wird, wird dann die Sportart Ringen beschrieben und ihre Anforderungen in der Motivation wie auch in der Volition.

### 1.2.1 Motiv und Motivation

Die Definitionen bzw. Begriffsbestimmungen wurden in den verschiedenen Texten, Lexika, Duden und Internetquellen sehr unterschiedlich aufgebaut. In einigen Quellen ist nicht nur der Begriff Motivation an sich erklärt, sondern auch die verschiedenen Arten der Motivation. Desweiteren ist in manchen Texten von Beispielen ausgegangen worden, bzw. wird anhand von Beispielen, z.B. dem Unterricht, der Begriff Motivation erklärt.

Die Motivation ist ein Zentralbegriff der Lernpsychologie, da alle psycho-physischen Aktivitäten unter ihrem Einfluss entstehen. Die Lernpsychologie unterscheidet drei Arten von Motivation: Triebreduktion, Anreizmotivation und Verstärkung. Bei der Triebreduktion liegt das Zentrum der Motivation im Individuum selbst. Aktivitäten verringern einen vorhanden inneren Triebdruck. Bei der Anreizmotivation (inzentive Motivation) liegt das bewegende Zentrum in der Außenwelt des Individuums. Reize, die auf es treffen (und mit inneren Bedürfnissen harmonieren), werden zum Anlass neuer Aktivität. Die Verstärkung, das positive Reinforcement, ist ein angenehmer Reiz, der auf eine Verhaltensweise folgt und dadurch die Wiederholung einer vergleichbaren Aktivität hervorruft. Primäre Motivation ist triebnah und angeboren, sekundäre Motivation meint geistige Bedürfnisse und Interessen. Sie wird durch Lernprozesse erworben und ist ein Ziel jeder Erziehung.“ (vgl.Allawe,2000, S.263 ).

Ebenfalls im Kontext Lernen beschreibt Odenbach (lat. moviere bewegen) Motivation (1974, S326) als die Stiftung oder Erregung eines Motivs als einer „Triebfeder des Wollens“, wodurch der Schüler zu einer bestimmten Verhaltensweise (etwa zur Inangriffnahme einer Unterrichtsaufgabe oder zu einem sozial bestimmten Tun) veranlasst wird. In didaktischer Sicht soll die Motivation das Interesse des Schülers für eine Leistungsforderung erwecken, deren Sinn er noch nicht eingesehen kann. Durch eine geschickte Einführung gelingt es dem Lehrer, die Aufmerksamkeit des Schülers zu fesseln und ihn die folgende Darbietung erwartungsvoll aufnehmen oder die Lösung der vorliegenden Aufgabe als notwendig und reizvoll empfinden zu lassen.“

Für die vorliegende Arbeit ist die Definition von Heckhausen maßgeblich. Er versteht unter Motivation „die Gesamtheit der in einem individuellen Gefüge wirksamen Motive. Motivation ist als ein „summarisches Konstrukt“ die Gesamtheit der das Verhalten beeinflussenden Faktoren, die sich vornehmlich als Bedürfnisse manifestieren (Heckhausen, 1974, S. 133-168). Diese können bestehen als Bedürfnisse des Verlangens (Appetenz) oder des Vermeidens (Aversion), die Motive können als in eine Zuwendungs- und Meidenskomponente gegliedert werden. So kann eine Leistungssituation bedrohlich für ein Individuum wirken, weil es befürchtet zu versagen (-Meiden) oder anregend für eine andere Person, weil sie zuversichtlich ist, den Anforderungen, die sie selbst für wichtig hält, genügen zu können. Es mag aber auch Personen geben, für die der Leistungscharakter einer Situation z. B. ein Fußballspiel – keine Bedeutung besitzt und die stattdessen in ihr die Möglichkeit der Kontaktaufnahme mit anderen Personen gegeben sehen. Eine Situation besitzt demnach nicht für jedes Individuum in gleicher Weise identische Charakteristika, sondern je nach individueller Lerngeschichte unterschiedliche Tönungen (Zuwendung/ Hoffnung/ vs. Meiden/Furcht) und Zielvorstellung (z.B. Leistungsmotiv s. o. Anschlussmotiv). Diese Motive sind im Individuum hierarchisch strukturiert, je nach persönlicher Wichtigkeit in der spezifischen Situation.

Rheinberg (2002) versteht unter Motivation die „aktivierende Ausrichtung des momentanen Lebensvollzugs auf einen positiv bewerteten Zielzustand“. Diese Definition umfasst damit die energetisierende Komponente, die Tatsache, dass Motivation nur ein vorübergehender Zustand ist und die Anregungskomponente (auch „Anreiz“), also Ausrichtung auf einen Zielzustand. Ob und welche Zustände „positiv bewertet“ werden und damit „Anreize“ darstellen, hängt von der individuellen Motivstruktur ab. Im Sport können eben Situationen als positiv bewertet werden, in denen ein Wettkampf stattfindet (was dem „Leistungsmotiv“ entspräche) oder in denen man Bekannte oder Freunde trifft (was dem „Anschlussmotiv“ entspräche).

In Anlehnung an Heckhausen sind nach Gabler (2000) Motive im Sport die Bereitschaft, in Situation überdauernder, zeitlich überdauernder und persönlichkeitspezifischer Weise in sportlichen Situationen zielgerichtet zu handeln. Motive im Sport sind dann die aktuellen kognitiven (betr. Erwartung, Bewertung) und emotionalen (betr. Hoffnungen, Befürchtungen, Freude, Enttäuschung). Prozesse vor, während und nach dem Sporttreiben.

Immer wieder hört man in Interviews mit Spitzensportlern, dass sie hoch motiviert seien, ein bestimmtes Ziel zu erreichen. Dabei wird in den meisten Fällen dieses, motiviert sein mit Leistungsmotivation gleichgesetzt. Für das Sporttreiben können verschiedene Motive in Frage kommen. Beispielweise kann das Bestreben freundschaftliche Beziehungen zu anderen aufzubauen motivierend wirken (Anschlussmotiv). Motivierend kann auch das Erreichen eines herausragenden Erfolges sein, um anderen etwas beweisen zu können oder durch sportliche Erfahrungen als Trainer auf anderen Einfluss zu nehmen (Machtmotiv). Gabler (2000) weist allerdings darauf hin, dass speziell für den Hochleistungssport bzw. für das Erreichen sportlicher Spitzenleistung besonders das Leistungsmotiv eine entscheidende Rolle spielt.

Wo liegt nun aber der Unterschied zwischen Motiven und Motivation?

Wie McClelland (1958) erklärt, werden mit dem Konstrukt „Motiv“ relativ stabile, auf eine allgemeine Zielvorstellung (z.B. Gestellung, Macht, Leistung) ausgerichtete Verhaltens – Dispositionen umschrieben. Sie sind das Produkt von Lernprozessen. (McClelland, 1958, S. 322). Er spricht in diesem Zusammenhang von „affektiv getöntem, assoziativem Netzwerk“. Darunter versteht er, dass mit Handlungen verbundene Gefühlszustände – positiver und negativer Art- zu Verknüpfungen führen, deren Ergebnis das Motiv als ein hochgeneralisiertes Konzept darstellt.

Im Laufe der Entwicklung macht das Individuum bestimmte Erfahrungen mit – z.B. Leistungssituation -, die zu angenehmen bzw. unangenehmen Affekten führen. Diese Affekte werden generalisiert, d.h.: eine neue Situation mag die emotionalen Assoziationen hervorrufen, auch wenn das Individuum sich noch nie in exakt dieser Situation befunden hat. Lerntheoretisch ist hierin eine Analogie zum Begriffslernen zu sehen. Das Individuum entwickelt generalisierte Muster, mit denen Gefühlszustände und zunehmend mehr auch kognitive

Strukturen verknüpft sind. Birgt eine Situation für das Individuum erkennbar derartige Muster – z.B. Leistungscharakter –, so werden die Assoziationen wachgerufen. In der neueren Literatur sind in diesem Prozess verstärkt kognitive Strukturen mitgedacht. Begriffe wie Anspruchsniveausetzung, Attributen und Bezugsnorm (s. zusammenfassend Heckhausen, 1989) nennen Bestimmungsstücke – hier – das Leistungsmotiv, die eine große Bedeutung für die praktische Übertragung der Befunde besitzen, den Motiven wird eine verhaltenssteuernde Wirkung zugeschrieben. Um ein bestimmtes Verhalten zeigen zu können, müssen Einschätzungen – und Bewertungsprozesse ablaufen. Hier ist zu beachten, dass es kein „Nicht-Verhalten“ gibt, wohl aber ein im Sinne eines bestimmten Motivs irrelevantes Verhalten.

Auch nach Heckhausen (1974, S.142f) sind Motive eher erlernt, sie sind „hochgeneralisierte Wertungsdispositionen für einzelne Grundsituationen“. Das Leistungsmotiv beispielweise bezieht sich auf leistungsthematische Grundsituationen, die eine Person in Abhängigkeit von bisherigen Affekterfahrungen bewältigen oder vermeiden möchte. In diesem Fall handelt es sich beim bereits erwähnten Adaptionniveau um einen Gütemaßstab. Die motivierende Affektkomponente (Leistungsmotivation) ist hierbei das Übertreffen dieses Maßstabs. Erst durch eine verbindliche Zielsetzung (Gütemaßstab) können Affektwechsel bzw. Handlungsergebnisse bewertet werden. Es gibt eine Vielzahl an situative Zustandsänderung und somit auch zahlreiche Lernerfahrungen. Jedoch existieren nicht für jede spezielle Situation jeweils entsprechende Motive.

Im Sport werden Motive wie z.B. das Aggressionsmotiv, das Anschlussmotiv, das Bedürfnis nach Risiko, Abenteuer und Spannung, die Furcht vor Misserfolg und die Hoffnung auf Erfolg, als die beiden Komponenten des Leistungsmotives sowie das Machtmotiv, die Neugierde und das Spielmotiv in besonderer Weise angeregt (Gabler, 2000). In der Motivationsforschung im Sport wird vor allem danach gefragt, welche Zugangsmotive zur Aufnahme bestimmter Formen des Sporttreibens führen, wie sich Motive im Verlaufe des Sporttreibens verändern, durch welche aktuellen Motivationsprozesse Sporttreiben beschrieben, analysiert und begründet werden kann, welche Motivationen erfolgreichen Leistungen zugrunde liegen, wie sich Erfolgs- und Misserfolgserwartungen auswirken und tatsächlich eingetretene Erfolge und Misserfolge auswirken und verarbeitet werden können.

Motivation hingegen ist eher etwas situationsabhängiges, es hängt vom genannten Affektwechsel bzw. dessen Antizipation ab. Es lässt sich sagen, dass Motivation aus dem lateinischen (*moviere-bewegen*) stammt und sich aus der Gesamtheit von Motiven, die einen Menschen zu einer Handlung bewegen, ergibt. Diese werden durch die Situation angeregt. Auf ein vorhandenes Motiv wird aus dem gezeigten Verhalten in einer spezifischen Situation geschlossen. Mit Heckhausen(1974) ist die Motivierung, das aktuelle Verhalten, als Wechselwirkungsprodukt von überdauerndem Motiv und Situationsanreize zu sehen. Enthält die Situation motivelevante Anreize- z.B. Leistungscharakter, werden dadurch die im Individuum vorhandenen, früher erlernten Motivtendenzen Hoffnung bzw. Furcht angesprochen. Die Situation besitzt u.a. einen verbindlich erachteten Gütemaßstab, so dass emotionsgefärbte Bewertungsschemata angeregt werden (vgl. Schneider & Schmalt, 2000). Durch sie ist die Orientierung – erfolgsoversichtlich oder misserfolgsängstlich zu sein – bestimmt, mit der das Individuum Handlungen steuert. Der Intensität des Motivs ist das Gewicht der Ausrichtung zuzuschreiben. Ein Trainer kann lediglich die motivierte Handlung, den aktuellen Handlungsvollzug wahrnehmen, aus dem er die Möglichkeit von Rückschlüssen auf das Motiv besitzt. Ohne die angeführte Differenzierung der Begriffe mit der Aufspaltung des Motivierungsprozesses könnte er leicht zu Fehlschlüssen kommen, da eine extrinsische, sachfremde Motivierung z.B. Strafvermeidung – zu ähnlichen Sportlerverhaltensweise führt, wie die intrinsische, von der Sache her bestimmte. Die Motivierung erfolgt durch das Zusammenwirken von einem Motiv als angestrebter allgemeiner Zielvorstellung und Situationsanreize. Sie bezeichnet den Prozesse, bei dem Handlungsalternativen in motivspezifischer Weise ausgewählt werden und das Handeln auf jeweilige Zielzustände gerichtet und in Gang gehalten wird. Die Motivation ist demnach relativ kurzfristig und situationsabhängig (vgl. Heckhausen1974).

### Bedürfnispyramide nach A. Maslow

Die wohl bekannteste Motivationstheorie wurde von dem Amerikaner Abraham Maslow (1943) entwickelt. Die Bedürfnispyramide stellt ein entwickeltes Modell zur Beschreibung der Motivation eines Menschen dar. Es handelt sich um eine Pyramide mit 5 Stufen. Sein Konzept beschreibt, dass die Bedürfnisse hierarchisch aufgebaut sind und stufenweise angestrebt werden.

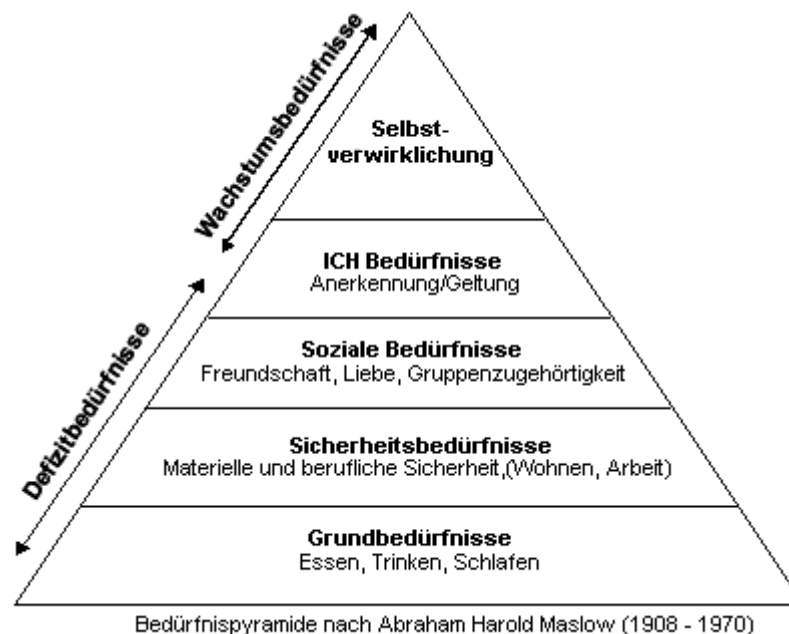


Abbildung 1: Bedürfnispyramide nach Maslow

Maslow erklärt, dass die elementaren Grundbedürfnisse das körperliche Verlangen des Menschen nach Essen, Trinken, Schlaf, Sauerstoff und Bewegung darstellen. Weiter stellt er fest, dass sich die Sicherheitsbedürfnisse äußern in dem Verlangen nach Gesundheit, Sicherheit hinsichtlich Arbeitsplatz und Wohnung, sowie Schutz vor Gefahren, finanzielle Sicherheit und Stabilität im eigenen Umfeld. Er erklärt weiter dass die sozialen Bedürfnisse den Wunsch nach Freundschaft, Zugehörigkeit, Familie, Liebe und Intimität charakterisieren. Danach folgen die Individualbedürfnisse. Siedrücken das Verlangen nach Wertschätzung und Anerkennung aus. Wertschätzung ist nichtallein als positive Rückmeldung von Außenstehenden, sondern auch im Sinne von Selbstwertschätzung und Selbstachtung gemeint, welche auch verdient sein will. Auch der Wunsch nach Prestige und sozialem Ansehen kennzeichnet diese Stufe nach Meinung des Psychologen. Die Selbstverwirklichung stellt nach dem Konzept von Maslow (vor der Erweiterung der Bedürfnis-Pyramide durch Maslow 1970 um eine weitere Stufe, der Transzendenz) die höchste Stufe dar. Hier strebt der Mensch nach der Entfaltung seiner Persönlichkeit, Perfektion und individuell freien Gestaltung seiner eigenen Umwelt.

Maslow stellte die These auf, der Mensch strebe erst nach der nächst höheren Stufe, sofern er die darunter liegende bewältigt habe, also quasi die Bedürfnisse befriedigt wurden. Erst mit Erreichen derselben steige die Motivation, die nächste Stufe zu erlangen. Die ersten drei Stufen bezeichnet er als Defizitbedürfnisse, welche, einmal befriedigt, weiterer Handlungsanreize entbehren und dazu führen, dass im Motivationsprozess die nächst höhere Stufe aktiviert wird. Für die Wachstumsbedürfnisse nimmt Maslow an, dass diese ab der 5. Stufe nie wirklich - zumindest nicht dauerhaft - befriedigt werden können. (Maslow,1943)Die Erkenntnisse von Maslow sind stark westeuropäisch von den Werten und Normen her orientiert. Er setzt ein westlich sozialisiertes Statusdenken voraus, verbunden mit stark ausge-



prägtem Individualismus. In eher kollektivistischen Ländern wie z. B. asiatischen oder arabischen Ländern haben die sozialen Bedürfnisse eine weit höhere Bedeutung als die persönlichen Bedürfnisse.

Der Forscher stellt die Frage, ob die unterschiedlichen Motivationsgründe deutlich werden besonders im interkulturellen Vergleich der Sportler zwischen Deutschen und Ägyptern.

### **Motivation und Leistung**

Die Mehrheit der Athleten ist für ihre sportlichen Aktivitäten ausreichend motiviert, sonst würden sie etwas anderes tun.

Schmidt (1989) beschreibt, dass ein Athlet sich seinen Handlungsplan sorgfältig zusammensetzt und die nötigen Korrekturen durchführt. Er kennt seine Fähigkeiten. Die Erfahrungen haben ihm dazu geholfen, sich seiner Leistungsfähigkeit bewusst zu werden. Er weiß wie und wo er sich voll einsetzen wird. Er weiß, dass er fähig ist, ein, extra` beizufügen, wenn nötig. Die Stärke der Überzeugung, dass der Athlet die vorgesehene Leistung erreicht, dass er dazu die nötigen Voraussetzungen bringt, hat eine ganz besondere Bedeutung. Seine Motive für die Leistung verantwortlich zu machen, kann gefährlich werden. Die Motivation ist nichts „stabiles“ das man hat oder nicht. Sie ist das Ergebnis eines komplexen Prozesses, der eigentlich intuitiv und nicht mathematisch genau abläuft. Dazu sind die beteiligten Komponenten viel zu subtil (vgl. Schmidt, 1989).

Heckhausen (1989) erklärt, wenn ein Sportler seine Grenzen kennt, wird er seine Fähigkeiten voll entfalten, da er das nötige Selbstvertrauen hat. Der Sportler weiß, was er zu tun hat. Er ist sicher, dass er gut abschneiden wird. Dies ist deswegen so, da ihn die Kenntnis seiner eigenen Fähigkeiten dazu geführt hat, dass er eigentlich eher selten erfolglos war. (vgl. Heckhausen, 1989). Diese Erfolgsorientierung ist das Ergebnis von konkreten Überlegungen. In einer völlig unterschiedlichen Situation befindet sich ein Sportler, welcher mit einem Misserfolgserlebnis öfters konfrontiert wurde. Nach solchen ungünstigen Erfahrungen ist er verunsichert und er hat eigentlich keine genaue Vorstellung darüber, was er eigentlich fähig ist zu leisten. Es ist nicht verwunderlich, dass er einmal sein Ziel zu tief setzt, mit der Folge, dass er die vorgesehene Leistung zwar problemlos erreicht, aber die Befriedigung und Genugtuung ausbleiben. Der Sportler spürt, dass er besser abschneiden könnte. In einem nächsten Versuch setzt er die Ziele zu hoch, und es gelingt ihm nicht, sie zu erreichen. Nach Heckhausen(1989) haben diese beiden Erfahrungen den Verlust der Motivation zur Folge, ganz abgesehen davon, dass dies auch die Stimmungslage des Sportlers negativ beeinflusst.

Für einen Sportler ist es gut, ein langfristiges Ziel zu haben. Trotzdem ist es für ihn manchmal schwierig zu entscheiden, wie und wie viel er trainieren soll, um ein gestecktes Ziel zu erreichen. Heckhausen schreibt, dass das auch ein wichtiger Grund ist, warum nicht nur das langfristige Ziel (das in der fernen Zukunft liegt), sondern auch die kurzfristigen Ziele, welche die Kontrolle der Ausführung sichern, zur Planung gehören. Die kurzfristigen Ziele ebnen den Weg zur Erreichung der langfristigen Ziele(vgl. Heckhausen, 1989).

Heckhausen stellt weiter fest, dass die Motivation das Resultat eines erfolgreichen Erlebnisses ist. Der Sportler hat eine Aktion geplant und er hat sie auch erfolgreich abgeschlossen. Es wird in der Zukunft kaum vorkommen, dass er keine Lust haben wird, in diesem Bereich aktiv zu bleiben. Die Erfahrung, dass seine Bemühungen mit einem Erfolg abgeschlossen sind, ist gleichzeitig ein ausreichender Anreiz für einen vollständigen Einsatz auf diesem Gebiet. Heckhausen folgert, dass das zur Ausweitung von Aktivitäten führt, weil sich der Sportler zuversichtlich und wohl fühlt. Er ist entschlossen, sich auch in der Zukunft weiter zu steigern und bereit, sich im vollen Umfang einzusetzen (vgl. Heckhausen, 1989)

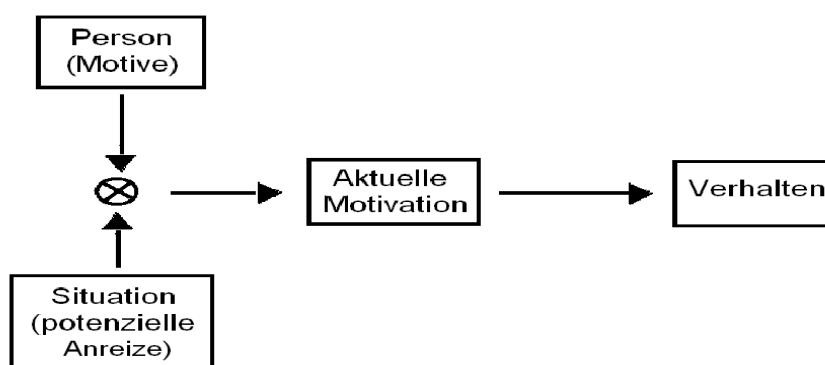
#### **1.2.2 Leistungsmotivation**

Um den Begriff Leistungsmotivation definieren zu können bedarf es zunächst eines Rückgriffs auf die Definition von Motivation und die Frage nach den „Zielzuständen“ der Leistungsmotivation. Rheinberg (1989) schreibt, dass „ Stolz oder Scham über die eigene Tüchtigkeit“ wirksame Zielzustände sind, die in der Auseinandersetzung mit Gütermaßstäben zur Disposition steht. Der Mensch entscheidet somit anhand seines Stolzes oder seines Scham-

geföhls, ob er eine bestimmte Leistung aus erfolgssuchenden oder misserfolgsmeidenden Motiven erbringt (Rheinberg, 1989, S.1073). Eine knappere jedoch prägnante Definition des Leistungsmotives und somit auch der Leistungsmotivation beschreibt den Begriff als Bereitschaft eines Menschen, durch eigene Tüchtigkeit Aufgaben zu lösen (Brunsteiner, 1996, S. 29)

Neben einigen bereits oben erwähnten Autoren beschreibt Heckhausen (1989), die Leistungsmotivation als „das Bestreben, die eigene Tätigkeit in all jenen Tätigkeiten zu steigern oder möglichst hoch zu halten, in denen man einen Gütemaßstab für verbindlich hält und deren Ausführung deshalb Gelingen oder Mislingen kann“. Entsprechend dem Anspruchsniveau individuell verschiedenen Bestrebens tüchtig zu sein und der damit verbundenen Erwartung auf Erfolg oder Misserfolg zerfällt die Leistungsmotivation in zwei relativ unabhängige Komponenten, die „Hoffnung auf Erfolg“, und die „Furcht vor Misserfolg“. Wobei die Stärke beider Erwartungen das Maß des gesamten Leistungssports bestimmt. Dementsprechend kann unterschieden werden zwischen mehr „Erfolgsmotivierten“, und mehr „Misserfolgsmeidenden“ Menschen (vgl. Heckhausen, 1989).

Heckhausen erklärt nach Rheinberg (2002) wie es jedoch zu internalen und externalen Unterschieden im leistungsmotivierten Verhalten kommt Einerseits werden die bereits angesprochenen positiven oder negativen Zustandsänderungen durch verschiedene Hinweisreize oder auch Situationen hervorgerufen und mit diesen verknüpft. Andererseits machen Personen bezüglich der Stärke dieser Affektwechsel unterschiedliche Erfahrungen. Demnach sind die Erwartungen an eine Situation bzw. die Gütemaßstäbe unterschiedlich hoch, an denen sich das aufsuchende oder meidende Verhalten orientiert. Die Wechselbeziehung zwischen der Person- und der Situationskomponente ist in Abbildung (2) dargestellt.



**Abbildung 2: Grundmodell der klassischen Motivationspsychologie (Rheinberg, 2002, S.72)**

In Abbildung 2 ist zu erkennen, dass motiviertes Verhalten erst durch die Kombination eines Motivs (Person) und der motivpassenden Situation (Umwelt) zustande kommt (Lewin, 1949). Es ist nicht direkt zu erkennen, wie stark die Motivation einer Person ist. Motivation lässt sich lediglich an wahrnehmbarer Verhaltensweise festmachen. Sie ist demnach ein hypothetisches Konstrukt, welches die wahrgenommenen Verhaltensbesonderheiten erläutern soll (Heckhausen, 1989; Heider, 1985; Thomae, 1965).

Da es sich um ein Konstrukt handelt, gibt es immer wieder neue Theorien und Modelle, die versuchen, die Ursachen leistungsmotivierten Verhaltens abzubilden und näher zu erklären. Schmalt (1976) erklärt, dass neben vielen weiteren Ansätzen eines der am besten empirisch

untersuchten Motivationsmodelle das von Atkinson erstellte Risikowahl-Modell (1957) ist. (Schmalt, 1976)

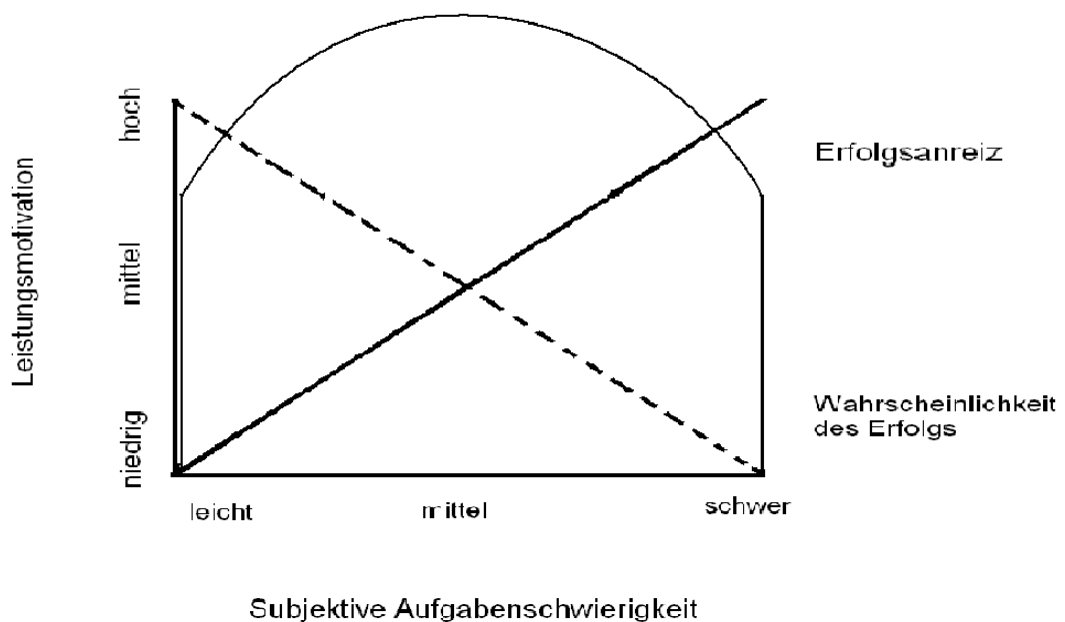
### **Risikowahl- Modell**

Leistungsmotivation ist wie bereits erwähnt von der Interaktion zwischen Personenfaktoren (Motive) und Situationsfaktoren (potentielle Anreize) abhängig (Beckmann & Trudewind, 1997; Rheinberg, 2002). Die theoretischen Ansätze zur Leistungsmotivation reichen von biologischen über psychodynamischen bis hin zu den aktuellen interaktionalen Ansätzen. Als das einflussreichste Konzept gilt bis heute die Motivationstheorie von Murray (1938), die von McClelland, Atkinson und Heckhausen weiterentwickelt wurde (vgl. Allmer, 1973).

Allmer (1973) führt aus, dass im Motivationsmodell von McClelland „das Motiv als die Wiederherstellung (Reintegration) einer affektiven Zustandsänderung durch einen Hinweisreiz“ definiert wird. (Allmer, 1973, S. 5). Hier ist noch keine eindeutige Unterscheidung zwischen „Leistungsmotiv als überdauernder Disposition und Leistungsmotivation als situativ angeregter motivationaler Tendenz“ zu erkennen, wie dies bei Atkinson der Fall ist. Allmer weiter: Unveränderter Bestandteil sämtlicher theoretischer Formulierungen bleibt bei Atkinson „die Unterscheidung in Motiv (Motive) und Motivierung (Motivation), später Tendenz genannt“ (Atkinson, 1964, Allmer, 1973, S.10). Allmer erläutert, dass wie schon bei McClelland das Motiv „als relativ stabile Persönlichkeitsdisposition interpretiert wird, die solange latent bleibt, bis die Bedingungen einer augenblicklichen Situation die Erwartung (Kognitive Expectancy) hervorrufen wird, dass die Durchführung einer Handlung zu bestimmten Konsequenzen führen wird“ (Allmer, 1973, S.10). Allmer stellt fest, dass sich aus der Interaktion von Motivdisposition (Motiv) und situativen Hinweisreizen die momentane Motivierung als zeitlich begrenzter situationsspezifischer Anregungszustand ergibt.

Atkinsons (1957) Risikowahl-Modell bezieht sich unter anderem auf den Einfluss der Situationskomponente. Nach dem Modell wählen Personen also ihre Aufgaben nach Erfolgsanreiz und Erfolgswahrscheinlichkeit (Erwartungs-Mal-Wert-Modell), die in einem umgekehrt proportionalen Verhältnis zueinander stehen. Eine leichte Aufgabe mit hoher Erfolgswahrscheinlichkeit hat einen geringen Anreiz, während eine scheinbar unlösbare Aufgabe einen hohen Anreiz besitzt (siehe entsprechend Allmer, 1973).

Für die Betrachtung der resultierenden Motivausprägung (siehe Abbildung 3) müssen neben den situativen Komponenten, auch Interindividuelle Personenmerkmale (Motive) beachten werden. Atkinson (1957) und Heckhausen (1963) unterteilen das Leistungsmotiv in die Komponenten „Hoffnung auf Erfolg“ und „Frucht vor Misserfolg“.



**Abbildung 3: Atkinsons Risikowahl- Modell modifiziert nach Rheinberg (2002)**

Rheinberg (2002) führt aus, dass sich durch die Multiplikation von Motiv, Anreiz und Erfolgswahrscheinlichkeit für erfolgsmotivierte Personen eine umgekehrte U-Funktion ergibt, welche vereinfacht in Abbildung 3 dargestellt ist. Es ist zu erkennen, dass ihre Motivationsausprägung bei einer mittleren Aufgabenschwierigkeit am höchsten ist. Hier liegen Erfolgsanreiz (mittel hoch) und Erfolgswahrscheinlichkeit (50%) so, dass die Bewältigung einer Aufgabe realistisch erscheint. Die Personen haben hier das Gefühl, durch Anstrengung die Aufgabe erfolgreich lösen zu können und Rückschlüsse auf ihre Fähigkeit zu erlangen. (Rheinberg 2002).

Hamilton (1974) erklärt, dass erfolgsmotivierte Personen sich unterscheiden durch ihre realistische Aufgabenwahl (mittelschwere Aufgaben) von misserfolgsängstlichen Personen, die eher zu leichte oder zu schwere Aufgaben wählen. Ziel der Motivation bei Misserfolgsmotivierten ist nicht das erfolgreiche Bewältigen der Aufgabe, sondern das Vermeiden von Misserfolg. Sie haben generell Angst davor, dass ein Versagen auf mangelnde Fähigkeit zurückgeführt werden könnte. Demnach ist der Anreiz einer Aufgabe immer negativ (Hamilton, 1974). Rheinberg stellt weiter fest, wenn man nun das Motiv (Furcht vor Misserfolg) multipliziert mit der Erfolgswahrscheinlichkeit und dem Anreiz, dann resultiert eine U-Funktion (vereinfacht in Abbildung 3 dargestellt). Wenn sie sich einer Aufgabe nicht gewachsen fühlen, wählen sie leichtere Aufgaben mit einer sehr hohen Erfolgswahrscheinlichkeit (gegen 100%) oder sehr schwere Aufgaben mit einer sehr geringen Erfolgswahrscheinlichkeit (gegen 0%). (vgl. auch Rheinberg 2002).

#### **Leistungsmotiviertes Verhalten**

Heckhausen, Schmalt und Schneider (1985) erklären, dass das Risikowahl-Modell vielfach empirisch überprüft wurde (von Atkinson, Bastian, Earl & Lewin, 1960; Isaacson, 1946) so beispielsweise auch von Hamilton (1974), welcher die ursprünglich von Lewin in einem anderen Kontext entwickelte und in der Motivationsforschung häufig eingesetzte Methode des Ringwurfspiels verwendete (McClelland, 1958; Atkinson, Bastian, Earl & Lewin, 1960). Das Ringwurfspiel gehört zu den Experimenten, welche die Aufgabenwahl als eine Form des

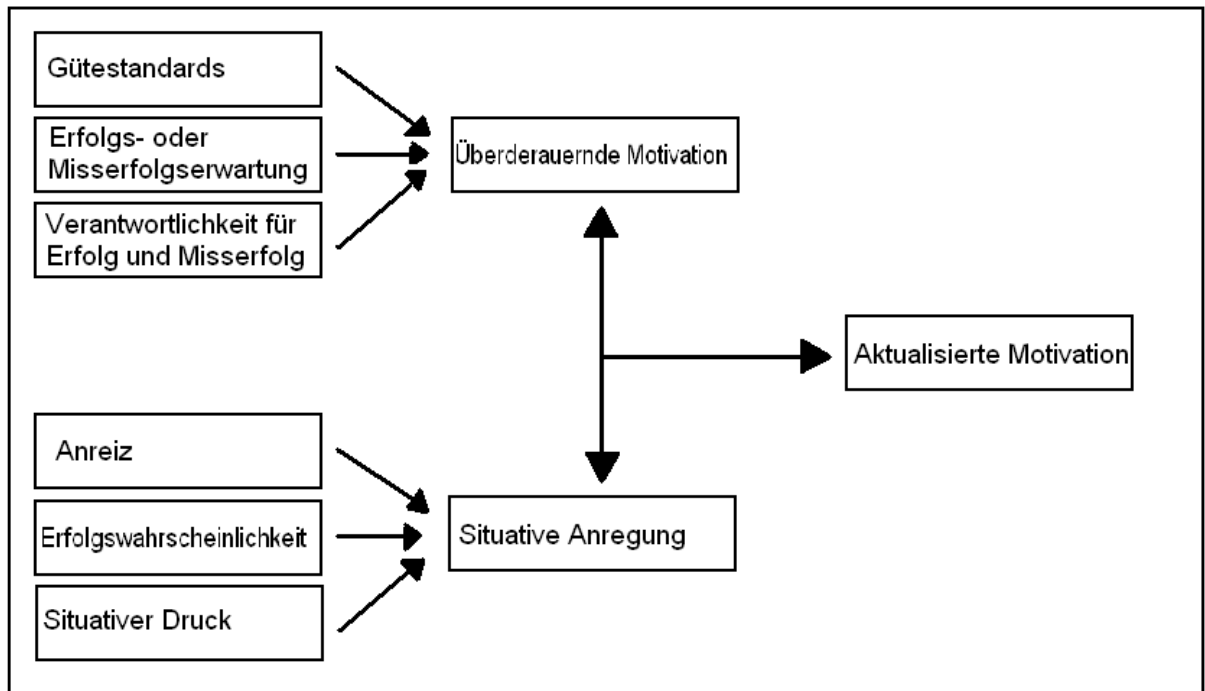
leistungsmotivierten Verhaltens im Zusammenhang mit dem Leistungsmotiv untersuchen. Bei dieser Art von Risikowahluntersuchungen wählen Probandinnen eine oder mehrere Aufgaben aus einer Serie qualitativ gleichartiger Aufgaben mit unterschiedlichem Schwierigkeitsgrad. Beim Ringwurfspiel wählen Probandinnen eigenständig, aus welcher Entfernung sie Ringe über einen Pflock werfen wollen. Sie wählen selbstständig den Abstand und demnach auch die Aufgabenschwierigkeit mit einhergehender Erfolgswahrscheinlichkeit und damit verbundenem Erfolgsanreiz (Heckhausen, Schmalt & Schneider, 1985). Wie bereits erwähnt bevorzugen erfolgsmotivierte Personen Aufgaben mit mittlerer Schwierigkeit, während misserfolgsängstlichen Personen Aufgaben mit extremen Schwierigkeitsstufen bevorzugen (Atkinson, Bastian, Earl & Lewin, 1960; Hamilton, 1974).

Schneider & Schmalt (2000) erklären, dass neben der Aufgabenwahl in der Motivationsforschung auch andere Verhaltensweisen im Zusammenhang mit dem Leistungsmotiv untersucht werden. Das Zielzugverhalten (Anspruchsniveausetzung) beispielweise wurde bereits von Hoppe (1930) im Zusammenhang mit dem subjektiven Erleben von Erfolg und Misserfolg näher betrachtet. Dabei untersuchte er die Anspruchsniveauschiebungen von Personen nach erfolgreich gelösten bzw. nicht bewältigten Aufgaben bei bearbeiteten Aufgaben für die jeweils nachfolgende Aufgabe ein verbindliches Ziel zu setzen, welches sie glauben erreichen zu können (Schneider & Schmalt, 2000). Es handelt sich dabei um den bereits erwähnten verbindlichen Gütemaßstab, der das Leistungsmotiv anregen kann. In Untersuchungen von Heckhausen (1963) zeigte sich dann, dass das Erhöhen des Anspruchsniveaus (Zielsetzung) nach Erfolg und das Herabsetzen dessen nach Misserfolg bei erfolgsmotivierten Personen typisch waren. Bei misserfolgsängstlichen Personen zeigte sich ein gegenteiliges, atypisches Verhalten. (Heckhausen 1963).

Gabler (2000) untersuchte das Zielsetzungsverhalten von Leistungssportlerinnen und konnte zeigen, dass sich erfolgsmotivierte Hochleistungsschwimmerinnen im Vergleich zu den misserfolgsängstlichen Nichtleistungssportlerinnen in Bezug auf ihre Ausprägungen in den Motivkomponenten „Hoffnung auf Erfolg und Furcht vor Misserfolg“ unterscheiden. Es stellte sich heraus, dass Leistungssportler ein höher ausgeprägtes Erfolgsmotiv besaßen als die Nichtleistungssportler. Weiterhin weist er darauf hin, dass eine hohe Erfolgsmotivation und eine geringe Misserfolgsangst wesentlich für das Aufrechterhalten von hohen sportlichen Anforderungen im Training sind (vgl. Gabler, 2000).

### **Erweiterte Modelle der Leistungsmotivation (Attribution, Orientierung)**

Allmer unterscheidet nach Heckhausen auf Seiten des Leistungsmotivs drei Aspekte: (1) die Höhe des Gütestandards (Anspruchsniveau); (2) die überwiegende Erfolgs- oder Misserfolgserwartung (Hoffnung auf Erfolg – Furcht vor Misserfolg) und (3) die Verantwortlichkeit für Erfolg und Misserfolg. Zu der situativen Anregungsbedingung zählt er den Anreiz einer Aufgabe, die Erfolgswahrscheinlichkeit und den erlebten situativen Druck (vgl. Abbildung4).



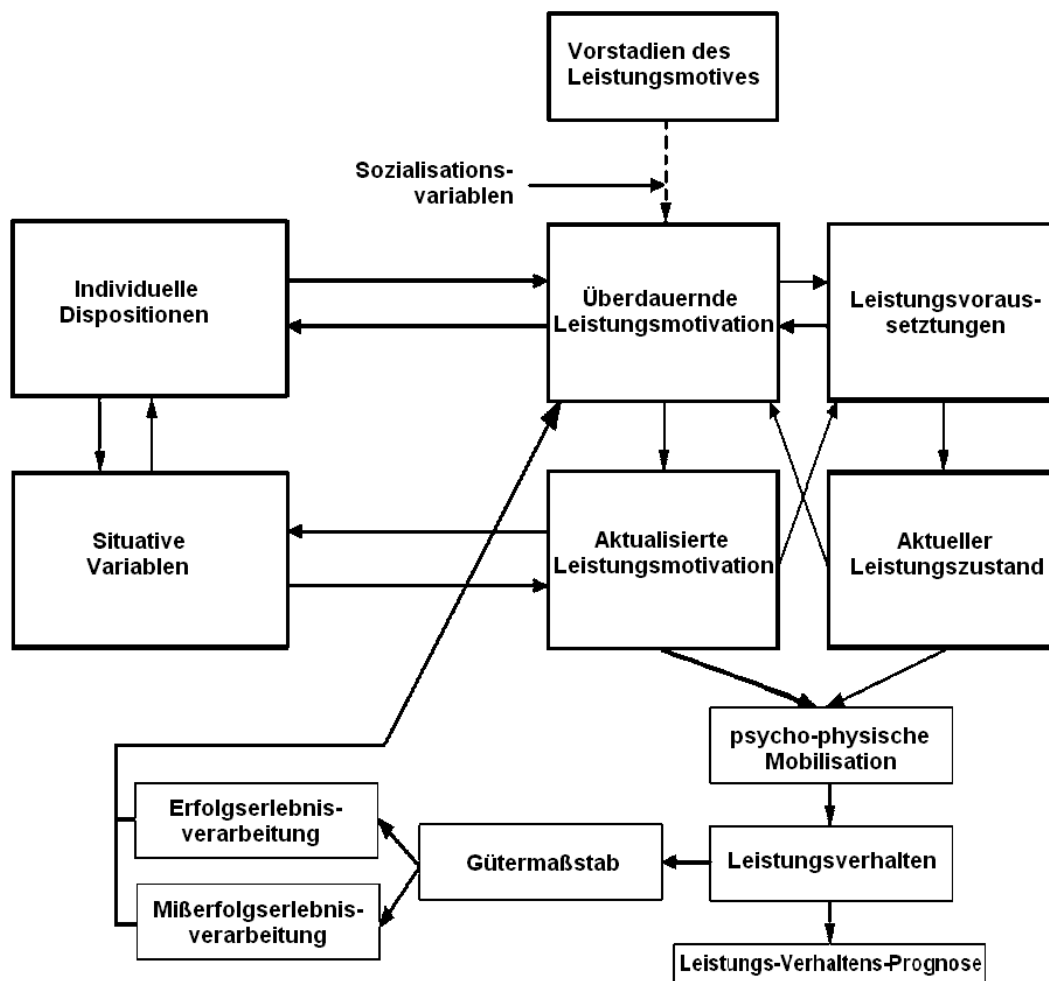
**Abbildung 4: Bedingungsfaktoren der aktualisierten Motivation in Heckhausens Motivationsmodell nach (Allmer ,1973, S. 24)**

Weiner und Kukla (1970) sowie Weiner, Heckhausen, Meyer und Cook (1972) stellen fest, dass der attributionstheoretische Ansatz, das heißt die Bedeutung der Ursachenzuschreibung von Erfolg und Misserfolg für leistungsbezogenes Handeln berücksichtigt werden muss. Dies steht im Gegensatz zur Leistungsmotivationstheorie von Atkinson, in der die leistungsbezogenen Affekte bzw. deren Antizipation das eigentlich motivierende Verhalten darstellen. Diese Erkenntnis stellt eine Erweiterung des Heckhausenschen Modells dar, das bereits eine Voreingenommenheit der Kausalinterpretation für Erfolg und Misserfolg auf Seites des Motivs enthält (vgl. Weiner & Kukla, 1970; Weiner, Heckhausen, Meyer & Cook, 1972). Rudolph (2003) erklärt, dass die Einordnung wahrgenommener Ursachen für Erfolg und Misserfolg auf der Lokations- und Stabilitätsdimension erfolgt. (vgl. Rudolph, 2003). Er stellt fest, dass sowohl internale als auch externale Ursachen entweder stabil oder variabel genannt werden können (vgl. Abbildung 5). Er bezeichnet die internalen Faktoren als Anstrengung (veränderlich) und Begabung (stabil), die externalen Faktoren als Aufgabenschwierigkeit (stabil) und Zufall (veränderlich). Heckhausen (1971) versteht diese Kausalinterpretationen als relativ überdauernde und persönlichkeitspezifische Merkmale, die sich in Abhängigkeit von Erziehungseinflüssen entwickeln. (Heckhausen 1971)

	Lokationsdimension	
Stabilitäts-Dimension	internal	External
Stabil	Fähigkeit	Aufgaben Schwierigkeit
Variabel	Anstrengung	Zufall

**Abbildung 5: Übersicht über die Dimensionen von Kausalattributionen**

Kritik an der Leistungsmotivationstheorie von Atkinson wurde u .a. in der Hinsicht geübt, dass das Leistungsmotiv zu allgemein bzw. zu global sei. Spence und Helmreich (1978, nach Gill, 1986) unterteilten diese in vier Dimensionen: „*mastery*, the preference of difficult, challenging tasks; *work* , positive attitudes toward work; *competitiveness*, the desire to win in interpersonal situations; and *personal unconcern*, the lack of concern with the negative reactions of others “(Gill, 1986,S.68). Gill führt weiter aus, dass Untersuchungen, in denen diese vier Skalen zum Einsatz kamen, zeigten, dass eine weitere Unterscheidung hinsichtlich der Bereichsspezifität des Leistungsmotivs notwendig ist (vgl. Gill, 1986). Die *competitiveness* (Wettbewerb) und die *competitive anxiety* (Wettkampfangst) stellen die sportsspezifischen Bausteine für das Erfolgsmotiv und für das Misserfolgsmotiv der Leistungsmotivation dar. Heckhausen (1965) führt nach Gabler (1981) aus, dass analog zum Verständnis von Motivation als „Wirkungsgefüge vieler Faktoren eines gegebenen Person-Umwelt-Bezugs, die das Erleben und Verhalten auf ein Ziel richten und steuern“ die Leistungsmotivation als Wirkungsgefüge leistungsthematischer Person- Umwelt- Bezüge verstanden werden kann (vgl. Gabler, 1981; Heckhausen, 1965). In Bezug auf das Beziehungsnetz der Leistungsmotivation von Gabler (1981) wird in dem in Abbildung 6 dargestellten Modell zwischen der überdauernden Leistungsmotivation (dem Leistungsmotiv) und der durch situative Variablen aktualisierten Leistungsmotivation unterschieden . Das Leistungsmotiv wird dabei in seiner Bedeutung als gleichrangig mit den persönlichen Leistungsvoraussetzungen gesehen und steht deshalb auf der gleichen Ebene. Weiterhin steht es mit weiteren individuellen Dispositionen auf derselben Ebene in Wechselwirkung. Kommt es durch entsprechende Anreize zur Aktualisierung der Motivation, so spiegelt sie sich indirekt im aktuellen Leistungsverhalten wieder. Entsprechend der individuellen Maßstabs- und Attribuierungsstile werden Erfolge und Misserfolge verarbeitet, welche wiederum das überdauernde Leistungsmotiv beeinflussen können. (Gabler, 1981)



**Abbildung 6: Schematische Darstellung des komplexen Person-Umwelt-Bezugs der Leistungsmotivation (nach Gabler, 1981, S.96).**

In der Abbildung 6 macht Gabler deutlich, dass das Leistungsmotiv nicht in direkter Beziehung mit der aktuellen Leistung steht, sondern mittelbar über die Leistungsvoraussetzungen oder über die aktualisierte Leistungsmotivation, die wiederum auf die Leistungsvoraussetzungen einwirkt. Das Leistungsmotiv als überdauernde Disposition hat also einen zeitlich verzögerten Einfluss auf die Leistung, indem es z.B. in Form von Trainingsmotivation einen Einfluss auf der aktuellen Leistungsvoraussetzung hat. Diese manifestiert sich in der zu einem späteren Zeitpunkt erbrachten sportlichen Leistung auf der Basis des zu diesem Zeitpunkt erreichten Leistungszustandes.

#### **Motivationale Orientierungen**

Neben dem klassischen Leistungsmotivationsansatz „der Unterscheidung von Hoffnung auf Erfolg (Annäherung) und Furcht vor Misserfolg (Vermeidung)“ nach Atkinson (1957) und Heckhausen (1963) wurden im angloamerikanischen Raum zunehmend auch motivationale Orientierungen in der Leistungsmotivationsforschung untersucht. Nicholls (1984) stellte zunächst *task goals* und *ego goals* in *development* gegenüber. Dweck (1986) unterschied *learning* und *performance goals* und Ames (1992) *mastery* und *performance goals*. Im deutschsprachigen Raum wird zwischen Aufgaben- und Egoorientierung (vgl. Rethorst & Wehrmann, 1998) unterschieden.

Nach Nicholls (1984) geht es den Personen bei den Aufgaben darum, eine Fertigkeit verbessern oder beherrschen zu wollen. Dabei orientieren sie sich an eigenen vorangegange-



nen Leistungen. Das Setzen und Erreichen von Zielen liefert diesen Personen Information über ihr Kompetenzniveau (Nicholls, 1984). Im Gegensatz dazu möchte eine Person mit Egoorientierung Ihre Kompetenzen vor anderen demonstrieren und sich mit ihnen messen. Deshalb wird diese Orientierung im Sport auch oft als Wettkampforientierung bezeichnet (Rethorst & Wehrmann, 1989; Roberts, 1992). Nicholls (1984) führt aus, dass es bei der Egoorientierung den Personen darum geht, bessere Leistungen als andere zu erbringen. Hier ist es der normative Vergleich, durch welchen Personen Informationen über ihr Fähigkeitsniveau erhalten können (Nicholls, 1984).

### 1.2.3 Empirische Befunde zur Leistungsmotivation

Die Bedeutung der Leistungsmotivation im Sport ist unbestritten. Dennoch wurden bisher nur wenige Untersuchungen zur Frage nach der spezifischen Leistungsmotivation im Sport durchgeführt. Vielmehr wurden Untersuchungen zur Persönlichkeitsstruktur von Hochleistungssportlern durchgeführt und Experimente sowie Beobachtungen nach Bedingungen, Prozessen und Auswirkungen der aktualisierten Leistungsmotivation (vgl. zusammenfassend Conzelmann, 2001, Gabler, 1981).

Dabei lag der Schwerpunkt der statistischen Analysen meistens in folgenden drei Bereichen: Den wechselseitigen Beziehungen verschiedener Dimensionen des Leistungsmotivs untereinander oder mit anderen Persönlichkeitsmerkmalen; den datenanalytischen und strukturprüfenden, statischen Verfahren bezüglich dem Vergleich von hoch und niedrig motivierten Personen im Leistungssport; dem Vergleich zwischen Sportlern und Nichtsportlern bezüglich der unterschiedlich ausgeprägten Stärke der Leistungsmotivation. Dem Forscher ist hauptsächlich die Gabler-Studie bekannt im Bezug auf Untersuchungen zur Bedeutung des sportlichen Leistungsmotivs als Persönlichkeitsmerkmal bei der Leistungsentwicklung von Sportlern (Gabler, 1991). Auf diese wird der Forscher später noch genauer eingehen.

Das Konzept der Leistungsmotivation wurde vor allem in zweierlei Hinsicht auf den Sport übertragen. Zum einen bot sich besonders an, dass das Leistungsmotiv zum Einstieg in die Analyse des leistungssportlichen Verhaltens erfasst wird; denn dem Trainings- und Wettkampferhalten liegen in besonderer Weise Situationen und Erlebnisse zugrunde, die als leistungsthematisch bezeichnet und deren Leistungsergebnisse genau bestimmt und gemessen werden können. Zum anderen stellt sich, auch aus pädagogischer Perspektive im Hinblick auf den Sportunterricht – immer wieder die Frage, ob und wie das Leistungsmotiv verändert werden kann.

Allmer (1973) entwickelte in enger Anlehnung an die Leistungsmotivationsforschung und auf der Grundlage einer Untersuchungsstichprobe von 311 männlichen Sportlern verschiedener Einzelsportarten wie Leichtathletik, Eisschnelllauf, Radsport, Boxen, Judo und Fechten einen Fragebogen. Der Fragebogen basiert auf Anspruchsniveau, Ansprechbarkeit auf Leistungsanreize und Erfolgsorientierung. Mit Hilfe dieses Fragebogens fand er in einer Untersuchung an 60 schweizerischen und 60 deutschen Sportler, von denen je 30 den Sportarten Leichtathletik und Radsport angehörten, eine Reihe von Unterschieden bei Mittelwertvergleichen der Items des Fragebogens heraus. Die auf Item-Ebene durchgeführten Mittelwertvergleiche legen den Schluss nahe, dass sich die schweizerischen von den deutschen Sportlergruppen in der sportlichen Motivation unterscheiden. Diese Unterschiede müssen auf die verschiedenen kulturellen und sozialen Anregungsbedingungen, denen die Sportlergruppen ausgesetzt sind, zurückgeführt werden; im Einzelnen zeigte sich z.B. dass die schweizerischen Sportler optimistischer in den Wettkampf gehen und Wettkämpfe bevorzugen, deren Ausgang offen ist (Allmer, 1973).

In einer weiteren Untersuchung auf der Grundlage dieses Verfahrens und an einer Untersuchungsstichprobe von 45 Leistungssportlern, konzentrierte sich Allmer vor allem auf das Teilkonstrukt „Kausalattribution“. Die wesentlichen Befunde fasste er folgendermaßen zusammen (Allmer, 1978, S. 67 f.):

Niedrigmotivierte und hochmotivierte Sportler unterscheiden sich nicht in der generellen Kausalattribution der Zielerreichung und Zielverfehlung; beide Motivationsgruppen machen sich vorwiegend für das jeweilige Handlungsergebnis verantwortlich (internale Kausalat-

tribuierung). Die aktuelle Zielerreichung erklären Niedrigmotivierte und Hochmotivierte in gleicher Weise mit persönlicher Leistungsfähigkeit und Leistungsbereitschaft (internale Kausalattribution der aktuellen Zielerreichung). Niedrigmotivierte und Hochmotivierte unterscheiden sich in der Kausalattribution der aktuellen Zielverfehlung; Niedrigmotivierte begründen die Zielverfehlung eher mit mangelnder Leistungsfähigkeit (internale Kausalattribution), während die Hochmotivierten in erster Linie die situativen Leistungsbedingungen (schwieriger Gegner, schwierige Strecke) heranziehen (externale Kausalattribution). Niedrigmotivierte und Hochmotivierte erklären die generelle und aktuelle Zielerreichung in gleicher Weise internal. In der generellen und aktuellen Kausalattribution der Zielverfehlung unterscheiden sich Niedrigmotivierte von Hochmotivierten. Im Einzelnen zeigte sich (tendenziell), dass die Niedrigmotivierten dazu neigen, sich mehr für die aktuelle als für die generelle Zielverfehlung verantwortlich zu machen, während die Hochmotivierten dazu tendierten, die generelle Zielverfehlung eher internal, die aktuelle Zielverfehlung eher external zu erklären. Nitsch und Udris befassten sich in einer Untersuchung an 96 männlichen Sportstudenten, die verschiedene Läufe zwischen 100 m und 5000 m zu absolvieren hatten, mit der Beziehung zwischen „habituellem Leistungsmotiviertheit“, und „subjektiver Beanspruchung“. Sie fanden, dass eher misserfolgsorientierte Läufer vor dem Lauf – unabhängig von der Laufdistanz – eine höher emotionale Spannung und nach dem Lauf eine deutlichere Entspannungsreaktion als erfolgsorientierte Läufer zeigen. Bei den erfolgsorientierten steigt die Motivation mit dem jeweiligen Anforderungs- und Aufforderungsgrad; sie weisen eine signifikant höhere Motivation vor dem 5000 m - Prüfungslauf auf als vor dem 100 m-Trainingslauf; bei den misserfolgsorientierten konnte dagegen eine entsprechende Tendenz nicht festgestellt werden (Nitsch & Udris, 1976, S. 134).

Steiner (1976) untersuchte in Auseinandersetzung mit TAT-Verfahren von Heckhausen (1963) vor allem die Frage, ob man eher von einer sportpezifischen Ausprägung des Leistungsmotivs oder eher von einem allgemeinen, situationsunabhängigen Konstrukt ausgehen kann. Hierzu soll zunächst auf das TAT-Verfahren eingegangen werden. Heckhausen hat den von McClelland (in Anlehnung an den „Thematik Apperzeption-Test“, -TAT - von Murray) aufgebauten Test zur Erhebung eines Maßes für die Stärke der individuellen Ausprägung des Leistungsmotivs weiter entwickelt. Die von den Probanden jeweils nach Vorlage von sechs Bildern niedergeschriebenen Phantasiegeschichten werden auf ihren leistungsthematischen Inhalt hin so ausgewertet, dass sich neben der Gesamtpunktzahl für die Leistungsmotivation „Gesamtmotivation“ (GM) außerdem Punktwerte für „Hoffnung auf Erfolg“ (HE), für „Furcht vor Misserfolg“ (FM) und für „Netto-Hoffnung“ (NH) Punktwert für HE minus Punktwert für FM, ergeben. In seiner grundlegenden Veröffentlichung von 1963 ist Heckhausen der Auffassung, dass die von ihm zusammengestellten Bilder für alle leistungsthematischen Bereiche repräsentativ sind und den damit erfassten Leistungsmotivationskennwerten generelle Bedeutung zukommt. Wenn Heckhausen jedoch die zu den sechs Bildern gewonnenen Werte aufsummiert und diese Summe als Maß für die „Stärke“ des Leistungsmotivs ansieht, dann kann er dies nur rechtfertigen, weil sich die Probanden von den einzelnen Bildern unterschiedlich anregen ließen. Würden sie dies nicht tun, könnte man sich aus theoretischer Perspektive mit der Vorlage eines Bildes zufrieden geben. Deshalb erhob sich die Frage, ob Sportbilder, zu den sechs Bildern hinzugefügt nicht doch zu anderen Befunden führen, so dass man die Annahme einer sportspezifischen Ausprägung des Leistungsmotivs aufrechterhalten könnte.

Steiner (1976) fand nun entgegen den Aussagen anderer, vorangegangener Untersuchungen (vgl. Gabler 1981 und 1975 sowie Medler, 1971), dass „der Korrelationskoeffizient von  $r = 0,60$  zwischen der allgemeinen Leistungsmotivation (Heckhausen 1963) und der Leistungsmotivation Sport (eigene Sportbilderserie) auf die Existenz eines weitgehend übergeordneten, situationsunabhängigen Konstrukts schließen lässt“ (Steiner 1976, S. 228).

Die umfangreichste Untersuchung zur Leistungsmotivation im Leistungssport führte wie schon erwähnt Gabler (1976, 1981) durch. Es handelt sich dabei um eine Längsschnittuntersuchung an 102 Jugendlichen und Erwachsenen Hochleistungsschwimmern und Schwimmerinnen: die erste Untersuchung (1969/1970) wurde nach einem Zeitraum von fünfzehn

Jahren (1975) mit derselben Gruppe von Probanden wiederholt. Mit dieser Form der Untersuchung konnte der Frage nachgegangen werden, welche Bedeutung die Leistungsmotivation zum Zeitpunkt 1 (1969/1970) für die weitere sportliche Laufbahn (bis 1975 - Zeitpunkt 2) hatte und ob sich die Leistungsmotivation der einzelnen Schwimmerinnen und Schwimmer zwischen den beiden Untersuchungszeitpunkten veränderte. In der Untersuchung konnte festgestellt werden, dass sich die Untersuchungsgruppe der Schwimmerinnen und Schwimmer im Vergleich zu einer Kontrollgruppe durch eine höhere Gesamtmotivation auszeichnete. Diese beruhte vor allem auf einem gegenüber dem Misserfolgsmotiv, („Frucht vor Misserfolg“) ausgeprägteren „Erfolgsmotiv“ („Hoffnung auf Erfolg“). Die Probanden des Hochleistungssports waren stärker leistungsmotiviert, insbesondere in erfolgsszuversichtlicher Weise. Da das Leistungsmotiv als ein zentrales Motiv im Leistungssport anzusehen ist, interessierte die Frage, welche Bedeutung das (überdauernde) Leistungsmotiv für die tatsächliche Leistungsbereitschaft und Leistungshöhe hat. Die Leistungsbereitschaft konnte man vor allem daran erkennen, ob der zum Zeitpunkt der Untersuchung 1 umfangreiche und anstrengungsintensive tägliche Trainingsaufwand in der Zeit zwischen der Untersuchung 1 und der Untersuchung 2 aufrechterhalten, eingeschränkt oder ganz aufgegeben wurde. Ein objektives Maß für die Leistungshöhe gab die Entwicklung der Bestzeiten für die in den Wettkämpfen geschwommenen Strecken. Die Untersuchung ergab, dass eine größere Erfolgszuversichtlichkeit, und eine geringere Misserfolgsängstlichkeit, bedeutsame Voraussetzungen dafür sind, dass die Leistungsbereitschaft für das Training über eine längere Zeit hinweg aufrechterhalten wird. Je geringer dagegen die Erfolgszuversichtlichkeit bzw. je größer die Misserfolgsängstlichkeit ist, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass das Hochleistungsschwimmtraining reduziert oder aufgegeben wurde. (Gabler 1976, 1981). Es zeigte sich weiterhin (entgegen anderer Befunde – vgl. Heckhausen, 1965), dass „die Leistungsmotivation bei den Hochleistungsschwimmern mit 'steigender' Sozialschicht abnahm. Es lag deshalb nahe zu vermuten, dass zur Bewältigung der Anforderung der Hochleistungssport entweder eine hohe Überdauernde Leistungsmotivation oder günstige Umweltunterstützung, insbesondere durch die Eltern, als Bedingung zur Aktualisierung der Leistungsmotivation gegeben sein müssen“ (Gabler, 1976,S.254).

### **Entwicklung des Leistungsmotivs**

Leistungsmotiviertes Verhalten kann erst auftreten, wenn mit einem angestrebten Leistungsziel gleichzeitig die bewusste Auseinandersetzung mit einem Gütemaßstab gegeben ist und dieses Ziel erreicht oder nicht erreicht werden kann(vgl. Heckhausen, 1966). Für die Ausprägung leistungsmotivierten Verhaltens ist also wichtig, dass die Wirkung des eigenen Handelns auch auf die eigene Person rückbezogen und als Erfolg oder Misserfolg erlebt werden kann(vgl. Beier, 1980; Schmalt, 1976). Die Fremdsteuerung des Verhaltens kann durch Selbststeuerung abgelöst werden, sobald Bewertungs- und Verhaltens Dispositionen bezüglich des Leistungshandelns von anderen übernommen worden sind (vgl. z. B. Heckhausen, 1966, 1972; McClelland, 1961,1965).

Weitere Einflussfaktoren zur Entwicklung der Leistungsmotivation sind die Familienstrukturen (Anzahl und Reihenfolge der Geschwister, Familiengröße), die soziale Schichtzugehörigkeit, der Bildungsstand und sozioökonomische Bedingungen (vgl.Heckhausen1972).Wenn man der Frage nach der Stabilität des Leistungsmotivs nachgeht, sind die Ergebnisse der Studie von Beier (1980) recht interessant. Beier schreibt, dass die die Motive HF, FM und NH von seiner 1. Stichprobe = t1 im Herbst 1972 bis hin zu t4 im Sommer 1975 deutliche Verbesserungen aufweisen: das Motiv HE wird kontinuierlich aufgebaut, das FM-Motiv dagegen abgebaut. In Beiers weiteren Stabilitätsuntersuchungen zeigte sich, dass sich die Werte der Versuchsgruppe denen der Kontrollgruppe durch die Verringerung des Erfolgsmotivs und durch die Zunahme des Misserfolgsmotivs annäherten. Bemerkenswert in diesem Zusammenhang ist der zeitlich verzögerte Effekt der Fördermaßnahmen, denn die „gezielte Förderung des Persönlichkeitsmerkmals Leistungsmotivation scheint erst gegen Ende der eigentlichen Untersuchungszeit wirksam zu werden“ (Beier,1980, S.97). Die Frage nach den Ursachen für diesen Effekt wurde in dieser Studie nicht nachgegangen. Gabler (1976) ist jedoch der Meinung, dass die Instabilität der Leistungsmotivation auch auf die Verwendung

verschiedener Tests und eine möglicherweise nicht ausreichende Gültigkeit und Zuverlässigkeit zurückgeführt werden kann. Wenn man diese Gütekriterien aber als gegeben annimmt, dann bleibt nur der Schluss, dass das Leistungsmotiv kein stabiles Persönlichkeitsmerkmal ist (Gabler, 1976, S.263).

#### **Geschlechtsspezifik des Leistungsmotivs**

Grundsätzlich sind keine eindeutigen Aussagen zu finden zu geschlechtsspezifischen Unterschieden in der Entwicklung des Leistungsmotivs, sofern eine diesbezügliche Differenzierung überhaupt vorgenommen wurde (vgl. Hanrahan & Biddle, 2002). Einige Autoren bezeichnen „eine geschlechtsspezifische Entwicklung des Leistungsmotivs eher als zufällig“ (Beier, 1980, S.127). Sie führen gefundene Geschlechtsunterschiede auch auf Stichprobenprobleme zurück, da „diese Variablen der Leistungsmotivation in der Literatur als relativ geschlechtsunabhängig angesehen werden“ (Heckhausen 1965, S.680, Gabler, 1976, S. 254). In der Forschung zur allgemeinen Leistungsmotivation hat sich jedoch gezeigt, dass Geschlechtsunterschiede existieren. So führt z. B. Horner (1968- zitiert nach Gill, 1986, S. 89) auf, dass neben den beiden Motiven Hoffnung auf Erfolg und Furcht vor Misserfolg ein weiteres Motiv existiert, die Furcht vor Erfolg (fear of success = Fos): „Fos is much more common in females than in males and is especially evident in women who have the capability of success“. Es kann davon ausgegangen werden, dass das Leistungsmotiv ein durch Sozialisation und soziales Lernen beeinflusstes Motiv ist. Männer sind eher am direkten Vergleich orientiert, während Frauen auch andere Aspekte, v.a. persönliche Ziele und Leistungen statt den Gewinn in den Vordergrund stellen (vgl. z.B. Gill; 1988; Murray & Matheson, 1993). Bei Beier (1980) sind die weibliche Sportlerinnen über einen Zeitraum eines Jahres misserfolgsmotivierter als die männlichen Sportler; bei Gabler(1976) ergaben sich ebenfalls geschlechtsspezifische Unterschiede. Hier wiesen die Schwimmerinnen einen niedrigeren Mittelwert für Hoffnung auf Erfolg auf und einen höheren Mittelwert für Furcht vor Misserfolg auf.

#### **Sportartspezifik des Leistungsmotivs**

Es liegen nicht wirklich aussagekräftige Untersuchungen vor, die sich mit dem Zusammenhang der Sportartzugehörigkeit und der Ausprägung des sportlichen Leistungsmotivs, befassen haben. Hanrahan und Biddle (2002) führen aus: „the influence of different types of sports on achievement orientation has not been adequately addressed“ ( Hanrahan & Biddle, 2002 S.4). In den bisherigen Untersuchungen wurde jeweils nur eine Sportart untersucht (z.B. Gabler, 1976; Langenkamp, 1998; Neumann, 1992) oder es wurden Sportler verschiedener Individualsportarten untersucht (z.B. Allmer, 1973). Individual- und Mannschaftsportler wurden gegenübergestellt, die sich aber nicht unterschieden (Vealey,1988) bzw. Sportler verschiedener Sportarten wurden in einer Stichprobe zusammengefasst. Es ist jedoch davon auszugehen, dass Individualsportler z.B. Erfolg anders definieren als Mannschaftsportler, da Sie in der Regel eine direktere Rückmeldung über ihre persönliche Leistung als Mannschaftssportler erhalten (vgl. Hanrahan & Biddle, 2002). Hanrahan und Biddle (2002) fanden jedoch im SOQ (dem Sport Orientation Questionnaire von Gill & Deeter, 1988) signifikante Unterschiede zwischen erwachsenen Leichtathleten und Sportspielern im Basketball, Squash und Fußball. Die Leichtathleten hatten niedrigere Werte in dem competitiveness-scale und in der win (ego) scale, und höhere Werte in der personal goal (task) scale.

#### **Weitere Empirische Ergebnisse**

Abschließend sollen einige Forschungsergebnisse zusammenfassend wiedergegeben werden, die in einem mehr oder weniger engen Zusammenhang mit dieser Forschung stehen. Elbe, Beckmann und Szymanski (2003) fanden im Rahmen einer Untersuchung an Sportschulern einer Eliteschule des Sports signifikante Zusammenhänge des sportsspezifischen Leistungsmotivs, nicht aber des allgemeinen Leistungsmotivs mit der aktuellen oder zukünftigen sportlichen Leistung, obwohl diese beiden Motiven untereinander Korrelationen aufwiesen. Sie konnten belegen, dass eine „domainspezifische Erhebung für die bereichsspezifische Leistungsprognose überlegen ist“(Elbe et. al, 2003, S.142).

Auf der Grundlage von Wieners Attribuierungstheorie wurden die Auswirkungen von Erfolg und Misserfolg auf die Ursachenattribution untersucht. Dabei fand man heraus, dass die Probanden im Sinne einer hedonistischen Verzerrung dazu neigen, für Erfolg sich selbst verantwortlich zu machen, für Misserfolg jedoch die Verantwortung abzuschwächen oder gar ganz zu leugnen. In zahlreichen empirischen Untersuchungen konnte dieser Effekt nachgewiesen werden, vor allem unter den drei Gegebenheiten von (1) Selbstwerterhöhung bzw. Selbstwertschutz, (2) positiver Selbstdarstellung in der Öffentlichkeit und (3) effektiver Kontrollausübung (vgl. Heckhausen, Schmalt & Schneider, 1985). Die Ursachenzuschreibung wird aber auch von Personenmerkmalen beeinflusst, u.a. vom Leistungsmotiv: Erfolgsmotivierte fühlen sich u. a. für Ihre Erfolge verantwortlich, Misserfolgsmotivierte eher für ihre Misserfolge. Misserfolge werden bei Erfolgsmotivierten auf mangelnde Anstrengung zurückgeführt, bei Misserfolgsmotivierten auf mangelnde Begabung; dagegen wird Erfolg von Misserfolgsmotivierten eher dem Zufall zugeschrieben. Bei einem Attributionsstil für negative Handlungsergebnisse mit den Merkmalen hohe Zeitstabilität, Infernalität und Globalität findet man immer deutliche Leistungseinbußen nach Misserfolg (vgl. u. a. Brunsteiner, 1990; Schneider & Schmalt, 2000). Laut Nicholls (1984) ist auf lange Zeit gesehen besonders die Begabungsattribution mehr affektwirksam, da nur der Begabungsfaktor die besten Vorhersagen auf die Zukunft erlaubt und auch hier Erfolg oder Misserfolg erwarten lässt. Die bereits von Heckhausen gefunden Effekte, dass sich nach einem Erfolg das Anspruchsniveau erhöht und nach einem Misserfolg absenkt, konnte auch bei einer Untersuchung von 6-12 jährigen Kindern zum Anspruchsniveau bestätigt werden (vgl. Wagner, 1976; Lauterbach, 1976, zitiert nach Beier, 1980). Interessant sind in dem Zusammenhang die Ergebnisse von McClelland, Atkinson, Clark und Lowell (1953). Sie stellten nach dauerndem Erfolg eine Verringerung des Leistungsbedürfnisses fest. (McClelland et. al., 1953). Diese zum Teil recht widersprüchlichen Ergebnisse bestätigen die Annahme, dass viele Faktoren einen Einfluss auf die Leistungsmotivation ausüben. Als wichtig in diesem Zusammenhang wird die Berücksichtigung der Ängstlichkeit als ein wesentlicher Einflussfaktor auf das Leistungsstreben erachtet.

Nach den Ausführungen von Schneider, Wegge und Konradt (1993) müssen das Ausmaß kurzzeitiger und langzeitiger Gedächtnisbelastung und die Anforderungen an die Handlungskoordination und die bei der Bearbeitung einer Aufgabe ablaufenden Prozesse, die sog. Informationsverarbeitungsprozesse berücksichtigt werden, neben der Menge und Art der zu bewältigenden Aufgaben. „Die Aufklärung von Leistungsergebnissen und deren motivationalen Anteilen verlangt, die Strukturen und Funktionen des menschlichen Informationsverarbeitungssystems modelltheoretisch zu berücksichtigen“. (Schneider, Wegge & Konradt, 1993, S. 113).

Die empirischen Befunde zum Zusammenhang zwischen dem Leistungsmotiv und der Aufgabenwahl ergeben zusammengefasst folgendes Bild: hoch erfolgsmotivierte Personen finden Aufgaben mittleren Schwierigkeitsgrades attraktiver als niedrig motivierte; hoch Leistungsmotivierte werden als „realistisch“ charakterisiert; hoch Leistungsmotivierte sind besser in der Lage, Befriedigungen aufzuschieben, sie sind stärker „hoffnungsorientiert“ als „furchtorientiert“ Hochmotivierte machen sich selbst für Erfolge verantwortlich und schätzen sich allgemein als hoch befähigt ein. Zusammenfassend kann man nach Schneider und Schmalt (1994) sagen, dass die eigentlich motivierenden Faktoren beim Vorliegen von Leistungsthematik folgende Erwartungseffekte sind: *Hoffnung auf Erfolg* und *Furcht vor Misserfolg*. Deren Stärke bestimmt das Gesamtmaß der Leistungsmotivation. Sie leiten das Verhalten (suchend oder meidend) auf leistungsbezogene Handlungsziele. Dabei wird die Leistungsmotivation als ein „Selbstbegräftigungssystem“ betrachtet (vgl. Heckhausen, 1972).

Heckhausens (1972) Untersuchungsergebnisse bestätigen die Annahme eines selbstgewollten, als eigene Gestaltung erlebten, Leistungsverhaltens und deuten darauf hin, dass die Fähigkeit des Individuums zur „Selbstbegräftigung“ in Relation zur „Fremdbegräftigung“ bisher weit unterschätzt wurde. Mit diesem Selbstbegräftigungssystem erklärt Heckhausen (1972), warum die Verhaltenssteuerung des Individuums bemerkenswert konsistent bleibt, sowohl unter wechselnden Situationsbedingungen wie etwa bei unterschiedlicher Fremdbe-

kräftigung als auch im zeitlichen Längsschnitt wie bei zunehmender Verlagerung der Erfahrungshäufung. (Heckhausen, 1972, S. 3)

#### **1.2.4 Handlungskontrolle**

Motivationale Prozesse sind für die Verfolgung eines Zieles bis zu dessen Erreichung allein nicht ausreichend (vgl. Kuhl, 1982). Zum Beispiel will ein Forscher die Dissertation schon lange fertig stellen, aber immer wieder gibt es Schwierigkeiten. Es müssen also Hilfsfunktionen eingesetzt werden, um diese Absichten zu realisieren. Diese Hilfsfunktionen werden als volitionale Prozesse bezeichnet. Sie sollen zeigen, wie und bei welcher Gelegenheit und auf welche Weise dies geschehen soll (Heckhausen, 1989, S. 12). Daher formulierte Kuhl (1983, 1994a) die Theorie der Handlungskontrolle, deren zentrale Aspekte kurz dargestellt werden sollen.

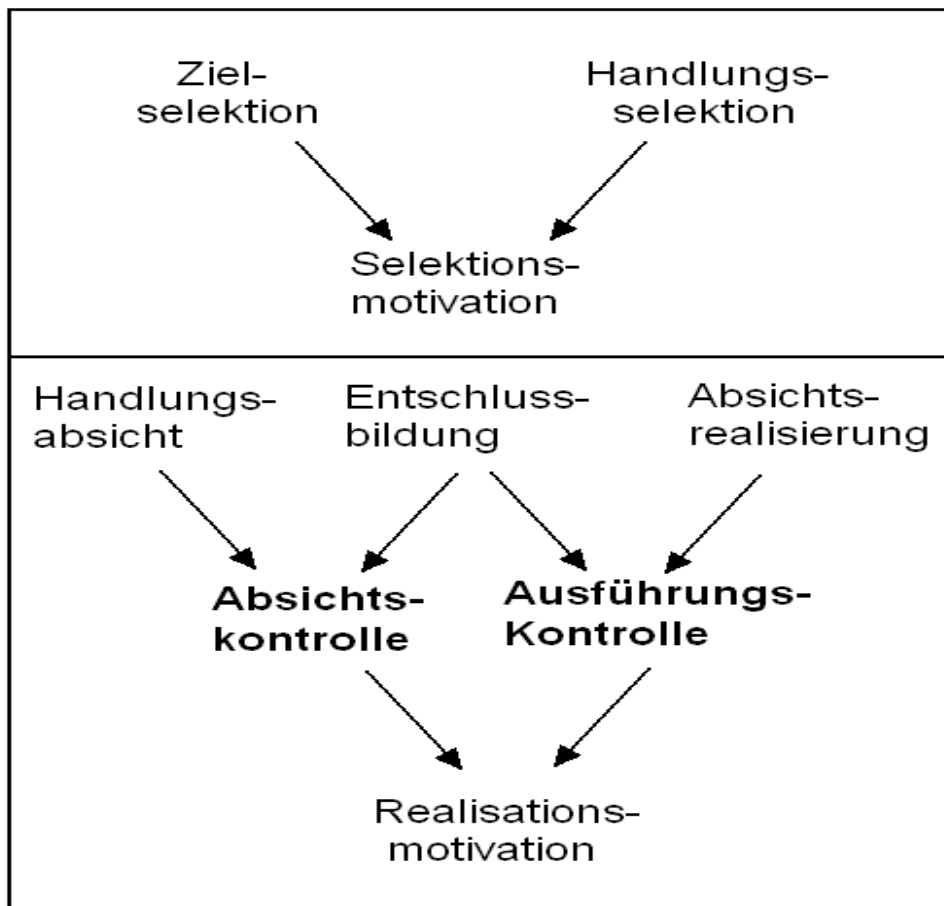
#### **Theoretische Einordnung**

Der Begriff der Handlungskontrolle bezeichnet Mechanismen und Prozesse, die auf die Vorbereitung und Ausführung einer Handlung einwirken (vgl. Kuhl, 1983). Handlungskontrollprozesse werden unterteilt in die Absichtskontrolle, d. h. das Durchsetzen einer Handlungsabsicht bis zur Entschlussreife, und in die Ausführungskontrolle, d. h. das Durchhalten dieses Entschlusses bis zur Zielerreichung (vgl. Beckmann & Strang, 1991). Handlungskontrollprozesse dienen also primär zur Abschirmung der beabsichtigten Handlung gegenüber konkurrierenden motivationalen Tendenzen. Dadurch kann ein beabsichtigtes Verhalten auch tatsächlich realisiert und nicht durch konkurrierende Handlungstendenzen abgelöst werden (vgl. Sahre, 1994). Der Prozess der Handlungskontrolle beginnt im Moment der Handlungsplanung und bleibt über den Beginn bis zum Ende dieser beabsichtigten Handlung wirksam.

Zur Umsetzung einer Handlungsabsicht sind verschiedene Handlungs-Kontrollprozesse einsetzbar, die als unbewusst wirkende Mechanismen oder bewusst einsetzbare Strategien der Selbststeuerung zur Wirkung gelangen. Kuhl (1983) und Sahre (1994) beschreiben diese Kontrollprozesse wie folgt:

(1) Aufmerksamkeitskontrolle (selektive Aufmerksamkeit), (2) Sparsamkeit der Informationsverarbeitung, (3) Motivationskontrolle, (4) Emotionskontrolle, (5) Enkodierungskontrolle und (6) Umweltkontrolle. Die Steuerung dieser Handlungskontrollprozesse erfolgt durch die bereits erwähnte übergeordnete Instanz der Realisationsmotivation. Diese wiederum ist abhängig erstens von der Selektionsmotivation, die bei der Ziel- und Handlungsselektion wirksam wird, zum zweiten dem Schwierigkeitsgrad der Handlungsrealisation und letztlich von der wahrgenommenen eigenen Fähigkeit zur Handlungsausführungskontrolle (vgl. Abbildung 7 Phasenmodell nach Sahre, 1994).





**Abbildung 7: Phasenmodell zur Generierung und Realisierung einer Handlungsabsicht (Sahre, 1994, S. 48)**

Eine zwingende Voraussetzung der Handlungskontrolle ist demnach die Selbststeuerung. Unter Selbststeuerung werden alle zur Koordinierung psychischer Prozesse nötigen Funktionen zusammengefasst, die eine Umsetzung einer Handlungsabsicht und der aus ihr resultierenden Ziele optimal funktionieren lassen. Grundsätzlich unterscheidet man drei Formen der Selbststeuerung: (1) Die Selbstregulation, (2) Selbstkontrolle und (3) Selbstorganisation. Beckmann (1999) erklärt, dass bei der Selbstregulation als höhere Form der Selbststeuerung die aktuelle Handlungsabsicht gestärkt wird, wohingegen bei der Selbstkontrolle Subsysteme gehemmt werden. Die Selbstorganisation ist der Extremfall der Selbstregulation, bei dem ein Verhalten automatisch und ohne bewusste Kontrolle realisiert wird. (vgl. Beckmann, 1999)

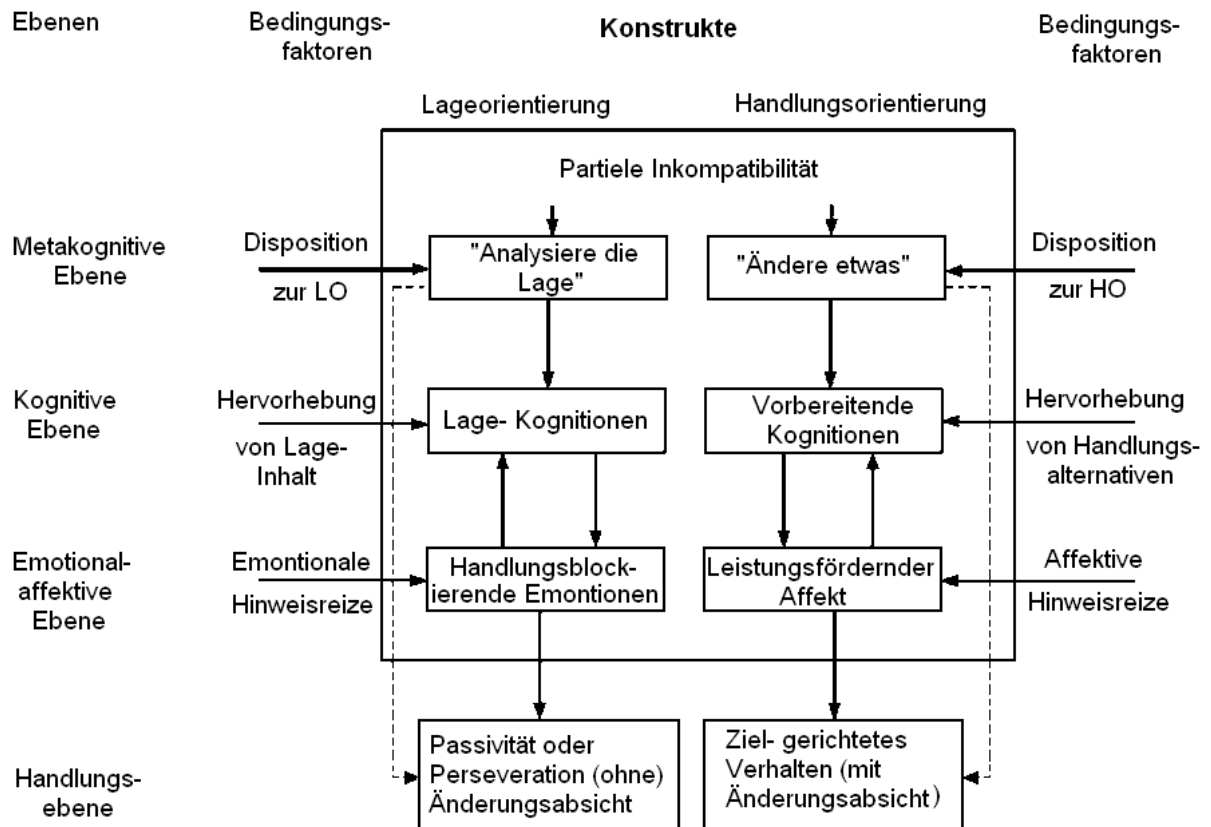
#### **Handlungs- versus Lageorientierung**

Nach Kuhl (1983) gibt es zwei verschiedene Selbstregulationsformen: die handlungsorientierte (HO) und die lageorientierte (LO). Bei handlungsorientierten Personen sind alle mentalen Prozesse darauf ausgerichtet, einen gegenwärtigen Ist-Zustand in den angestrebten Soll-Zustand zu überführen. Dagegen neigen lageorientierte Personen eher dazu, ihre Konzentration auf die Analyse einer vergangenen, gegenwärtigen oder zukünftigen Lage zu richten. Umgangssprachlich könnte man sagen, sie Grübeln mehr. Kuhl geht davon aus, dass durch dieses Grübeln das „Arbeitsgedächtnis“ blockiert wird, so dass Handlungskontrollprozesse nicht mehr wirkungsvoll eingesetzt werden können. Mittlerweile wird jedoch diese Annahme der sog. „Kapazitätstheorien“ eher kritisch angesehen, weil sich einige Aspekte als empirisch unzutreffend erwiesen haben (vgl. Sahre, 1994). Kuhl (1994b) bezeichnet Personen dann als lageorientiert, wenn sie zwar vielleicht das Wissen und die sonstigen Fähigkeiten haben, aber diese momentan nicht einsetzen können, um eine eingetretene Situation oder die Lage, in der sie sich befinden, durch den Einsatz entsprechender Handlungsmöglichkeiten zu verlassen bzw. zu verändern. Sie befinden sich in einer Art von „Handlungs-

lähmung“. Dem gegenüber werden Personen, die auch oder gerade unter Belastung in der Lage sind ihre Handlungskompetenz auszuschöpfen, als handlungsorientiert bezeichnet. Daraus kann abgeleitet werden, dass im lageorientierten Zustand ein Mangel an Konzentration vorliegt. Diese wirkt sich so aus, dass die Aufmerksamkeit und das Denken nicht bei der auszuführenden Handlung gehalten werden können. Dagegen können handlungsorientierte Personen ihre ganze Konzentration auf die anstehende Aufgabe richten. Nach Kuhl und Beckmann (1985) stellt die „Selektive Aufmerksamkeit“ eine mögliche Art der Handlungskontrolle dar und die Konzentrationsfähigkeit wird als ein Teil der erfolgreichen Handlungskontrolle angesehen. (Kuhl & Beckmann, 1985). Einige Menschen neigen unter bestimmten Voraussetzungen mehr zu der einen oder der anderen Steuerungsform, obwohl die drei oben genannten Arten der Selbststeuerung, also Selbstkontrolle, Selbstorganisation, und Selbstregulation innerhalb eines Handlungsverlaufes ständig wechseln oder sogar gleichzeitig ablaufen können. Es scheint, als erfolgt dies in Abhängigkeit von den jeweiligen Dispositionen zur Handlungskontrolle. Kuhl und Beckmann (1994) fanden zum Beispiel heraus, dass lageorientierte Personen mehr zur Selbstkontrolle neigen als handlungsorientierte. (Kuhl & Beckmann, 1994).

Nach Kuhl (1983) beinhalten die Handlungsorientierung sowie die Lageorientierung demzufolge eine dispositionelle und eine situative Komponente (vgl. Abbildung 8), wobei hier die Disposition im Vordergrund steht. Die beiden Kontrollzustände HO und LO sind für folgende drei Aspekte einer Handlung zu unterscheiden: (1) die Planungszentrierung, (2) die Zielzentrierung und (3) die Misserfolgszentrierung. Deswegen werden beim HAKEMP, einem Fragebogen zur Erfassung der Handlungskontrolldisposition, drei Unterskalen unterschieden, welche diese drei Aspekte einzeln erfassen: die HLOM-, HLOP-, und HLOT-Skala. Die HLOM-Skala eignet sich besonders zur Vorhersage von generalisierten Leistungsdefiziten nach Misserfolg (im Sinne der gelernten Hilflosigkeit). Die HLOP-Skala soll den Zusammenhang zwischen dem Grad der Intention zur Ausführung von Aktivitäten und dem Ausmaß der tatsächlichen Ausführung darstellen. Diese Art der Handlungskontrolle wird auch als Fähigkeit zur Selbstmotivierung bezeichnet. Die HLOT-Skala soll das Ausmaß messen, bei dem eine Person in einer Tätigkeit „aufgeht“, ohne dass die Aufmerksamkeit von der Tätigkeitsausführung abgelenkt wird, z. B. durch häufiges Denken an das Ziel oder an die Handlungsalternativen.





**Abbildung 8: Vereinfachtes Modell der Handlungskontrolle nach Kuhl (1983, S. 256) unter Berücksichtigung der verschiedenen Ebenen der Handlungsregulation**

### Handlungskontrolle im Sport

Bei einem großen Wettkampf mag die Zuschauerkulisse immer wieder die Aufmerksamkeit auf sich ziehen. Um die Konzentration nicht zu verlieren, muss es dem Sportler gelingen, seine Aufmerksamkeit selektiv auf die von ihm auszuführende Tätigkeit auszurichten. Außerdem kann die Stimmung im Stadion wie das Wissen darum, was auf dem Spiel steht, so anregend wirken, dass der Sportler Schwierigkeiten haben kann, den Einsatz seiner Kraftreserven so zu regulieren, dass er sie nicht vorzeitig erschöpft. All dies sind Beispiele für Handlungskontrollprobleme und mögliche Selbstregulationsprozesse, welche der Beseitigung der Probleme dienen. Das Kernproblem der Handlungskontrolle bilden nach Beckmann und Strang (1991) die aufgabenirrelevanten Kognitionen, d. h. Gedanken, die mit der Ausführung einer Absicht nichts zu tun haben und sich deshalb störend auf sie auswirken. (Beckmann & Strang, 1991).

Schlicht und Wilhelm (1987) stellen die Vermutung an, dass bereits die bloße Hinwendung der Aufmerksamkeit auf Aspekte, die nicht unmittelbar für den Prozess der Zielerreichung bedeutsam sind, eine Belastung des Arbeitsspeichers mit irrelevanten Gedanken sind, welche zu Leistungsstörungen führen. Es darf jedoch nicht jegliches Analysieren von Zuständen als LO missverstanden werden. Auch im HO Zustand kann es Phasen des Analysierens von Zuständen und des Abwägens von Handlungsalternativen geben, solange sie als Instrument zur Erreichung einer Handlungsabsicht erlebt werden. Dieses zeigt sich gerade im Sport sehr eindrucksvoll. Nach Beckmann (1987) und Strang (1991) kann es sich für einen Sportler als sehr nützlich erweisen, nach einer Niederlage in einem Wettkampf zunächst über die Ursachen für diesen Misserfolg nachzudenken. Dann kann er sich wieder ganz der nächsten daraus abgeleiteten Handlungsabsicht zuwenden und sich vollständig auf die Realisierung dieser konzentrieren. Andererseits kann die im Allgemeinen als leistungsbeeinträchtigt wirkende LO sehr realisationsfördernd sein, wenn es z. B. um das Durchhalten einer bereits in Gang gesetzten unattraktiven aber notwendigen Handlung (z. B. hartes Training) geht. In der Regel zeigen lageorientierte Personen nach Misserfolg höhere Leistungen

als Handlungsorientierte, wenn sie gleichzeitig einen hohen HOT-Wert haben (besondere bei Routinetätigkeiten, die kaum Handlungskontrollstrategien erfordern).

Lageorientierte Sportler profitieren dabei von der motivationssteigernden Wirkung ihrer ernsthaften Auseinandersetzungen mit Misserfolgen, wenn sie die Fähigkeit haben, während der Tätigkeitsausführung ihre Misserfolgsgedanken abzuschalten (vgl. Beckmann, 1987, Beckmann & Strang, 1991).

### **1.2.5 Empirische Befundlage zur Handlungskontrolle im Sport**

Neben einer Vielzahl von Laborexperimenten, die die zentralen Annahmen der Theorie der Handlungskontrolle bestätigen (einen Überblick geben Kuhl & Beckmann) haben zahlreiche empirische Untersuchungen mittlerweile auch die Bedeutung von Handlungs- und Lageorientierung für verschiedene Aspekte des sportlichen Handelns belegt. Die Befunde dieser Untersuchungen sind allerdings differenzierter als zunächst zu vermuten war. Die einfache Annahme, dass Handlungsorientierung für alle sportlichen Tätigkeiten stets von Vorteil ist, lässt sich danach nicht aufrechterhalten. Die spezifischen Anforderungsprofile einer sportlichen Tätigkeit müssen stets Berücksichtigung finden. In Abhängigkeit davon kann in einer sportlichen Disziplin oder auf einer bestimmten Spielposition Handlungsorientierung von Vorteil sein. Bei einer anderen Disziplin oder auf einer anderen Spielposition kann hingegen Lageorientierung die Leistung begünstigen.

Ein Teil der im Sportbereich anzuesiedelnden Untersuchungen befasst sich mit dem Einfluss von belastenden Ereignissen auf die motorische Leistung, wie z. B. Misserfolg, Rekordversuch oder Zeitdruck. Zahlreiche empirische Untersuchungen haben belegt, dass lageorientierte Personen von einem Misserfolg nicht loskommen können und dadurch ihre Leistung bei einer nachfolgenden Tätigkeit beeinträchtigt wird (Kuhl, 1981). Eine lageorientierte Basketballspielerin bleibt zum Beispiel nach einem misslungenen Korbleger für einen kurzen Moment unter dem gegnerischen Korb stehen um darüber nachzutrübeln, wieso sie diese Chance nicht nutzen konnte. Infolgedessen fehlt sie ihrer Mannschaft bei dem laufenden Schnellangriff des Gegners in der Verteidigung.

Kuhl (1981) fand eine leistungsmindernde Auswirkung einer durch eine Serie von Misserfolgen herbeigeführten „gelernten Hilflosigkeit“; auf eine nachfolgende kognitive Leistungsaufgabe im Falle einer vorliegenden Lageorientierung, nicht jedoch bei Handlungsorientierung. In einer Untersuchung von Strang, Wegner, und Schwarze (1987) mit Sportstudenten ergab sich dementsprechend bei einer komplexen motorischen Aufgabe eine Vervierfachung der Fehlerzahlen, wenn die Versuchspersonen lageorientiert waren und ein Misserfolgstraining erfahren hatten. Handlungsorientierte Sportstudenten ließen sich hingegen durch die vorausgehenden Misserfolge in ihrer Leistung nicht beeinträchtigen. (Strang, Wegner & Schwarze, 1987).

Ergänzend zu derartigen Befunden stellten Haschke, Tennigkeit und Kuhl (1994) fest, dass solche Hilflosigkeitseffekte ihre psychophysiologische Entsprechung in Hirnstrommustern finden. Ein erhöhtes elektroenzephalographisches Gleichspannungspotential, was als physiologischer Beleg für eine Beeinträchtigung der Handlungskontrolle bewerten werden kann, fand sich nach einem Misserfolgstraining nur bei lageorientierten nicht jedoch bei handlungsorientierten Fußballspielern. (Haschke, Tennigkeit & Kuhl, 1994). Heckhausen und Strang (1988) belegten mit einer Untersuchung, dass die höhere Belastbarkeit handlungsorientierter Sportler sich besonders deutlich zeigt, wenn eine persönliche Bestleistung in einem Bereich erbracht werden soll, in dem feinmotorische Steuerung und Konzentrationsfähigkeit entscheidend sind. (Heckhausen & Strang, 1988). Sahre (1991) stellte fest, dass eine Rekordinstruktion bei einer Basketballaufgabe eine erhöhte Anstrengung bewirkte, sowohl bei handlungs- als auch lageorientierten Basketball-Spielern, allerdings mit unterschiedlicher Konsequenz für verschiedene Leistungsmerkmale.

Lageorientierte Spieler liefen unter der Rekordinstruktion zwar schneller als in der Normalbedingung, erzielten aber nicht mehr Körbe. Handlungsorientierte Spieler steigerten dagegen mit der Laufgeschwindigkeit auch die Trefferzahl (vgl. Sahre, 1991).

Der Grund hierfür scheint darin zu liegen, dass die handlungsorientierten Spieler den Einsatz ihrer verfügbaren Ressourcen effektiver zu regulieren wissen als die Lageorientierten und nur so viel Anstrengung aufwenden, wie es der Leistungstätigkeit zuträglich ist. Solch eine effektive Anstrengungsregulation gelingt den Lageorientierten hingegen nicht: unter der Rekordinstruktion erschöpfen sie ihre Ressourcen schnell. Die bis angeführten Untersuchungen erwecken den Eindruck, dass Lageorientierung grundsätzlich ungünstig für sportliche Leistung ist. In Einklang mit den allgemeinspsychologischen Experimenten zeigen die sportbezogenen Untersuchungen auf jeden Fall ein deutliches Defizit bei lageorientierten gegenüber handlungsorientierten Sportlern auf, wenn es um Selbstregulation unter Belastung und Beanspruchung oder den angemessenen Einsatz von Kraft und Konzentration geht. Weitere sportbezogene Untersuchungen zeigen jedoch, dass das Gesamtbild komplexer ist. So fand Beckmann (1987) in einer Untersuchung im Bereich der Leichtathletik heraus, dass Lageorientierung Höchstleistung in Disziplinen, bei denen es auf kurzfristig Maximalkraftleistungen ankommt, begünstigt. Bei anderen Arten von Leistungs- Anforderung wie z. B. Ausdauerleistungen, oder bei Kampfsportarten wirkt sich die Lageorientierung hingegen beeinträchtigend aus. Im Falle von Lageorientierung ist beide seine Konsequenz der mangelnden Selbstregulationsfähigkeit. Diese begünstigt einerseits eine maximale Ressourcenausschöpfung, wodurch diese aber andererseits frühzeitig erschöpft ist. (Beckmann & Kazen-Saad, 1994) Daraus folgt, dass die spezifischen Anforderungsprofile einer sportlichen Tätigkeit stets Berücksichtigung finden müssen. In Abhängigkeit davon kann in einer sportlichen Disziplin oder auf einer bestimmten Spielposition Handlungsorientierung von Vorteil sein. Bei einer anderen Disziplin oder auf einer anderen Spielposition kann hingegen die Lageorientierung die Leistung begünstigen. Eine Differenzierung der Leistungsfähigkeit lässt sich demnach sogar innerhalb von Sportspielmannschaften feststellen: Lageorientierung bildet eine günstige Voraussetzung für die Spielmacherposition aber eine schlechte für den Torjäger (Beckmann & Trux 1991).

Für einen Trainer werden lageorientierte Sportler vermutlich die prinzipiell angenehmeren sein, weil sie sich grundsätzlich bemühen, seinen Anweisungen zu folgen, und an den vorgegebenen taktischen Marschrouten festhalten. Dies wird ihnen tatsächlich aber nur so lange gelingen, wie ihnen ihre Tendenz zum nachgrübeln, etwa über eine misslungene Aktion, keinen „Strich durch die Rechnung“ macht. Sahre (1991) konnte auch zeigen, dass in kritischen Situationen am Spielende die handlungsorientierten Spieler eher als die lageorientierten die Nerven behalten und Korbchancen somit besser nutzen konnten. (Sahre, 1991)

#### **Handlungskontrolle und Leistungsoptimierung**

Die Handlungskontrolle für leistungsfördernde Maßnahmen im Sport zu verwenden, legen sowohl die theoretischen Annahmen als auch die empirischen Ergebnisse nahe. Dies setzt zum einen voraus, dass Athleten und Trainer die verschiedenen Kontrollzustände unterscheiden können, also in der Lage sind eine Diagnose zu erstellen. Zum anderen dass die theoretischen Ansatzpunkte für konkrete Eingriffsmöglichkeiten geboten werden, also eine Intervention möglich ist. Letztlich ist auch Voraussetzung, dass die Selektion von Kontroll-dispositionen (also Handlungs- vs. Lageorientierung) möglich ist und in sportlichen Anforderungen gezielt herbeigeführt werden kann. (Beckmann & Strang 1991). Haschke (1994) erklärte, dass der Grad der dispositionellen Lage- versus Handlungsorientierung eines Sportlers von seinem Trainer sehr gut eingeschätzt werden kann. Die Trainerbeurteilungen stimmen mit den über die Handlungskontrollskala ermittelten Einstufungen sehr gut überein. Die Diagnose einer durch Lageorientierung bedingten Hilflosigkeitsgefährdung eines Sportlers oder auch seine Belastbarkeit kann vom Trainer aktiv in die Spielplanung mit einbezogen werden (Haschke, et al, 1994). Nach Heckhausen und Strang (1988) können Interventionsmöglichkeiten wie folgt aussehen. Lageorientierte Sportler benötigen offensichtlich möglichst konkrete und genaue Instruktionen durch den Trainer. Solche Instruktionen können bei Handlungsorientierten mit deren flexiblem Selbstregulationspotential Konflikte hervorrufen. Handlungsorientierte können aber von Rekordinstruktionen profitieren, die wiederum bei Lageorientierten (ohne zusätzliche Instruktionen) besser zu vermeiden sind. (Heckhausen & Strang 1988). Beckmann (1989) führt aus, dass generell die Hervorhebung von Wettkampf-

elementen, die eine Störungsquelle darstellen könnten (wie etwa eine große Zuschauerkulisse), Handlungskontrollprozesse anregen kann. Es können sowohl mentale Selbstregulationsprozesse angeregt werden als auch eine spezifische Wettkampfspannung entstehen. Bei Lageorientierten müssen solche Maßnahmen auf jeden Fall durch ein Training vorbereitet werden, bei dem die Aufmerksamkeit auf Aufgabenelemente (z. B. durch Visualisierung) gelenkt wird, vorbereitet werden (vgl. Beckmann 1989).

Ein Trainer kann schließlich auf diese Weise ein psychologisches Trainingskonzept systematisch mit dem sportartspezifischen Training verbinden (vgl. dazu Strang 1987). Hartung und Schulte 1994 stellen fest, dass obwohl Lageorientierung keineswegs ein „unabwendbares Schicksal“, sein muss, sondern durchaus langfristig veränderbar zu sein scheint, kann auch eine (selbst-) Selektion von Athleten aufgrund ihrer Disposition zu Handlungs- oder Lageorientierung erfolgen (Hartung, Schulte 1994). Wieverschiedene Untersuchungen von Beckmann, Kazen-Saad und Trux (1991 u. 1994) zeigen, findet diesbezüglich eine Selbstselektion statt, indem die erfolgreichen Athleten in den entsprechenden Disziplinen bzw. auf den entsprechenden Positionen innerhalb einer Sportspielmannschaft auch die jeweils „passende“, Handlungskontrolldisposition aufweisen (Beckmann & Kazen-Saad, 1994, Beckmann & Trux, 1991) Beckmann (1987) weist auch darauf hin, dass sich die Kenntnis der jeweiligen Disposition aber auch dazu nutzen ließe, Nachwuchssportler gezielt derjenigen Disziplin bzw. Spielposition nahe zu bringen, für die sie aufgrund ihrer Persönlichkeitsdisposition die größten Erfolgsaussichten haben dürften. Dabei ist auch auf eine Kombination verschiedener Aspekte von Handlungs- und Lageorientierung zu achten. So findet sich bei Spitzensportlern häufig eine Kombination von misserfolgsbezogener Lageorientierung mit tätigkeitszentrierter Handlungsorientierung. Bei dieser Dispositionskombination wird der energetisierende Effekt von Lageorientierung mit dem Konzentrationsaspekt von Handlungsorientierung kombiniert. Dies stellt eine ideale Voraussetzung für sportlichen Erfolg dar. (Beckmann, 1987)

### 1.2.6 Zusammenfassung

Motivation ergibt sich aus der Interaktion von Person und Situation. Auf Seiten der Person sind die Motive die „Ursachen“ für das Verhalten. Im Sport finden sich viele solche Ursachen. Ein wichtiges Motiv ist jedoch das Leistungsmotiv, das heißt die Auseinandersetzung mit einem Gütemaßstab. Zusätzlich spielt die motivationale Orientierung eine Rolle, vor allem im Leistungssport. Ob aus einer Motivation auch ein Verhalten wird, hängt von der Volition ab. Ob also Sportler viel trainieren und im Sport erfolgreich sein können hängt auch von ihrer Volition ab, das heißt wie gut sie sich selbst steuern können. Es werden dabei Menschen unterschieden, die eher zu einer Handlungs- oder zu einer Lageorientierung neigen, also eher direkt handeln oder eher nachdenken bzw. nachgrübeln. Die Beschreibungen der Theorie haben ergeben, dass sowohl die Stärke der Motive als auch die Stärke der Handlungsorientierung abhängig sind von den Erfahrungen, die ein Mensch macht, vor allem in Leistungssituationen, in denen Rückmeldung über das Leistungshandeln erfolgt. Der Forscher stellt die Frage, ob auch die Bedingungen in einer Kultur zu verschiedenen Erfahrungen führen können.

## 1.3 psychologische Anforderungen im Ringen

Ringen ist ein sportlicher Zweikampf, bei dem die beiden Kontrahenten versuchen, den Gegner mit verschiedenen Griffen und anderen Techniken mit den Schultern zu Boden zu zwingen (Schultersieg). Dabei kommen als Techniken Würfe, Schleudern und Hebel zum Einsatz. Schläge, Tritte oder Stöße sind genauso wie Würgen verboten. Die Kampfleitung und die Wertung der einzelnen Griffkombinationen übernimmt der *Kampfrichter* oder ein Kampfgericht bestehend aus drei Wertungsrichtern. Wer am Ende der Kampfzeit die meisten Punkte gesammelt hat oder vorher seinen Konkurrenten auf beide Schultern gebracht hat, ist der Sieger. Kann keiner der Ringer innerhalb der festgelegten Zeit einen Schultersieg erringen, wird der Sieger anhand eines Punktesystems ermittelt. Bei internationalen Wettkämpfen besteht das Kampfgericht aus Mattenpräsident, Kampfrichter, Punktrichter und

Zeitnehmer. Man unterscheidet zwischen Freistil und griechisch-römischem Stil. Beim griechisch-römischen (klassischen) Stil sind nur Griffe oberhalb der Gürtellinie erlaubt, beim Freistilringen sind Griffe am ganzen Körper und Beineinsatz gestattet. (Mosad, 2005)

### 1.3.1 Geschichte

Ringens war bereits in der Antike eine verbreitete Sportart. Auf alten ägyptischen und babylonischen Reliefs sind Ringer dargestellt, und man kann schon viele der auch heute verwendeten Griffe erkennen. Im alten Griechenland spielte das Ringen in Sagen und Literatur eine große Rolle. Ringkämpfe zählten zu den wichtigsten Wettkämpfen bei den Olympischen Spielen. Die Römer übernahmen viel vom griechischen Ringen, größere Neuerungen führten sie nicht ein. Die japanische Ringertradition reicht etwa 2 000 Jahre zurück. Die erste Aufzeichnung über einen Ringkampf in Japan stammt aus dem Jahr 23 v. Chr. Auch im Mittelalter erfreute sich das Ringen großer Beliebtheit und wurde von vielen Königshäusern gefördert, besonders in England, Frankreich und Japan. Im 19. Jahrhundert entwickelte sich das Ringen weiter, in England entstand nach antiker Tradition das Freistilringen. In Deutschland wuchs die Popularität dieser Sportart, nachdem der Deutsche Karl Abs gegen den Amerikaner William Muldoon 1885 die inoffizielle Weltmeisterschaft gewann. In der Mongolei, in Indien und in Pakistan hat das Ringen eine lange Tradition. In einigen Ländern entwickelten sich eigene Stile: Schwingen in der Schweiz, Glima in Island, Sambo in Russland und Yaglı in der Türkei. Bereits bei den ersten Olympischen Spielen der Neuzeit 1896 gab es einen offenen Wettbewerb im griechisch-römischen Stil, den Carl Schuhmann (Deutschland) gewann. Freistilringen wurde 1904 olympisch. Eine inoffizielle Weltmeisterschaft im griechisch-römischen Stil wurde 1904 in Wien abgehalten. Die erste offizielle Weltmeisterschaft fand 1921 in Helsinki statt. 1922 wurde noch einmal eine Weltmeisterschaft im griechisch-römischen Stil durchgeführt, dann gab es bis 1950 keine Welttitelkämpfe mehr. Seitdem wurden Weltmeisterschaften regelmäßig in Jahren ohne Olympische Spiele abgehalten (inzwischen alljährlich). Die ersten Weltmeisterschaften im Freistilringen fanden 1951 in Helsinki (Finnland) statt. Viele Weltmeister im Ringen kamen aus Bulgarien, Finnland, Ungarn, Iran, Japan, der ehemaligen Sowjetunion, Schweden, der Türkei und den USA. In den unteren Gewichtsklassen waren oft Japaner erfolgreich. In Japan haben Kampfsportarten generell eine lange Tradition, insbesondere Judo und Sumo (Farag, 2001).

### Ringens bei olympischen Spielen

Die Grundregeln und die Punktwertung sind beim griechisch-römischen Stil und beim Freistil gleich. Dies wurde von der 1921 gegründeten Fédération Internationale de la Lutte Amateur (FILA), dem internationalen Ringerverband, beschlossen. Bei den Olympischen Spielen dauert ein Ringkampf fünf Minuten und wird ohne Pause durchgeführt. Sieger ist derjenige Ringer, der seinen Gegner schultert oder der am Ende der Kampfzeit mehr Punkte hat. Nach den derzeitigen Regeln wird ein Kampf um höchstens drei Minuten verlängert, wenn keiner der Ringer am Ende der regulären Kampfzeit mindestens drei Punkte erzielt hat. Hat am Ende der Verlängerung immer noch keiner der Ringer drei Punkte oder besteht Punktgleichheit, entscheidet das Kampfgericht über den Sieg. Punkte erhält ein Ringer sowohl beim Freistilringen als auch beim griechisch-römischen Stil für die verschiedenen Techniken (Ali, 2003)

### 1.3.2 Sportart Ringens

Es gibt grundsätzlich zwei Stile in der Sportart Ringens. Der griechisch-römische Stil ist in Europa besonders beliebt, wird aber auf der ganzen Welt ausgeübt. In dieser Stilart sind nur Griffe oberhalb der Gürtellinie erlaubt, der Einsatz der Beine ist verboten. Beinstellen, Klammern und mit den Beinen festhalten ist nicht zulässig. Ein Kampf im griechisch-römischen Stil beginnt im Stand. Die Kämpfer versuchen, in den Bodenkampf überzugehen, indem sie den Gegner auf die Matte werfen oder niederringen. Es gibt nur einen Unterschied zum Freistil-Ringen. Hier werden die Beine mitbenutzt.

Weltklasseathleten wie auch Erfolgstrainerbetonen, dass einer der entscheidenden Faktoren in der Leistungsrealisierung im Wettkampf die Psyche des Athleten ist. Spitzensportler in



den verschiedensten Sportarten weisen im allgemein ein sehr hohes physisches und technisch-taktisches Niveau auf, dass nur bedingt die Leistungsunterschiede im Wettkampf erklären kann. In gleicher Weise ist bedeutsam, wie der Sportler es versteht dieses Niveau in direkter Konfrontation mit dem Gegner auch umzusetzen. Psychische Eigenschaften, wie Stabilität und Selbstbewusstsein, ein gesundes Maß an Aggressivität, optimale mentale Vorbereitung, Konzentrationsfähigkeit, Einstellung auf den Gegner usw. entscheiden bei physisch gleichstarken Gegnern über Sieg oder Niederlage. Durch die enorme Entwicklung des Leistungssports in den letzten Jahren und Jahrzehnten trifft man international insbesondere in den Kampfsportarten auf eine dichtgedrängte Spitze, in der ein wesentlicher Faktor des Erfolgs in der Psyche des Sportlers verankert ist. Daher verzeichnet man vielfach ein recht intensives Bemühen um gezielte und langfristige psychologische Einflussnahme, da nicht davon ausgegangen werden kann, dass sich ein optimaler psychischer Zustand im Wettkampf automatisch herstellt. Die Psychologischen Anforderungen sind vor allem im Sportringen ein wesentlicher Aspekt. Darum untersucht der Forscher die psychologischen Aspekte genauer. Er erklärt im Wesentlichen die motivationalen und volitionalen Aspekte im Sportringen.

### **1.3.3 Motivation und Leistungsmotive im Sportringen**

Für einen Sportringer ist es sehr wichtig im Training und im Wettkampf, dass er eine starke Motivation besitzt. Wie Rheinberg (2004) schon erklärt hat, versteht man unter der Motivation die Orientierung des aktuellen Verhaltens auf ein bestimmtes, positiv bewertetes Ziel. So ein Ziel kann beispielweise ein Sieg in einem wichtigen Wettkampf sein, auf das der Ringer sein Verhalten ausrichtet (Rheinberg, 2004). Für die erfolgreiche Ausübung des Ringersportes müssen sich die Ringer Ziele setzen und sich selbst motivieren können. Wie auch Heckhausen schon gesagt hat, ist die Motivierung das aktuelle Verhalten, als Wechselwirkungsprodukt von überdauerndem Motiv und Situationsanreize zu sehen. Enthält die Situation motivrelevante Anreize z. B. Leistungscharakter, werden dadurch die in Sportler vorhandenen, früher trainierten bzw. erlernten Motivtendenzen „Hoffnung auf Erfolg“ oder „Furcht vor Misserfolg“ angesprochen. Die Situation des „Gewinnen-Wollens“ besitzt einen verbindlichen Charakter, so dass emotionsgefärbte Bewertungsschemata angeregt werden. Gerade wenn der Ringer eine hohe „Hoffnung auf Erfolg“ hat, kann er seine Techniken im Training gut entwickeln, und beim Wettkampf kann er auch gute Taktiken anwenden. Wenn der Ringer einen hohen Grad in der „Furcht vor Misserfolg“ hat, sind seine Gedanken oft blockiert. Er entwickelt daher nicht so gute Techniken und Ausdauer im Training. Im Wettkampf sind seine Aktionen oftmals taktisch nicht gut platziert, da die Angst ihn hemmt und einschränkt. Wie auch Gabler (2000) u. a. schon feststellten, sind eine größere Erfolgszuversicht und eine geringere Misserfolgsängstlichkeit bedeutsame Voraussetzungen für Erfolg, auch für die Aufrechterhaltung des Trainings über einen längeren Zeitraum (vgl. Gabler, 2000, Elbe, Beckmann & Szymanski, 2003).

#### **Intrinsische und extrinsische Motivation im Sportringen**

Wie Gabler schon ausführte, wird die Leistungsmotivation im Sport direkt durch das Motivsystem beeinflusst (Gabler 1981). Dies kann speziell für die Sportart Ringen umrissen werden als die personenspezifische Überlagerung aller Motive, die leistungsorientiertes Handeln im Trainings- und Wettkampfprozess auslösen. In diesem Zusammenhang ist vielfach (u.a. Heckhausen 1989) festgestellt worden, dass hoch Leistungsmotivierte eher intrinsisch und niedrig Leistungsmotivierte mehr extrinsisch orientiert sind. In Anlehnung an Gabler (1986) ist von intrinsischem Handeln auszugehen, wenn Ziel und Zweck übereinstimmen. Die Leistungstätigkeit wird dabei entweder um ihrer selbst willen durchgeführt oder, um die gestellte Aufgabe zu lösen. Extrinsisches Handeln liegt dann vor, wenn das Leistungshandeln instrumentell als Mittel für das Erreichen eines anderen Ziels eingesetzt wird.

Überwiegend intrinsisch motiviert Ringer zeigen eine grundsätzlich hohe Leistungsbereitschaft, fehlen so gut wie nie im Training und stehen für zusätzliche Übungseinheiten bereit. Sie fragen öfter nach dem Hintergrundwissen des Trainingsaufbaus und übernehmen be-

reitwilliger organisatorische Aufgaben. Als erfolgsmotivierte Ringer setzen sie sich realistische Zielvorgaben mit überwiegend mittlerer Schwierigkeit, die mit einiger Anstrengung aus ihrer Sicht lösbar erscheinen. Diese Zielvorgaben verfolgen sie, geprägt durch Zuversicht und solides Vertrauen in die persönliche Wirksamkeit auch unter persönlichem Verzicht über eine größere Zeitperspektive hinweg (vgl. Gabler 1986, 83). Als handlungsorientierte Ringer verarbeiten sie auch einen hohen Außendruck durch ihre zielgerichtete Konzentration und durch ihre ausgeprägte Durchhaltungsmotivation sehr gut. Siege führen diese Ringer vor allem auf ihre eigenen Fähigkeiten zurück. Rückschläge erklären intrinsisch motivierte Ringer verstärkt mit mangelnder Anstrengung, wodurch ihr positives Selbstkonzept gestärkt wird oder erhalten bleibt. Daher führen vor allem Misserfolge bei hoch Leistungsmotivierten zu einer Steigerung der weiteren Einsatzbereitschaft. Folglich sind Ausweichreaktionen auf Frustrationen bei ihnen selten oder gar nicht festzustellen. Durch ihre problembewältigenden Gedanken gelingt es ihnen, "negative" Emotionen (Hackfort, 1991) wie Ärger oder Enttäuschung selbst nach entscheidenden Niederlagen rasch zu verarbeiten. Die Bewertungsempfindungen der intrinsisch motivierten Sportringer sind in der Nachwettkampfphase bei Erfolgen häufig durch länger anhaltende Zufriedenheit über die erbrachte Leistung bestimmt.

Intensive Beobachtung der von verbalen und nonverbalen Äußerungen begleiteten Ausführungen in den zentralen Kampfelementen: Angriff, Gegenangriff und Verteidigung lassen Rückschlüsse auf die grundsätzliche Antriebsart des Sportlers zu. Überwiegend erfolgsmotivierte Sportler gehen beim Angriff, auch in den entscheidenden Phasen des Kampfes, eher ein kalkulierbares Risiko ein und suchen sich konzentriert die Schwachpunkte des Gegners aus. Vermeidbare Fehler in der Verteidigung bringen sie kaum aus der Ruhe und beeinträchtigen ihre weiteren Kampfhandlungen nicht. Im Angriff überzeugen erfolgsmotivierte Ringer dank ihrer aufgabenorientierten Kognitionen auch nach einem vorausgegangenem Fehler durch harte, risikoreiche Angriffshandlungen. Gegenüber den Kampfgegnern kämpfen sie meist aggressiv und forsch. Sind sie selbst in dieser eher defensiven Position, zeichnen sie sich oft durch einen aktiven Angriff aus. In der Verteidigung geben sie keinen Punkt frühzeitig verloren und bemühen sich, mit letztem Einsatz noch scheinbar aussichtslose Griffe zu erreichen.

Das Sportringen ist ein sehr trainingsintensiver Sport gerade wegen seiner technischen Intensität. Darum betont der Forscher, dass intrinsische Motive beim Ringer eine ganz wichtige Voraussetzung sind, um die langfristige Zielerreichung zu realisieren. Die Ringer brauchen viel Ausdauer für das Langzeit-Training, welche Ihnen nur ein intrinsisches Motiv verleiht.

Bei der Beobachtung von eher extrinsisch motivierten Ringern fällt dagegen auf, dass sie ein geringes und unbeständiges Eigeninteresse an ihrer Leistung haben. Sie fehlen häufiger bei den Übungseinheiten und erscheinen so gut wie nie zu einem Sondertraining. Das Sachinteresse ist gering, so wie auch die Bereitschaft, eine tragende Position innerhalb eines Teams einzunehmen. Als überwiegend misserfolgsmotivierte Sportler neigen sie entweder zu einem geringen Anspruchsniveau und niedrigen Zielsetzungen oder zu einer extrem hohen Gesamtmotivation, was zur Bildung von unerreichbaren Zielen führt. Diese Leistungsvorgaben werden jedoch ohne Ausdauer nur über eine kurze Zeit angestrebt. Schon bei unerwartet auftretenden, kleineren Schwierigkeiten und stressinduzierenden Rückschlägen, die sich negativ auf die Kampfleistung auswirken, lassen extrinsisch motivierte Ringer ihre Pläne meist ganz fallen. Aufgrund der vielen negativen Erfahrungen in der Vergangenheit sind die Erwartungsempfindungen dieser Sportler stark durch mangelnde Zuversicht geprägt. Bei der Attribuierung erklären extrinsisch motivierte Ringer Erfolge vorwiegend durch externe, für sie nicht kontrollierbare Faktoren. Einzelne Erfolge reichen nicht aus, um das Selbstkonzept positiv zu verändern, wogegen die von negativen Emotionen wie Ärger und Resignation begleiteten Misserfolge tendenzverstärkend sind. Doch trotz der vielen Frustrationen (z.B. als Ersatz- defensiver Ringer) geben extrinsisch motivierte Ringer relativ selten ihre Sportart auf. Bei ihnen überwiegt die Freude am Sport, während den persönlichen Leistungen nur eine untergeordnete Bedeutung zukommt.

Zusammenfassend stellt der Forscher fest, dass jeder Ringer auch ein gewisses Maß an extrinsischer Motivation benötigt, da die Freude am Sport, das Lob und die Anerkennung durch Zuschauer, Trainer oder Preisgelder für jeden Sportler motivierend ist.

### 1.3.4 Volitionale Aspekte beim Sportringen

Volitionale Verhaltenskontrolle umfasst die Prozesse der willentlichen Kontrolle des eigenen Handelns. Wenn sich ein Ringer entschließt, erfolgreich Sport zu treiben, werden die kognitiven Prozesse, Strategien und Handlungen, die darauf abzielen, diesen Entschluss umzusetzen als volitional bezeichnet. Damit ein Ringer sein Ziel erreicht ist also nicht nur eine hohe Motivation notwendig, sondern auch sein Wille das eigene Verhalten richtig zu steuern, wie schon Kuhl (1983, 2001) und Heckhausen (2003) festgestellt haben. Seine spontanen Verhaltensreaktionen muss er willentlich steuern, um die erwünschten Reaktionen wie Ausdauer im Training oder im Wettkampf die Konzentration auf die richtige Taktik zur rechten Zeit anzuwenden, zu erhalten. (vgl. Baumeister, Heatherton & Tice, 1994). Der Ringer muss durch gezielte Handlungskontrolle seine dominanten Verhaltenstendenzen verändern, auch wenn nicht unmittelbar eine Belohnung bevorsteht. Die Intentionalität der Zielsetzung setzt dabei die nötigen Ressourcen frei und ist somit eine wichtige Voraussetzung für die Volition. Die Handlungsplanung, Handlungsdurchführung und der Handlungsabschluss sind jedoch genauso wichtig. Hat der Ringer sein Zielverhalten erfolgreich initiiert, d. h. neue Verhaltensweisen eingeübt, dann kann er Ablenkungen im Wettkampf überwinden (Zuschauerverhalten u. ä.) oder sein Training konsequent auch über einen längeren Zeitraum aufrechterhalten. (vgl. Fuchs, 2003 & Marcus et al., 2000).

Die volitionale Verhaltenskontrolle führt zu einer kognitiven Veränderung, so dass die richtigen Automatismen zur richtigen Zeit in Gang gesetzt werden. Zum Beispiel kann er sich bei einem Kampf bei einer bestimmten Lage anstatt eines einfachen Griffes eine schwierige Technik einüben, welche viel Anstrengung erfordert (wie z. B. den Gegner über sich zu werfen) um so zu einem schnellen Schultersieg zu gelangen.

Der Forscher betont, dass gerade eine gut eingeübte Handlungskontrolle bzw. -Planung im Ringen-Wettkampf eine entscheidende Rolle spielt. Der Ringer muss zu Beginn des Wettkampfes bereits einen Plan im Kopf haben, mit welchen Techniken er z. B. auf die Größe und Statur des Gegners reagiert bzw. angreift. Während des Kampfes ist dann eine gute undgezielte Handlungsorientierung sehr wichtig, da er bei einem Angriff sofort reagieren muss, und eine entsprechende Abwehr oder eine schnelle Konterattacke anwenden muss. Er muss also blitzschnelle Entscheidungen treffen, da der Gegner körperlich ganz nahe ist. Die Gewinn- oder Verlierer-Position kann sich im Wettkampf in Sekundenschnelle verändern, deshalb ist eine hohe Handlungskontrolle (Volition) während der drei Minuten im Wettkampf sehr wichtig. Wenn z. B. in den ersten 2 Minuten der Ringer seinem Gegner in Punkten unterliegt, kann er immer noch durch gut geplant Angriff (Schulterwurf) die Runde gewinnen durch einen Schultersieg.

Die Verhaltenskontrolle nimmt in jedem Fall hohe mentale Ressourcen in Anspruch die nicht unbegrenzt verfügbar sind. Die kognitive Kapazität, das eigene Verhalten zu kontrollieren, ist daher extrem begrenzt (vgl. Baumeister, Bratlavsky, Muraven & Tice, 1998). So kann Selbstkontrolle in einem Verhaltensbereich die Kontrolle in anderen Bereichen behindern. So könnte im Einzelfall beim Ringer die Aufnahme einer Diät negative Auswirkungen auf seine Ausdauer im Training haben, da beide Verhaltensweisen zum Teil auf dieselben Ressourcen zurückgreifen. Die Begrenztheit der kognitiven Kapazität wird bei der Intentionsbildung meistens nicht hinreichend reflektiert, da auch bei den Ringern optimistische Wahrnehmungsverzerrungen der realistischen Machbarkeit zugrunde liegen können.

Auch im Sportringen ist die Kernerkenntnis, dass Motivation alleine nicht genügt, um erfolgreich zu werden. Der größte praktische Nutzen für die Sportringer kann dadurch erreicht werden, die Ringer dabei zu unterstützen, ihre Intentionen erfolgreich in die Tat umzusetzen. Die Volition verfügt über verschiedene Möglichkeiten, deren Zusammenspiel am besten von einem ressourcentheoretischen Standpunkt aus betrachtet werden sollten. Auf der Basis eines wissenschaftlichen Verständnisses der volitionalen Prozesse kann die Verhaltensän-



derung und Aufrechterhaltung im Sportringen verstanden und durch gezielte Maßnahmen gefördert werden. Der Trainer wie auch der Ringer selbst können durch den Einsatz von gezielter Handlungskontrolle, das heißt durch gezielte Handlungsplanung, konkrete Handlungsdurchführung sowie einen kontrollierten Handlungsabschluss im Training sowie auch im Wettkampf optimale Ergebnisse erzielen.

### 1.3.5 Das Selbstvertrauen einer Sportringers

Es gibt noch einen anderen wichtigen psychologischen Aspekt im Sportringen. Das Selbstvertrauen. Unter Selbstvertrauen versteht man allgemein das sichere Gefühl, einer bevorstehenden Aufgabe gewachsen zu sein. Diese Sicherheit ist durch den absoluten Glauben an die eigene Fähigkeit gekennzeichnet.

**Persönliche Erfahrungen** fördern die Entwicklung von Selbstvertrauen im Sportringen am stärksten. Wer seine Fähigkeiten erfolgreich einsetzt, entwickelt Selbstvertrauen und ist bereit, sich an eine höhere Schwierigkeitsstufe heranzuwagen. Jedes Erreichen eines Zieles, wie der Gewinn eines Wettkampfes, ist für den Ringer ein Erfolgserlebnis. Es stärkt sein Selbstvertrauen sowie sein Selbstbewusstsein. Er hat Freude, dass er einen wichtigen Sieg erreicht hat und umso mehr verstärkt dies seine Bereitschaft, die Trainingsintention zu erhöhen und seinen Mut einen weiteren, auch schwierigeren Wettkampf zu bestreiten.

Ein Ringer, der über das nötige Selbstvertrauen verfügt, erlebt weniger Stress, auch wenn er gegen Erwartungen scheitert (vgl. Kuhl & Schulz 1986).

Auch Lob und Anerkennung eines Trainers für einzelne gelungene Aktionen im Kampf sowie das Lob für den Sieg stärken das Selbstvertrauen. Ein Trainer wird die Anstrengung des Ringers in den Vordergrund stellen, um evtl. Schwierigkeiten zu vermeiden. Wenn der Trainer auf das Verhalten des Ringers geschickt reagiert, besteht die Möglichkeit, ihn zu ermutigen, obwohl er nicht unbedingt erfolgreich war.

Beschimpfungen sind in diesem Zusammenhang eher schädigend und sie helfen nicht. Auch das Lob und die Anerkennung in der Familie, im nahen Umfeld sowie von den Zuschauern beim Wettkampf stärken das Selbstvertrauen eines Ringers.

**Stellvertretende Erfahrungen** können das Selbstvertrauen ebenfalls enorm steigern, vor allem, wenn die eigenen Fähigkeiten und Eigenschaften eines Ringers mit denen eines Trainingskollegen sehr ähnlich sind. Dies führt zu der Überzeugung: „Wenn der das kann, dann kann ich es auch.“

### 1.3.6 Zusammenfassung

Sportringen ist demnach eine Sportart, in der Motivation und Volition eine große Rolle spielen. Sie spielt in verschiedenen Kulturen auch eine verschiedene Rolle. Der Forscher glaubt, dass diese Unterschiede auch zu verschiedenen Erfahrungen führen und dadurch zu unterschiedlichen Motiven.

## 1.4 Kultur bzw. interkulturelle Vergleiche in der Wissenschaft

Der Begriff „Interkulturell“ bedeutet die Stellung der Kulturen untereinander. Insbesondere geht es bei den verschiedenen Kulturen und dem Vergleichen der Kulturen miteinander um folgende Themen: Welche „mentale Landkarte“ und welche „Grammatik“ haben die Kulturen untereinander und wie entschlüsselt man diese. Weiter ist wichtig, welche Auffassungen von Kultur sind in den einzelnen Kulturen vorhanden, von wem und wie werden Zuordnungen und Abgrenzungen zu bestimmten Kulturen vorgenommen und auch ob es übergeordnete Strukturelemente von Kulturen gibt, sogenannte transkulturelle Elemente. Wie Maletzke (1996) feststellt, ist Kultur etwas spezifisch Menschliches. Der Mensch schafft Kultur und wird von ihr geprägt. Er ist ein geschichtliches Wesen, das heißt er hat eine Vergangenheit und eine Zukunft. Der Mensch kann planen und hat die Fähigkeit zur Abstraktion. Er kann sich im konkreten Einzelfall von der gegenwärtig, gelebten Situation ablösen und kann sich eine Reihe abstrakter Symbole wie zum Beispiel die Sprache, sowie Werte, Regeln usw. schaffen. (vgl. Maletzke, 1996). Es gibt weite und enge Kulturbegriffe und solche, die Kultur als Idealzustand verstehen, der mit dem Alltag kaum noch etwas zu tun hat. In letzter Zeit hat sich in den Sozialwissenschaften ein erweiterter Kulturbegriff als Arbeitsgrundlage

durchgesetzt. Zeuschel (1998) erklärt schon, dass dieser Begriff neben sichtbaren Dingen (Objektivationen wie Kunst, Literatur und Verhalten) vor allem auch die unsichtbaren Normen, Einstellungen, Denkweisen, Wahrnehmungsmuster und Ideen meint. Er sagt weiter, dass Kulturen als historisch entstandene und sich stets weiterentwickelnde komplexe Systeme verstanden werden. Zeuschel schreibt, dass man allgemein gesprochen Kultur als Orientierungssystem verstehen kann, an dem die einzelnen Mitglieder einer kulturellen Gruppe ihr Handeln ausrichten. Er führt insbesondere folgende Merkmale auf: Kultur wird erlernt. Sie ist etwas Gemeinsames und trägt damit zur Identitätsentwicklung bei. Kultur vermittelt Bedeutungen und erzeugt dadurch Geordnetheit. Sie wird durch Sozialisation weitergegeben und verändert sich über die Zeit. (vgl. Zeuschel, 1998)

Kultur ist also ein Orientierungssystem. Es beeinflusst unser Denken, Fühlen, Wahrnehmen und Handeln und wirkt somit handlungsorientiert. Die Kenntnis dieses Systems und seiner Symbole wie Sprache, Werte, Regeln, Rituale, Tabus und Lebensstile schafft eine gewisse Sicherheit. Sie erzeugt „Wir-Gefühle“, und grenzt nach außen ab.

Dieses von Kultur geschaffene Orientierungssystem leitet unser Handeln insbesondere mit Blick auf das soziale Verhalten, und in wie weit wir mit anderen Menschen in unserer Kultur aber auch über unsere Kultur hinweg kooperieren oder konkurrieren (Triandis, 1995). Es zeigt sich, dass sich Kulturen darin ganz generell unterscheiden und daher in eher kollektivistische und in eher individualistische Kulturen unterschieden werden können. Kollektivistische Kulturen sind geprägt davon, dass sich ihre Mitglieder selbst als Teil einer Kollektive (zum Beispiel Familie) verstehen und ihr Handeln geleitet wird durch die Normen und Pflichten in diesen Kollektiven. Damit rücken auch persönliche Ziele hinter die der Kollektive. In individualistisch geprägten Kulturen hingegen nehmen sich Menschen als unabhängig von Kollektiven wahr und sie sind motiviert durch ihre eigenen Interessen und Wünsche aber auch Pflichten (etwa durch Verträge). Die eigenen Ziele haben hier Priorität über die anderer oder der Gemeinschaft (Triandis, 1995). Es gibt eine Reihe von Untersuchungen, die versuchen, Unterschiede zwischen Kulturen oder Ländern auf der Ebene des Kollektivismus versus Individualismus zu finden. Wie Triandis (1995) beschreibt, sind die beiden Dimensionen jedoch unabhängig und in jeder Kultur werden sowohl kollektivistische als auch individualistische Verhaltensweisen und Orientierungen vorhanden sein. Hofstede (1997) berichtet von einer Rangreihe von Ländern bezüglich ihrer Tendenz zum Individualismus und findet die USA mit einem Index von 91 auf dem ersten und Guatemala auf dem letzten Platz (Index 6). Deutschland findet sich mit einem Index von 67 auf dem Platz 15, die arabischen Länder auf Platz 26 (Index 38). Darwish und Huber (2003) haben eine Studie über Individualismus gegenüber Kollektivismus in unterschiedlichen Kulturen verfasst. Das Ziel dieser Studie war die Bestätigung zu erhalten, dass der kulturelle Hintergrund auf individualistischer im Gegensatz zu kollektivistischer Ausrichtung bei beiden Kulturen Effekte hat. Die Forscher haben 2 Stichproben bei 85 Ägyptischen Studenten der Menoufia Universität gemacht, wovon 35 männliche und 50 weiblichen waren. In Deutschland bestand die Vergleichsgruppe aus 60 Studenten der Universität Tübingen, wovon 30 männlich und 30 weiblich waren. Deren Alter reichte von 19 bis zu 23 Jahren. Die Skala von Triandis (1985) - Individualismus-Kollektivismus-Skala - wurde als das Instrument für die Messreihen angewandt. Die generelle Annahme, dass es Unterschiede zwischen Personen aus Deutschland und Ägypten gibt, wurde bestätigt. Deutsche Studenten drückten insgesamt deutlich mehr individualistische Tendenzen aus, als ägyptische Studenten und zwar auf beiden, vertikalen und horizontalen, Unter-Skalen. Die ägyptischen Studenten zeigten im Gegensatz dazu deutlich höhere Werte auf beiden Kollektivismus Unter-Skalen als die deutschen Studenten.

Da also Kulturen offenbar Wert- und Verhaltensorientierungen geben und sich insbesondere mit Blick auf kooperatives bzw. konkurrierendes Verhalten – wie es im Sport von großer Bedeutung ist – unterscheiden, haben interkulturelle Studien gerade den Unterschied in motivationalen Aspekten untersucht, und dies auch im Bereich des Sports.

#### 1.4.1 *Interkulturelle Vergleiche im Bereich der Motivationsforschung*

Eine Studie von Dongyoo et al. (2010) befasst sich mit dem interkulturellen Annäherung zum Verständnis von Motivationsunterschieden zwischen Amerikanischen und Koreanischen Sportfans, insbesondere dem Einfluss von Individualismus und Kollektivismus auf das Verhalten der Fans. Hauptzweck seiner Studie war es, die Abhängigkeiten zwischen Motivationen der Sportfans und deren kulturellen Wertvorstellungen zu untersuchen.

Der Forscher untersuchte zuerst, ob Unterschiede existieren in der Motivation zwischen Individualisten und Kollektivisten von Sportkonsumenten, ohne Rücksicht auf Geschlecht und Nationalität. Danach untersuchte er ob es Unterschiede in den kulturellen Wertvorstellungen von Sportfans in zwei unterschiedlichen kulturellen Kontexten gibt (USA und Korea). Die Studie untersuchte auch, ob die kulturelle Werteorientierung der Fans in diesen beiden Kulturkreisen in Korrelation mit den Sportfan-Motivationen steht. Dongyoo haben Untersuchungen bei 341 Amerikanischen und 310 Koreanischen College-Studenten durchgeführt und zwei Skalen daraus erstellt: Die Individualismus-Kollektivismus-Skala – genannt INDCOL und eine Sport-Zuschauer-Motivations-Skala, welche Faktoren von 3 weiteren Sport-Zuschauer-Motivations-Skalen verwendete. Die Ergebnisse dieser Studie zeigen, dass Kollektivisten dahin tendieren, die kollektivistischen Motivationen zu betonen wie z. B. Gemeinschaftsstolz, Familienbindung, Teamanhängerschaft und Gruppenzugehörigkeit, im Gegensatz zu den Individualisten. Beide Gruppen antworteten aber nicht differenziert genug auf ihre Überzeugungen von individualistischen Motiven. Im Hinblick auf die kulturellen Wertvorstellungen der einzelnen Nationalitäten waren amerikanische Sportfans zwar individualistischer als koreanische Sportfans. Aber die Koreaner waren nicht kollektivistischer als die Amerikaner. Die Resultate zeigten auch, dass amerikanische Sportfans alle vorgeschlagenen individualistischen Motivationen wie Ästhetik, Unterhaltung, Ausgleich, Selbstwertgefühl und Eustress ebenso bevorzugen, wie auch die am meisten kollektivistisch vorgeschlagenen Motivationen. Im Ergebnis liefert diese Studie die empirische Unterstützung der Annahme, dass sowohl der Individualismus und Kollektivismus die Sportfan-Motivationen beeinflussen wie auch die geografischen Unterschiede der Sportkonsumenten. In der Kombination mit vorhergehenden Studien fördern diese Unterschiede die Entwicklung von differenzierten Marketingstrategien der Sportvermarkter, die auf interkulturellen Marktsegmentierungen basieren. Die Resultate der Studie implizieren auch, dass Sportvermarkter die beiden individualistischen und kollektivistischen Motive für amerikanische College-Studenten in Betracht ziehen sollten, und zugleich die Bedürfnisse koreanischer College-Studenten in Bezug auf die Möglichkeiten sozialer Interaktionen befriedigen sollten.

Eine weitere Studie von Dekker und Fischer (2008) beschäftigt sich mit den kulturellen Unterschieden bei akademischen Motivationszielen. Es ist eine Meta-Analyse über 13 Gesellschaften. Der Fokus dieser Analyse über die akademische Motivation liegt auf der Beziehung zwischen Studenten mit Erfolgs-Orientierung und gesellschaftlichen Werten und menschlichen Entwicklungsindikatoren. Die Autoren analysierten relevante Studien unter Verwendung von Zielerreichungsinstrumenten. Bei 36.985 Studenten aus 13 Gesellschaften wurde unterschieden nach „mastery“, „performance approach“ und „performance-avoidance“- Zielen. Das Ergebnis zeigt auf, dass die „mastery“-Ziele höher bei eher egalitären Gesellschaften sind, während die performance-approach-Ziele ausgeprägter sind in weniger entwickelten Gesellschaften. Die performance-avoidance-Ziele korrelierten nur schwach mit den gesellschaftlichen Variablen. Im Endergebnis zeigt sich, dass Leistungsziele innerhalb dominanter gesellschaftlicher Werte wurzeln.

Der Forscher Niles (1995) hat eine Studie angestellt über die kulturellen Unterschiede bei Lernmotivation und Lernstrategien. Verglichen wurden die Motivationsmuster und Lernstrategien von asiatischen und australischen Studenten an einer australischen Universität. Es wurde ein Fragebogen eingesetzt bei 136 in Australien geborenen Studenten und 72 überseeischen Studenten, mit welchem die Motivation und die Lernstrategien gemessen wurden. Die Ergebnisse zeigten, dass es einige Unterschiede sowie auch Übereinstimmungen zwischen den Kulturen gibt, bei dem, was die Studenten motiviert und wie sie sich dem Lernen nähern. Für die australischen Studenten war die Notwendigkeit zum Wettbewerb

eine wichtige Dimension für die Motivation. Ein gleichwertiger Motivationsfaktor für asiatische Studenten war jedoch die „soziale Anerkennung“. Auch waren die asiatischen Studenten nicht als „Auswendig-Lerner“ befunden worden.

Letztendlich sollte hier noch eine Studie aufgeführt werden, welche Lockwood u.a. (2005) in Toronto durchführten. Sie betont die Rolle des Ausmaßes an Kollektivismus bzw. des Individualismus in einer Kultur in der Entwicklung von Motivation. Sie befassten sich mit den kulturellen Unterschieden in der Motivation durch positive oder negative Vorbilder, explizit bei „Hoffnung auf Erfolg“ und „Furcht vor Misserfolg“. Es wurden 2 Studien bei insgesamt 300 erwachsenen kanadischen Studenten mit asiatischem Hintergrund bzw. mit europäischem Hintergrund durchgeführt. Untersucht wurden die interkulturellen Unterschiede als Reaktion auf positive oder negative Vorbilder. Die Autoren sagten vorher, dass Individuen aus kollektivistischen Kulturen (asiatisch-kanadisch), die eine stärkere „prevention-focus“ haben, eher von negativen Vorbildern motiviert würden, welche eine Strategie der „Vermeidung von Misserfolg“ hervorheben. Außerdem war die Hypothese, dass Individuen aus individualistischen Kulturen (europäisch-kanadisch), die einen stärkeren „promotion-focus“ haben, am meisten von positiven Vorbildern motiviert würden, die eine Strategie der starken „Hoffnung auf Erfolg“ haben. In der ersten Studie untersuchten die Autoren Teilnehmer, die positive oder negative Vorbilder bevorzugten. Das Ergebnis zeigte, dass Asiatisch-Kanadische Teilnehmer eher berichteten, dass negative Vorbildern mehr motivierend waren, als Europäisch-Kanadische es taten. Selbstidentifikation, Selbstkontrolle und Vorschriften vermittelten kulturelle Unterschiede als Reaktion auf die Vorbilder. In der zweiten Studie wurde der Einfluss der Vorbilder auf die Motivation der Asiatisch-Kanadischen und Europäisch-Kanadischen Teilnehmer untersucht. Das Ergebnis zeigte eindeutig, dass die Asiatisch-Kanadischen Teilnehmer durch ein negatives Vorbildern motiviert waren, und die Europäisch-Kanadischen nur durch ein positives, erfolgs-zuversichtliches Vorbild.

Die Studien deuten darauf hin, dass die von einer Gesellschaft vertretenen Wertorientierungen auch auf motivationale Orientierungen wirken. Dennoch erscheint unklar, welche Rolle Kulturen bei der Ausprägung von mißerfolgsmeidenden motivationalen Orientierungen spielt. Einerseits sind eher kollektivistisch geprägte Kulturen offenbar gekennzeichnet durch eine höhere mißerfolgsmeidende Motivation (Lockwood et al., 2005), andererseits finden sich bei Dekker und Fischer (2008) gerade bei der performance- avoidance- motivation keine kulturellen Unterschiede.

#### **1.4.2 Interkulturelles Vergleichen in der Sportwissenschaft**

Obwohl Haag darauf hinweist, dass aufgrund der „Internationalität der Phänomene Bewegung, Sozial und Sport“ der vergleichende Forschungsansatz eine immer größere Rolle spielen wird, sind interkulturell vergleichende Untersuchungen in der Sportwissenschaft, insbesondere in der Sportpädagogik, jedoch noch eher rar. (vgl. Haag 1990 S. 308)

Eine wichtige Studie stammt von Anne-Marie Elbe (2001). Diese setzte sich mit der sportlichen Leistungsorientierung von deutschen und amerikanischen studentischen Leistungssportlerinnen auseinander. Sie führte jeweils 2 Stichproben durch bei über 300 deutschen und amerikanischen studentischen Leistungssportlerinnen sowie bei Nicht-Leistungssportlerinnen. Die Ergebnisse zeigen eine höhere sportliche Leistungsorientierung der amerikanischen als der deutschen Frauen. Ihre Untersuchungen bestätigten die Hypothese, dass die Amerikanerinnen Sport mehr mit Leistung assoziieren als die Deutschen. Der Grund für den unterschiedlichen Umfang und die unterschiedliche Frequenz des Sporttreibens der amerikanischen Leistungssportlerinnen, fand sie heraus, liegt vor allem in den unterschiedlichen institutionellen Rahmenbedingungen. Amerikanische Leistungssportlerinnen treiben fast ausschließlich an ihrer Hochschule Leistungssport und können dadurch größere Trainingsumfänge realisieren. An den amerikanischen Hochschulen spielt der Leistungssport eine zentrale Rolle (Coakley, 1990; Fassbender, 1992) und die Institutionen Schule sowie Hochschule sind in den USA eng mit dem Leistungssportsystem verknüpft. Da der Wettkampfsport in Deutschland außerhalb der Schule und Hochschule stattfindet, vermutet Sie, dass dieser aus diesem Grunde die Einstellungen der Befragten weniger beein-

flusst. Ihre Befunde zeigen andererseits aber auch die Gemeinsamkeiten zwischen den Kulturen auf. In beiden Nationen unterscheiden sich die Leistungssportlerinnen etwa im gleichen Maße von den Personen der Bezugsgruppe (Nicht-Leistungssportlerinnen) und zwar durch eine höhere sportspezifische Leistungsorientierung auf den drei Skalen des SOQ. Insgesamt gesehen findet sie heraus, dass es zwischen den Leistungssportlerinnen der USA und Deutschland nach Ihren Befunden aber mehr Gemeinsamkeiten gibt als Unterschiede (Elbe, 2001). Dieser interkulturelle Vergleich untermauert auch die Erkenntnisse auf nationaler Ebene (z. B. Beckmann, Szymanski & Elbe 2003), welche deutliche Unterschiede in der Persönlichkeit von Leistungssportlern und Nicht-Leistungssportlern belegen. Leistungssport scheint also über Kulturgrenzen hinweg im psychologischen Bereich sehr ähnliche Voraussetzungen und Konsequenzen zu haben. Auf Grund des in beiden Ländern ausgeprägten Individualismus finden sich jedoch innerhalb der Leistungssport-Gruppen nur geringere Unterschiede.

### **Zwischenfazit**

Zusammenfassend stellt der Forscher fest, dass kultur- und ländervergleichende Untersuchungen die Möglichkeit bieten, Besonderheiten verschiedener Länder bzw. Kulturen, aber auch länderübergreifende Gemeinsamkeiten zu erfassen, trotzdem sind solche Studien sehr selten anzutreffen. Außerdem fördert der Kulturvergleich Verständnis für andere Kulturen. Deswegen und angesichts der derzeitigen politischen Situation, wäre es hilfreich, solche Kulturvergleiche besonders zwischen westlichen und arabischen Ländern häufiger durchzuführen. Dabei erweisen sich motivationale Orientierungen, die letztlich in engem Bezug zur Frage des sozialen Miteinanders und der Auseinandersetzung mit Kooperation und Konkurrenz, gerade im Sport, stehen, als offenbar geeigneter Untersuchungsgegenstand. Zudem erscheint der interkulturelle Vergleich eher kollektivistischer und eher individualistischer Kulturen als gewinnbringend – während es ein paar wenige Studien zur Frage der Wirkung von Kollektivismus/Individualismus auf die Motivorientierungen gibt, sind deren Befunde eher uneinheitlich, zudem scheinen Fragestellungen zur Volition zu fehlen.

Als geeignete Vergleichs-Kulturen erscheinen dabei die deutsche und die arabische, insbesondere ägyptische. Frühere Studien zeigen die unterschiedliche Bedeutung sozialer bzw. individueller Ziele in diesen Kulturen (vgl. Hofstede, 1997, Darwish & Huber, 2003). Im Folgenden werden daher die (weiteren) kulturellen Unterschiede zwischen Deutschland und Ägypten dargestellt.

### **1.4.3 Kulturelle Unterschiede im Ringen zwischen Ägypten und Deutschland**

Wesentlicher Bestandteil des interkulturellen Vergleichs im Sport ist es die länderspezifischen Verhaltensweisen, Erwartungshaltungen und Umgangsarten zu kennen. Dieses Wissen basiert auf der Grundeinstellung der Einwohner eines Landes zum Individuum und Kollektiv. In Ich-Gesellschaften steht die eigene Person, das Individuum als eigenverantwortlicher Handlungsakteur im Vordergrund. Hingegen in Wir-Gesellschaften versteht sich der Einzelne als Teil der Gemeinschaft und vertritt daher die Interessen des Kollektivs. Im interkulturellen Vergleich der Nationen lässt sich der Grad der Individualisierung statistisch bestimmen. Deutschland ist im interkulturellen Vergleich nach Grad der Individualisierung mittig einzuordnen mit leichter Tendenz zu mehr Eigenständigkeit. Ägypten hingegen war in diesem Vergleich bisher als eine typische „Wir-Gesellschaft“ einzuordnen. Durch die jüngsten Ereignisse in Politik und Gesellschaft ist der Forscher der Meinung, dass in Zukunft ein langsamer Wandel hin zu mehr Eigenständigkeit stattfinden kann.

Im Folgenden werden die Unterschiede im Punkte Beliebtheit, das heißt welches Ansehen und Prestige genießt der Ringersport bzw. der Sportler selbst im Land, welche Förderungen bestehen und welchen sozioökonomischen Status haben die Ringer jeweils, eingegangen.

### **Ansehen und Prestige**

Der Ringersport hat in Deutschland schon eine lange Tradition. Bereits 1893 wurden die ersten deutschen Meisterschaften ausgetragen. Zudem werden seit 1922 Meisterschaften im Mannschaftsringen ausgetragen. Deutscher Rekordmeister ist der VfK Schifferstadt. Zahlreiche Deutsche schafften es in der Vergangenheit zu Ruhm bei Weltmeisterschaften und



Olympischen Spielen. Heute gehört Ringen in Deutschland jedoch eher zu den Randsportarten. Ringen stößt in der Gesellschaft auf viele Vorurteile, die es abzubauen gilt, um eine breitensportliche Wirkung zu erzielen. Ringen wird heute oft mit Catchen, das im Privatfernsehen ausgestrahlt wird, verwechselt. Vielleicht hat auch der sozioökonomische Status der Ringer etwas mit den Vorurteilen zu tun. Diese kommen meist aus den unteren Bevölkerungsschichten oder mit Migrantenhintergrund.

Zudem gelten die asiatischen Kampfsport- und Kampfkunst-Arten, als modern und werden auch von privaten Kampfsportschulen häufig angeboten. Das Ringen ist daher eher bei den örtlichen Sportvereinen angesiedelt, (wenn überhaupt) Es ist festzustellen, dass das Ringen kein hohes Ansehen in der breiten Bevölkerung hat. Trotzdem tragen Ringer vereine seit Jahrzehnten erfolgreich dazu bei, Personen ausländischer Herkunft erfolgreich zu integrieren. Viele haben in ihrer Heimat aufgrund der kulturellen Verbreitung schon gerungen.

Das Ringen hat in Ägypten eine noch viel ältere Tradition. Ringen ist schon um 2000 v.Chr. in Ägypten bezeugt. Es war besonders beliebt. Fresken eines Grabmals der V. Dynastie (2450 - 2320 v. Chr.) zeigen 6 Kinderpaare beim Ringen. 400 Zeichnungen auf mehreren Gräbern in Beni Hassan (Oberägypten / 2040 - 1650 v. Chr.) verdeutlichen, dass besondere Techniken angewandt wurden.

Heute zählt das Ringen auch eher zu einer Randsportart. Das liegt hauptsächlich daran, dass der Sport eine noch geringere finanzielle Dotierung erfährt als in Deutschland. Die Medien zeigen kein Interesse die Wettkämpfe zu übertragen. Da das allgemeine Sportangebot in Ägypten sehr begrenzt ist und oft nur für die reiche Oberschicht verfügbar ist, ist das Ringen für die arme Bevölkerungsschicht, besonders auf dem Land immer noch eine beliebte Sportart. Das liegt vor allem auch daran, dass es mit geringem Einsatz an finanziellen Mitteln durchführbar ist.

Auch bringt es dem ägyptischen Ringer vor allem in seinem nächsten sozialen Umfeld ein hohes Ansehen, wenn er erfolgreich ist. Die breite Masse ist sehr arm in Ägypten und hat nicht viele Möglichkeiten mit Statussymbolen zu glänzen. Von daher ist das erfolgreiche Ringen ein gutes Statussymbol für einen Mann, besonders bei der Landbevölkerung.

Der Forscher sieht auch ein weiteres Problem darin, dass die Zahlungsmoral des Ägyptischen Sportverbandes für Ringen, sehr schlecht ist. Zum Beispiel hat der Goldmedaillengewinner bei der Olympiade 2004 in Athen, Karam Gaber, bis heute seine Gewinnprämie nicht erhalten und hat in Folge dessen den Sport vor zwei Jahren aufgegeben. Diese Information erhielt der Forscher bei einem persönlichen Interview mit dem Profisportler.

### **Förderung**

Die finanzielle Förderung des Sportringens ist in Deutschland wie folgt organisiert. Die Fördermöglichkeiten sind über den „Deutschen Olympischen Sportbund“ DOSB geregelt. Hier gibt es sog. Kadersysteme, welche unterschiedlich gefördert werden. Der Dachverband des Sportes der DOSB verteilt über den Deutschen Ringer Bund DRB die Mittel der Sportförderung. Dem DRB sind die 20 Landesverbände angeschlossen, diesen wiederum die Vereine, allen voran die 16 Vereine der ersten Bundesliga. Daneben unterhält der DRB ein Trainingszentrum, in dem die aktiven Sportler einige Monate voll unterstützt werden.

Die Bundeswehr, die Polizei und die Feuerwehr haben auch jeweils die Möglichkeiten Profiringer einzustellen und Sie für einige Zeit komplett für den Sport freizustellen, bei vollem Gehaltsbezug.

Neben der offiziellen Sportförderung ist ein wesentlicher Teil der Geldeinnahmen der Vereine das Sponsoring aus der Wirtschaft. Neben Verträgen mit den großen Sportmarkenfirmen wie Adidas, Nike und Co., werden vor allem ortsansässige Firmen, Dienstleister (Banken und Versicherungsagenturen), Handwerksbetriebe usw. von der Vereinen oft aktiv für Werbemaßnahmen akquiriert und auch zu Spenden aufgefordert. Der einzelne Ringer hat selten einen Direktsponsor, was jedoch bei Profisportlern nicht ausgeschlossen ist. Eine immaterielle Förderung des Sportringens in Deutschland ist dem Forscher nicht bekannt, außer der Aufrechterhaltung der „Familienehre“ in den Traditionsfamilien des Sportringens.

In Ägypten läuft die offizielle Förderung ähnlich wie in Deutschland ab. Es gibt im Land 14 Landesverbände und insgesamt weniger Vereine als in Deutschland. Auch die Höhe der

Fördermittel ist sehr viel weniger, auch weniger in Relation zum Bruttosozialprodukt des Landes als wie in Deutschland. Jedoch muss hier nochmals die schlechte Zahlungsmoral der Regierung bzw. der Verbände erwähnt werden.

Auch gibt es die Möglichkeiten der Freistellung der Sportler bei der Polizei oder der Armee. Ein Unterschied stellt das Sponsoring aus der Privatwirtschaft zu den Vereinen dar. Hier sind verschwindend geringe Einnahmen zu verzeichnen. Das liegt zum einen daran, dass das Ringen nicht die Popularität wie Fußball hat, aber auch an der schlechten Wirtschaftslage im Land und bei den Unternehmen. Einzelne Geschäftsleute und auch reichere Familien sind jedoch eher bereit bei erfolgreichen Vereinen Spendengelder zu investieren.

Ausgeprägter als in Deutschland sind hier die sog. Firmenmannschaften. Eine Firma stellt einen Sportringer ein und stellt ihn bei vollem Gehalt für den Sport frei. Auch nach der aktiven Zeit hat der Sportler in der Regel die Chance, in der Firma weiterbeschäftigt zu werden und nicht selten eine Lebensanstellung zu finden, besonders wenn er erfolgreich war. In Ägypten müssen die Sportler wesentlich mehr Eigenmittel einsetzen. Daraus folgt, dass sich ein Profi-Ringer nur dann den Profistatus leisten kann, wenn er bzw. seine Familie über entsprechend genügend Mittel verfügen. Somit ist der Profisport wiederum den wirtschaftlich besser gestellten vorbehalten. Siehe hierzu auch Punkt 3 Sozioökonomischer Status der Ringer in Ägypten. Es gibt eine ausgeprägte immaterielle Förderung in Ägypten, da der Ringersport in den Familien, vor allem in der Landbevölkerung ein wesentlich höheres Ansehen hat. Ein Abiturient, welcher erfolgreicher Profiringer ist, erhält eine verbesserte Abiturnote (10% Verbesserung) sowie Begünstigungen bei der Wahl bzw. Annahme im jeweils gewünschten Studienzweig. Bei der Annahme in der Sportfakultät ist sogar die Höhe der Abiturnote vollkommen irrelevant. Dies gilt für die ersten 10 Platzierungen aktiver Sportler der Bundesliga, oder bei der Teilnahme an internationalen Wettkämpfen. Ein erfolgreicher Sportler erhält immer die Annahme in der Sportfakultät.

Ein großer Unterschied und somit auch ein großes finanzielles Problem stellt die fehlende Gesundheitsabsicherung der Sportler dar. Es gibt keine Unfall- bzw. Krankenabsicherung bei den Vereinen weder beim Training noch bei den Wettkämpfen. Nur bei internationalen Wettkämpfen gibt es eine staatliche Krankenabsicherung während der Spiele, jedoch nicht in der Trainingsvorbereitung.

### **Sozioökonomischer Status**

Der Hauptanteil der Ringer in Deutschland kommt aus der unteren Bevölkerungsschicht mit geringem Einkommen und Bildungsniveau. Daneben sind vor allem Migrantenfamilien mit unterschiedlichem Bildungsniveau in diesem Sport engagiert. Der Sport hilft Ihnen sehr gut bei der Integration und Sozialisation in Deutschland. Beim Ringen lernen Sie auch am besten Ihr meist hohes Temperament zu kanalisieren. Weiter gibt es die traditionsreichen Ringerfamilien, welche auf Grund der langen Tradition diesen Sport in der Familie weiterführen.

Da der Sport in Deutschland eine relativ moderate finanzielle Förderung erfährt, gelingt es nicht selten, dass ein Sportler aus diesen Schichten zum Profi aufsteigen kann.

Der Forscher hat in Ägypten Interviews in verschiedenen Städten mit Sportlern durchgeführt und folgende Feststellung gemacht. Männer mit niedriger Ausbildung spielen vor allem Ringen, da sie sowie keine Chance auf dem Arbeitsmarkt haben. So haben sie wenigstens einen Ausgleich - ein Ventil, für den Frustabbau, der durch die hohe Arbeitslosigkeit in Ägypten besteht. Durch das Ringen haben Sie manchmal wenigstens eine Chance als Trainer zu arbeiten. Als guter Ringer hat man auch eine Chance in einer Firmenmannschaft mitzuspielen. Das erhöht die Chancen auf einen Arbeitsplatz enorm. Profiringer kommen aber im Allgemeinen aus der Oberschicht, da diese sich die finanziellen Belastungen leisten können und Ihre Familien eher auch Beziehungen zu den Funktionären des Sports haben. Durch die Vorteile im Abitur und Studium, gibt es auch eine höhere Anzahl an gebildete Ringer in Ägypten als in Deutschland.

### **Politik und Sportringen in Ägypten und Deutschland**

Vor der Revolution im Januar 2011 dem „Arabischen Frühling bzw. Winter“ hätte der Forscher nicht offen über die Politik in Ägypten sowie deren Auswirkungen im Sport allgemein,

insbesondere im Sportringen schreiben können. Im Lichte der politischen Veränderungen, welche nach der Revolution immer noch stattfindet, gibt es eine neue Freiheit, darüber offen zu schreiben.

Ägypten ist der Verfassung nach ein sozialistischer demokratischer Staat und Teil der arabischen Nation. (Art 1) In den Jahren 1980, 2005 und 2007 wurde diese Verfassung überarbeitet und neue Artikel hinzugefügt. u.a. wurde der Begriff "sozialistisch" getilgt. Diese Passage lautet nun: "Die arabische Republik Ägypten ist ein demokratischer Staat....". Der Islam ist Staatsreligion (Art.2); das Mehrparteiensystem ist in Art. 5 der Verfassung verankert. In weiteren Artikeln werden verschiedene Bürgerrechte garantiert. De facto sind Demokratie und Bürgerrechte jedoch durch das Notstandsgesetz (Gesetz Nr. 162 aus dem Jahre 1958), das nach der Ermordung Sadats 1981 erneut in Kraft trat und bis heute angewandt wird (am 11. Mai 2010 erneut um zwei Jahre verlängert), äußerst eingeschränkt. Seit der Revolution hat der Militärrat die Macht übernommen, der erst für den Spätsommer 2011 Wahlen ansetzte, diese dann aber verschoben hat. Die Wahlen begannen nun Ende November 2011 und werden in drei Schritten durchgeführt. Beendet werden sollen sie im Herbst 2012 mit der Wahl des Präsidenten. Kritiker merken an, dass Mubarak seit Jahrzehnten per Notstandsgesetz regiert und Ägypten eine Scheindemokratie ist. Er herrschte über ein oft pseudodemokratisches System, welches teilweise korrupt war. Einzige bedeutende Opposition ist die für ein westliches Demokratieverständnis umstrittene Muslimbruderschaft. Die traditionellen Oppositionsparteien sind hingegen Teil des Systems und opponieren in Absprache mit der Regierung. Die demokratischer orientierten Gruppen dagegen sind unzureichend organisiert. Der Forscher machte selbst die Erfahrung, dass durch dieses System keine freien Meinungsäußerungen möglich waren. Das Volk konnte nicht wirklich Einfluss nehmen. Da es keine freien Entscheidungsmöglichkeiten gab, wurden wesentliche „Persönlichkeitsrechte“ verletzt. Persönliche, gesundheitliche sowie berufliche und sportliche Entwicklungs- und Entfaltungsmöglichkeiten waren stark eingeschränkt um nicht zu sagen fast unmöglich. Dies alles führte zu großen Veränderungen in der Einstellung und dem Verhalten der Bevölkerung und somit auch der Sportler. (Frustration – Depression – Furcht - Krankheit). Es veränderte die ganze kulturelle Struktur, das Bewusstsein der Menschen zu Ernährung, Gesundheit und Sport. Man kann sagen, dass in diesen Bereichen die breite Bevölkerung stark unterwickelt ist. Diese Veränderungen hatten bei Spitzensportlern starke Auswirkungen auf die Volition. Da Ägypter meist extrinsische Motive haben, ist hier durch fehlende Finanzen, fehlende Entwicklungsmöglichkeiten und Chancen, die Volition stark gesunken. Die Volition ging bei den Sportringern so stark zurück, so dass die Ringer heute, wenn überhaupt, nur noch bis zum 25. Lebensjahr den Sport aktiv betreiben. Die Herausforderungen bzw. Schwierigkeiten sind so groß, dass sich dies direkt auf die Volition negativ auswirkte.

Bei den Sportlern wurden die individuellen Karrieremöglichkeiten stark eingeschränkt. Die Sportarten, welche für die Regierung attraktiv waren, wurden in privaten Sportclubs intensiv gefördert, insbesondere in den beiden bekannten Städten Kairo und Alexandria. Attraktive Mannschafts-Sportarten wie Fußball oder Handball wurden finanziell stark gefördert, da man sich hier große Wählerschaften versprach.

Die Regierung hatte für den Breitensport sowie auch den Profisport in den anderen Disziplinen überhaupt keinen Plan zur Entwicklung und Förderung. Es wurde kaum ein Budget dafür zur Verfügung gestellt. Lediglich wenn es um die Teilnahme einer Nationalmannschaft in internationalen Wettbewerben ging wurden ca. 10 % der Kosten zur Verfügung gestellt.

Sportvereine auf dem Land bzw. außerhalb der beiden großen Städte fanden und finden keinerlei Förderung durch die Regierung. Insbesondere hat hierdurch das Sportringen in Ägypten gelitten. Die früher so beliebte Sportart insbesondere bei der ländlichen, armen Bevölkerung, trat immer mehr in den Hintergrund. Sowohl auf dem Land, als auch in den Städten gibt es bis heute keine geeignete Infrastruktur (keine sauberen Sporthallen, keine geeignete Kampfplätze, keine Trainingsplätze sowie gut ausgebildeten Trainer. Es gibt auch keine Trainingsgeräte, um die Technik und die Taktik im Ringersport zu entwickeln. Weiter gibt es auch bei Verletzungen überhaupt keinen medizinischen Support. Die große Angst vor Verletzungen hindern maßgeblich die Trainings- und Entwicklungsmöglichkeiten der Ringer



in Ägypten. Trotzdem gibt es noch 18 Sportvereine, welche aktiv im Sportringen sind. Die finanziell ungleiche Verteilung bzw. dürftige Förderung und fehlende Unterstützung schadet dem Sportringen in Ägypten sehr. Das führt nach Meinung des Forschers zu der These, dass diese Umstände sich „lähmend“ auf den Willen und die Motivation, der Sportringer auswirken. Er ist auch der Meinung, dass diese negativen Umstände letztendlich zu niedriger Handlungsorientierung der Sportringer führen und die Lageorientierung dieser fördern. Die Bundesrepublik Deutschland ist gemäß ihrer Verfassung eine Republik. Sie ist ein freiheitlich-demokratischer und sozialer Rechtsstaat. Es werden die Persönlichkeitsrechte des einzelnen beachtet. Es gibt freie Meinungsäußerung – Freie Entscheidungs- und Entwicklungsmöglichkeit. Es wird von Regierungsseite her versucht, eine soziale Gerechtigkeit zu schaffen. Nicht nur im Sport zählt Deutschland zu den sehr hoch entwickelten Staaten. Der Sport erhält eine gute finanzielle Unterstützung. Der Breiten- sowie der Spitzensport werden finanziell gleichermaßen gefördert vom Staat.

Auch wenn der Ringersport heute nicht mehr zu den „modernen“ Sportarten in Deutschland zählt, so gibt es doch verschiedenste Förderungen dafür. Die sportliche Infrastruktur ist ausgezeichnet - sowohl die Sporteinrichtungen der verschiedenen Vereine in Städten und auf dem Land haben ein wesentlich höheres Niveau. Demzufolge gibt es viel bessere Entwicklungsmöglichkeiten für die Ringersportler. (Halle, Geräte – Technik – Trainerausbildung auf hohem Niveau). Auch ist es für jeden Sportler in Deutschland finanziell möglich, zu einem privaten Fitnesscenter zu gehen. Wesentlich ist auch der medizinische Support. Der Ringersport ist in Deutschland sehr gut organisiert. (DRB = Deutscher Ringerbund – Landes-sportverbände – Sportvereine etc.) Auch die einzelnen Teams vor Ort sind gut organisiert. Nach Meinung des Forschers begünstigen diese Umstände die Volition der Sportringer sehr. Sie führen auch zu hoher Handlungsorientierung und somit zu niedrigerer Lageorientierung. Daraus folgend kann man sagen, dass es einen positiven Zusammenhang zwischen Sport und echter Demokratie gibt. Je höher die demokratischen Standards in einem Land sind, desto höher ist auch der Standard im Sport. Es werden bessere Ergebnisse und Stabilität im Sport erzielt. Dies wirkt sich im Ringersport besonders stark aus und erhöht die Volition der Ringer enorm. Im Umkehrschluss könnte man sagen, am Leistungs-Niveau des Sportes kann man erkennen, wie gut ein Staat seine demokratischen Prinzipien umsetzt. Doch dies scheint nur bedingt zu stimmen bzw. auf den ersten Blick hat es so den Anschein..

Es gibt Länder, die lange Zeit unter totalitären Regimes gelitten haben, und im Sport waren sie dennoch sehr erfolgreich und gewannen mit ihren Nationalmannschaften Meisterschaften und Titel. Z. B. der ägyptische Ringer „Karam Gaber“ gewann international bei den Olympischen Spielen 2004 in Athen eine Goldmedaille. Danach hatte er jedoch keine nennenswerten Siege mehr erzielt.

Das heißt, dass ein dauerhaftes hohes Leistungsniveau im Sport grundsätzlich nur in guten Demokratien stabil zu halten ist.

Der Forscher stellt auch fest, dass eine gute wirtschaftliche Lage einer Nation sich auch positiv auf den Sport auswirkt. Diese allein verspricht jedoch nicht immer ein hohes Leistungsniveau im Sport. In Länder, in denen es neben der hohen Wirtschaftstärke keine echte Demokratie gibt, findet man oftmals auch kein stabiles hohes Niveau im Sport. Die Golfländer sind ein gutes Beispiel hierfür. Es gibt hohen Reichtum sowohl beim Staat, als auch in der Bevölkerung. Doch im Sport gibt es keine nennenswerten internationalen Erfolge.

#### 1.4.4 Zusammenfassung

Kultur gibt den Menschen eine Orientierung, sie machen darin ganz spezifische Erfahrungen. Diese Erfahrungen beziehen sich gerade auch darauf, wie mit anderen Menschen kooperiert und/oder konkurriert wird. Hieraus entwickeln sich auch motivationale Orientierungen.

Ägypten erweist sich nicht nur als eine im Vergleich zu Deutschland eher kollektivistisch geprägte Kultur. Sondern auch die Sportkultur in Ägypten ist ganz anders als in Deutschland, die Sportler haben ein anderes Prestige, sie werden anders gefördert und ihr sozio-ökonomischer Status ist anders. Zudem unterscheidet sich der allgemeine gesellschaftliche und politische Zustand zwischen Ägypten und Deutschland sehr. Dadurch werden andere Erfahrungen gemacht, die Sportler können andere Motivation und Volition entwickeln.

### 1.5 Problemstellung

Wie die Ausführungen zu Motivausprägungen vor allem des Leistungsmotivs und der sportbezogenen motivationalen Orientierungen (z. B. Elbe, 2001, Gabler, 1975) aber auch zur Volition (z. B. Beckmann und Kazen, 1994) gezeigt haben, erweisen sich bestimmte motivationale und volitionale Ausprägungen als günstiger für die Erbringung sportlicher Leistung.

Zum anderen zeigt sich, dass auf der Basis von Wertorientierungen in unterschiedlichen Kulturen auch bestimmte motivationale Orientierungen entstehen. Dabei scheinen mehr kollektivistische Kulturen eher vermeidungs-motiviert zu sein (z. B. Lockwood et al., 2005). Zudem erscheint auch Leistungsmotivation eher unter einem sozialen Aspekt, nämlich die Auseinandersetzung mit einem Gütemaßstab der eher von außen vorgegeben wird und weniger einem ausschließlich eigenen Maßstab.

Durch die Forschungen und Studien in Deutschland und Ägypten im Fachbereich der Sportpsychologie hat der Forscher herausgefunden, dass noch nicht alle Aspekte verglichen wurden. Insbesondere die sportspezifischen Ausprägungen der Leistungsmotivation und der Handlungskontrolle (Volition) sind bisher nicht ausreichend interkulturell verglichen worden zwischen einer eher kollektivistischen Kultur wie in Ägypten und einer eher individualistischen wie in Deutschland. Dies ist eine wichtige Studie im Bereich der Sportpsychologie, was auch Motiv für den Forscher war, einen Vergleich anzustellen, um manche psychologischen Seiten in Deutschland und Ägypten näher kennen zu lernen, da es viele Unterschiede im kulturellen, sozialen und finanziellen Niveau gibt. Jedes Volk hat seine eigene Kultur, Vorstellungen und Motivationen zum Sporttreiben und Schaffen höherer Leistungsniveaus, ob beim Training oder im Wettkampf.

Deutschland gilt als eines der fortgeschrittenen Länder im sportlichen Bereich, was sicher die wunderbaren Leistungen der Sportler im internationalen Wettbewerb beweisen. Ägypten hat auch eine gute Geschichte in diesem Bereich, und die Rolle der ägyptischen Sportler wächst international in vielen sportlichen Wettkämpfen. Dennoch könnten eben auch auf Ebene der Motivation und Volition Unterschiede zwischen den Sportlern bestehen, die vielleicht auch Auswirkungen auf die Leistungen haben. Aus den möglichen interkulturellen Unterschieden in der Motivation und Volition können sich aber vielleicht auch Maßnahmen zur Intervention in der Sportpsychologie ergeben. Und es kann möglich sein, die kulturell bedingten Unterschiede im Trainingsalltag in Teams zu beachten, die aus Personen aus unterschiedlichen Kulturkreisen stammen, etwa im Profi-Fußball.

### 1.6 Fragestellung und Hypothesen

Untersucht werden sollen also Sportler in Ägypten, als Vertreter einer eher kollektivistischen Kultur, und in Deutschland, als Vertreter einer eher individualistischen Kultur, bezüglich ihrer motivationalen und volitionalen Merkmale. Diese Untersuchungen fokussieren zunächst auf männliche Sportler, da die kulturellen Bedingungen, unter denen Frauen in Ägypten Sport treiben (dürfen) nochmals erheblich unterschiedlich sind zu denen in Deutschland. Bezüglich der Motivation von Sportlern ist die Arbeit gerichtet auf die motivationalen Orientierungen

(Gill & Deeter, 1988), die Ausprägung des Leistungsmotivs und seiner Facetten sowie dem Modus der Handlungskontrolle (Kuhl & Beckmann, 1992). Als Sportler werden Ringer ausgewählt, da Ringen in Ägypten eine große Rolle spielt (vgl. die olympische Goldmedaille für Karam Gaber, siehe oben), in beiden Ländern eine trotz aller Unterschiede eine vergleichbare Professionalisierung stattgefunden hat, und es eine Individualsportart ist, in der der Kampf 1:1 eine unmittelbare Situation der sozialen Konfrontation darstellt.

Aus der Zielsetzung der Problemstellung dieser Forschung hat der Forscher folgende Hypothesen aufgestellt:

Bezogen auf die motivationale Orientierung gibt es Unterschiede zwischen ägyptischen und deutschen Ringern in der Wettkampforientierung, in der Siegorientierung und in der Zielorientierung. Erwartet werden auf der Basis der Befunde von Lockwood et al. (2005) vor allem eine ausgeprägte Siegorientierung bei ägyptischen Ringern – Motivation entsteht hier weniger aus der Auseinandersetzung mit einem (eigenen) Gütemaßstab, sondern aus dem Messen mit und vor allem Siegen über Andere.

Bezogen auf die Ausprägung des Leistungsmotivs gibt es einen Unterschied zwischen ägyptischen und deutschen Ringern in der Hoffnung auf Erfolg und in der Furcht vor Misserfolg. Wiederum auf der Basis der Befunde von Lockwood et al. (2005) wird eine höher ausgeprägte Furcht vor Misserfolg bei den ägyptischen Ringern erwartet.

Bezogen auf die Modi der Handlungskontrolle gibt es zwischen ägyptischen und deutschen Ringern einen Unterschied in der Handlungsorientierung nach Misserfolg, der planungsbezogenen Handlungsorientierung und der tätigkeitsbezogenen Handlungsorientierung. Hierbei liefert die Literatur keine Ansatzpunkte für die Formulierung von gerichteten Hypothesen.

## 2 Methode

### 2.1 Die Forschungs- Methode

Der Forscher hat die deskriptive Methode eingesetzt, da diese Untersuchung am geeignetsten ist. Die aktuelle Situation der Ringer und die psychischen Aspekte, die die sportliche Leistung beeinflussen, werden somit am besten beschrieben. Durch die Umfrage werden die aktuelle Situation und die psychischen Aspekte der Sportler gemessen.

### 2.2 Instrumente

Der Forscher hat drei Fragebögen eingesetzt, um die Leistungsorientierung (SOQ), die Leistungsmotivation (AMS) und die Handlungskontrolle (HAKEMP) näher zu erläutern und anschaulich zu machen.

#### 2.2.1 Sport Orientation Questionnaire (SOQ)

Der von Gill und Deeter (1988) entwickelte Sport Orientation Questionnaire (SOQ) ist ein Fragebogen zur Erfassung von Leistungsorientierungen im Sport. In der vorliegenden Untersuchung lag eine übersetzte Version vor (Elbe, 2001; 2003). Insgesamt besteht der SOQ aus den drei Subskalen

Wettkampforientierung (WO hier wurden 13 Fragen gestellt, wie z.B. „Es macht mir Spaß mich mit anderen zu messen“); Zielorientierung (ZO mit 6 Fragen wie z.B. ...persönliche Ziele erreichen, ist mir sehr wichtig“) und Sieg- /Gewinnorientierung (GO mit 6 Fragen, wie z.B. „Ich hasse es zu verlieren“). Zu diesen Fragen = Items nehmen die Befragten auf einer fünfstufigen Ratingskala Stellung („5=stimme überhaupt nicht zu, 4 = stimme meist nicht zu, 3= stimme weder noch zu, 2= stimme überwiegend zu und 1= stimme sehr zu“). Diese Werte werden zur Errechnung der Skalenwerte umkoordiniert, so dass die geringste Zustimmung den Wert 0 erhält und die stärkste Zustimmung den Wert 4. In einem nächsten Schritt werden die Zustimmungswerte dann aufsummiert. Ein hoher Skalenwert bedeutet auch hier eine hohe Ausprägung auf der jeweiligen Skala. WO- Skalenwerte liegen zwischen 0 und 60, während sich für die ZO- Skalenwerte und die GO-Skala werten zwischen 0 und 30 ergeben können.

#### 2.2.2 Leistungsmotiv- Skala (AMS) ( Kurzversion)

Der Fragebogen umfasst die zwei Subskalen: „Hoffnung auf Erfolg“ (z.B. „es macht mir Spaß, mich in sportlichen Aufgaben zu engagieren, die für mich ein bisschen schwierig sind“) und „Furcht vor Misserfolg“ mit jeweils 5 Fragen. Auf einer vierstufigen Ratingskala können die Probanden ihre Zustimmung angeben. Dabei müssen sich diese zwischen „3= trifft genau auf mich; zu: 2 = trifft überwiegend auf mich zu; 1= trifft weniger auf mich zu; und „0= trifft auf mich überhaupt nicht zu“ entscheiden. Die Ratingpunkte werden dann zu Skalenwerteaufaddiert. Für die Skala „Hoffnung auf Erfolg“ wird ein HE-Wert und für die Skala „Frucht vor Misserfolg“ ein FM-Wert bestimmt. Die Skalenwerte liegen zwischen 0 und 15, wobei der Wert 15 eine sehr hohe Skalenausprägung bedeutet. Zur Berechnung des Gesamtleistungsmotivs werden die jeweiligen Skalenwerte aufsummiert. Zur Berechnung der Nettohoffnung wird der HE-Wert subtrahiert. Die Nettohoffnung kann auch als Richtung des Leistungsmotivs bezeichnet werden (vgl. Dahme, Jungnickel & Rathje, 1993). Sie zeigt, ob eine Person eher „erfolgsmotiviert“ oder „misserfolgsängstlich“ ist. .

#### 2.2.3 Handlungskontrollfragebogen ( HAKEMP)

Der Fragebogen zur Erfassung der Handlungskontrolle besteht aus drei Skalen: Jede Skala umfasst 12 Situationsbeschreibungen. Jeder Situation folgen zwei Antwortalternativen, wobei die eine Alternative handlungsorientiertes und die andere Alternative lageorientiertes Verhalten erfasst.

#### Handlungs- Lageorientierung nach Misserfolgserfahrungen ( HLOM)

Während Personen mit hoher Handlungsorientierung (hoher HOM- Wert) Misserfolge schnell ausblenden können, haben es Personen mit hoher Lageorientierung (niedriger HOM- Wert)

schwer, sich von einem Misserfolg zu lösen, wodurch nachfolgende Aufgaben beeinträchtigt werden können.

Eine hohe Lageorientierung nach Misserfolg (niedriger HOM- Wert) kann in Kombination mit einer hohen Handlungsorientierung bei der Tätigkeitsausführung (hoher HOT-Wert) zu Höchstleistungen führen, wenn es sich um impulsive Sportarten (z.B. Sprint, Hochsprung, Wurf) handelt, bei denen es auf kurzfristige Maximalkraftleistung ankommt. Die Lageorientierung begünstigt hier eine maximale Ressourcenausschöpfung. Handelt es sich jedoch um kontrollierte Sportarten wie z. B. Kampfsportarten hilft eine hohe Lageorientierung sich intensiv mit einem Misserfolg auseinanderzusetzen, was zu einer besseren Misserfolgsverarbeitung führen kann (Beckmann, 1994)

#### **Grad der Entscheidungs- und Handlungsplanung (HLOP)**

Handlungsorientierte Personen (hoher HOP-Wert) verarbeiten bei Entscheidungs-Prozessen weniger Information (Kuhl & Beckmann, 1983) und wählen einfachere Entscheidungsregeln. Sie können sich daher schneller entscheiden und sind schneller handlungsbereit. Lageorientierte Personen (niedrigen HOP-Wert) haben es oft schwer, sich zu etwas durchzuringen oder eine Entscheidung zu treffen, gehen aber Entscheidungs- und Planungsprozesse viel gründlicher an und beachten die verschiedensten Möglichkeiten.

#### **Handlungs- und Lageorientierung bei erfolgreicher Tätigkeitsausführung (HLOT)**

Eine hohe Ausprägung auf dieser Skala (HOT = Handlungsorientierung bei Tätigkeitsausführung) bedeutet, dass man in einer Handlung aufgehen und sich voll und ganz auf diese konzentrieren kann, ohne sich von äußeren Dingen und innerem Grübeln ablenken zu lassen. Eine hohe Ausprägung ist sowohl für die Aufrechterhaltung des Trainings als auch für sportliche Höchstleistungen im Wettkampf von großer Bedeutung. (Beckmann, 1987).

### **2.3 Gütekriterien der deutschsprachigen Verfahren**

Der Forscher hat sich mit einigen deutschen Studien auseinander gesetzt, in denen die Forscher die Validität und die Stabilität berechnet hatten. So hat die Forscherin Anne- Maria Elbe (SOQ. Elbe 2004) die Validität und Beständigkeit zuvor berechnet und kam zu folgendem Ergebnis: Testgüte geprüft (N= 312); die Faktorenstruktur lag bei 3 Faktoren; die Varianzaufklärung lag bei 63 %. Bei der Oblimline Rotation, waren die Ladungen von  $a = ,49$  bis  $a = ,85$  gelegen.

Die Reliabilität bei der Wettkampforientierung wurde mit 13 Items festgestellt. Die Korrelation lag bei 0,94. Die Zielorientierung mit 6 Items lag bei 0,81. Die Gewinnorientierung mit 6 Items lag bei 0,82. Die Konstruktvalidität wurde nachgewiesen durch den Zusammenhang mit der Sportumfang-Frequenz und der Status Normierung im 1.- 2. Quartal 2006.

Dazu haben auch die Wissenschaftler (AMS- Sport Wenhold & Elbe, 2005) in einer weiteren Untersuchung in AMS Sport eine Studie gemacht und kamen zur folgenden Ergebnissen: Testgüte geprüft (N = 185). Die Faktorenstruktur lag bei 2 Faktoren, 57% war die Varianzaufklärung; die Oblimline Rotation, d. h. die Faktoreninterkorrelation lag bei  $r = 0,46$ ; die Ladungen zwischen  $a = ,45$  und  $a = ,84$ .

Die Reliabilität bei Hoffnung auf Erfolg wurde mit 15 Items abgefragt und lag bei  $- 0,95 / r = 0,71$ . Die Furcht vor Misserfolg mit 15 Items lag bei  $- 93 / r = ,69$ .

Weiter haben die Wissenschaftler (Hakemp- Sport; Beckmann, 2003) eine Studie gemacht um die Testgütekriterien zu prüfen. Die Ergebnisse sahen wie folgt aus:

Die Interne Konsistenz (N 402) lag bei misserfolgsbezogener HO/LO bei  $r = 0,75$ , die planungsbezogene HO/LO bei  $r = 0,59$  und die tätigkeitsbezogene HO/LO bei  $r = 0,63$ . Die Retestreliabilität (N- 54, Retestintervall 6 Wochen) bei der misserfolgsbezogenen HO/LO, lag bei  $r = 0,81$  bei der planungsbezogenen HO/LO  $r = 0,65$  und bei der tätigkeitsbezogenen HO/LO lag bei  $r = 0,73$ .

## 2.4 Erste Vorstudie

Da die Umfrage noch nicht in Ägypten durchgeführt wurde, hat der Forscher im Juni und Juli 2006 die Umfrage für die ägyptischen Teilnehmer in die arabische Sprache übersetzt. Ein Exemplar hat er in arabischer Sprache vorbereitet, damit es im ägyptischen Raum in den verschiedenen Sportarten angewendet werden kann.

### 2.4.1 Stichprobe

Die erste Vorstudie wurde im September und Oktober 2006 mit insgesamt 60 Ringern durchgeführt. Davon 30 aus Deutschland und 30 aus Ägypten. Diese Umfrage ist unabhängig von der Hauptforschungsprobe. Der Forscher hat den Fragebogen in die arabische Sprache übersetzt und die Umfrage im Juni und Juli 2006 durchgeführt.

### 2.4.2 Studie

Die erste Vorstudie wurde in Deutschland im September 2006 und in Ägypten im Oktober 2006 durchgeführt. Dabei war folgende Zielsetzung:

- In Erfahrung bringen, wie die Befragten die Umfrage verstehen
- In Erfahrung bringen, welche Probleme während der Umfrage auftauchen.
- Vorbereitung der Helfer, die Umfrage zu verstehen, die unverständlichen Begriffe zu erklären und das Ziel dieser Studie mitzuteilen
- Den genauen Zeitraum ermitteln, in der die Umfrage durchgeführt werden soll.
- Erläuterung der Wichtigkeit und Ziele dieser Umfrage für alle Befragten

### 2.4.3 Ergebnisse der ersten Vorstudie:

- Die Befragten haben alle Begriffe der Umfrage verstanden.
- Die Sportler und Trainer haben die Wichtigkeit der Umfrage und ihre Ziele verstanden.
- Festlegung des Zeitplans der Umfrage.
- Vorbereitung der Instrumente zur Durchführung der Umfrage.
- Ausschluss der Sportler, die nicht ausreichend ausgebildet sind, weil sie die Fragen der Umfrage nicht verstehen oder begreifen konnten.

## 2.5 Zweite Vorstudie - Gütekriterien der arabischen Versionen

Die zweite Vorstudie wurde im November 2006 nur im ägyptischen Umfeld durchgeführt, um die wissenschaftlichen Methoden der Umfrage anzuwenden, besonders, da diese in Ägypten noch nicht angewandt worden waren. Die Ziele dieser zweiten Vorstudie waren die Reliabilität und die Validität zu berechnen. Die übersetzten Verfahren erweisen sich als reliabel im Sinne der Testwiederholungsmethode. Weiter war man damit in der Lage erfolgreiche und weniger erfolgreiche Leistungssportler zu trennen.

### 2.5.1 Stichprobe

Die Studie umfasste 134 Sportler verschiedener Sportarten, wie Judo, Ringen und Boxen. Es wurden die Sportler ausgewählt, die in den ersten sieben Plätzen des Bundesliga Wettkampfes stehen.

**Tabelle e Stichprobenzusammensetzung der zweiten Vorstudie**

Stichprobe	Judo N 44		Boxen N 44		Ringen N 45	
	MW	SD	MW	SD	MW	SD
Alter	24,56	1,82	24,02	1,67	23,35	1,63
Spieljahre	10,93	1,46	9,51	1,16	10,11	1,30

Die Tabelle (1) erklärt, dass der Mittelwert und die Standardabweichung in der Stichprobe zur Vorstudie bei allen drei Sportarten keine signifikanten Abweichungen zeigen. ( $t(272) = 1,26$ ,  $p = 0,21$ ) und Anzahl der Spieljahre ( $t(272) = 0,71$ ,  $p = 0,48$ ) gibt.

### 2.5.2 Ergebnisse

#### Reliabilität

Die Reliabilität der Fragebögen wurde durch den Einsatz des Testes und die Wiederholung des Testes nach vier Wochen, berechnet. Die Tabellen Nr. 4, 5 und 6 erläutern die Stabilität der eingesetzten Skalen.

**Tabelle 1 Korrelation zwischen Test und Wiederholungstest der ägyptischen Stichprobe in der Leistungsorientierung (N 134)**

Variablen	Test 1		Test 2		Korrelation
	M W	S D	M W	S D	
Wettkampf-orientierung	59,99	1,01	60,51	1,13	*0,666
Siegorientierung	25,31	1,09	25,01	1,28	*0,757
Zielorientierung	26,93	1,02	27,24	1,04	*0,765

Tabelle (2) zeigt, dass es eine Korrelation zwischen Test und Wiederholungstest gibt. Bei der Wettkampforientierung liegt  $r = 0,666$ , bei der Siegorientierung  $r = 0,757$  und bei der Zielorientierung  $r = 0,765$ .

**Tabelle 2 Korrelation zwischen Test und Wiederholungstest für die ägyptische Stichprobe in der Handlungskontrolle (N 134)**

Variablen	Test 1		Test 2		Korrelation
	M W	S D	M W	S D	
Hoffnung auf Erfolg	12,38	0,87	12,57	0,94	*0,808
Furcht vor Misserfolg	4,99	1,01	5,10	1,26	*0,810

Tabelle (3) erklärt, dass es Korrelation zwischen Test und Wiederholungstest gibt. Bei Hoffnung auf Erfolg liegt  $r = 0,808$  und bei Furcht vor Misserfolg  $r = 0,810$ .



**Tabelle 3 Korrelation zwischen Test und Wiederholungstest für die ägyptische Stichprobe in der Handlungsorientierung (HOSP)**

N 134

Variablen	Test 1		Test 2		Korrelation
	MW	S D	MW	S D	
Handlungsorientierung nach Misserfolg (HOLM)	7,29	1,17	7,11	1,36	*0,941
Handlungsorientierung Planung (HLOP)	7,53	1,07	7,41	1,20	*0,900
Handlungsorientierung Tätigkeitsausführung (HLOT)	8,54	0,97	8,37	1,09	*0,847

Tabelle( 4) zeigt, dass es Korrelation zwischen Test und Wiederholungstest gibt. Bei Handlungsorientierung nach Misserfolg (HOM)  $r = 0,941$ ; bei Handlungsorientierter Planung (HOP)  $r = 0,900$  und bei Handlungsorientierter Tätigkeitsausführung (HOT)  $r = 0,847$ ;

#### Validität

Zur Berechnung der Validität hat der Forscher die Methode: „Unterschiedliche Validität“ ausgewählt. Für die Beantwortung des Fragebogens der ägyptischen Umfrage wurden 58 Sportler aus allen drei Sportarten ausgewählt. Jeweils eine Gruppe von 29 „erfolgreichen Sportlern“ aus allen drei Sportarten und allen Gewichtsklassen und jeweils eine Gruppe von „nicht erfolgreichen“. Als „erfolgreiche Gruppe“ wurden nur die jeweiligen Goldmedaillengewinner im Wettkampf 2006 bezeichnet. Als „nicht erfolgreiche Gruppe“ wurden diejenigen benannt, welche keine Platzierungen belegten.

Die Tabellen (5, 6, 7) zeigen statistische Unterschiede der beiden Gruppen, was die Validität der Untersuchung beweist.

**Tabelle 4 Unterschiede zwischen der erfolgreichen und nicht erfolgreichen Gruppe in der Leistungsorientierung bei ägyptischen Sportlern im Wettkampf**

Stichprobe	erfolgreiche Gruppe N 29		nichterfolgreiche Gruppe N 29		T
	MW	SD	MW	SD	
Wettkampforientierung	60,28	1,07	56,52	1,09	13,28*
Siegorientierung	27,86	0,88	24,97	0,92	11,86*
Zielorientierung	28,03	0,73	25,38	1,18	10,32*

Tabelle (5) beweist, dass es Unterschiede zwischen den Erfolgreichen und Nichterfolgreichen in der Leistungsorientierung bei ägyptischen Sportlern im Wettkampf gibt.

**Tabelle 5 Unterschiede zwischen Erfolgreichen und Nichterfolgreich in der Leistungsmotivation bei ägyptischen Sportlern im Wettkampf**

Variablen	erfolgreiche Gruppe N 29		nicht erfolgreiche Gruppe N 29		T
	MW	SD	MW	SD	
Hoffnung auf Erfolg	12,79	0,77	10,52	1,12	8,99*
Furcht vor Misserfolg	4,86	0,69	5,72	0,92	4,03*

Tabelle (6) beweist, dass es Unterschiede zwischen den Erfolgreichen und den Nichterfolgreichen in der Handlungskontrolle bei ägyptischen Sportlern im Wettkampf gibt.

**Tabelle 6 Unterschiede zwischen Erfolgreichen und Nichterfolgreichen in der Leistungsmotivation bei ägyptischen Sportlern im Wettkampf**

Variablen	erfolgreiche Gruppe (N= 29)		nicht erfolgreiche Gruppe (N= 29)		T
	MW	SD	MW	SD	
Handlungsorientierung nach Misserfolg (HOM)	8,24	1,09	6,93	0,84	5,12*
Handlungsorientierung Planung (HOP)	8,31	0,97	6,93	0,88	5,67*
Handlungsorientierung Tätigkeitsausführung (HOT)	8,41	1,12	7,79	0,94	2,29*

Tabelle (7) beweist, dass es Unterschiede zwischen Erfolgreich und Nichterfolgreich in der Leistungsmotivation bei ägyptischen Ringern im Wettkampf gibt.

### 2.5.3 Diskussion

Die Ergebnisse der zweiten Vorstudie belegen zunächst die Reliabilität aller ins Arabische übersetzten Verfahren. Insbesondere der AMS-Sport und der HAKEMP-Sport weisen auch nach vier Wochen eine erstaunliche Wiederholungs-Reliabilität auf. Zudem sind alle drei Verfahren in der Lage, erfolgreiche von nicht-erfolgreichen Sportlern zu trennen. Erfolgreiche Sportler weisen günstigere Orientierungen auf, sie sind eher „Hoffnung-auf-Erfolg“ motiviert und sie sind eher handlungsorientiert. Die Verfahren können somit als valide bezeichnet werden.

## 2.6 Hauptstudie

### 2.6.1 Stichprobe- Hauptstudie

Die Hauptstudie wurde in Deutschland im Dezember 2006 und Ägypten im Januar 2007 durchgeführt. Die Forschungs-Stichprobe wurde von Sportringern, die an den sportlichen Wettkämpfen in der Bundesliga in Ägypten und Deutschlandteilgenommen haben, durchgeführt.

Der Forscher hat einige Bedingungen für diese Probe festgelegt. Diese sind:

1. Die Sportler müssen weiterhin an den Kämpfen teilnehmen.
2. Jeder Sportler muss mindestens seit fünf Jahren aktiv an Wettkämpfen teilgenommen haben.
3. Jeder Sportler muss mindestens einen Realschulabschluss haben.
4. Die Sportler müssen, in den bereits gespielten Wettkämpfen im Ringen, Erfolge erzielt haben.

Die Forschungsstichprobe umfasst 274 Sportler. Davon 129 Ringer aus Berlin und Brandenburg; 71 Freiringer und 58 Ringer des griechisch-römischen Kampfstyles. Die Tabelle (1) zeigt die Vereine aus denen die deutschen Sportler ausgewählt wurden. Die Forschungsprobe umfasst weitere 145 Ringer aus Ägypten, davon 80 Freiringer und 65 Ringer des griechisch-römischen Kampfstyles, die aus Kairo, dem Nil-Delta und Nordägypten ausgewählt wurden. Die Tabelle(2) zeigt die Anzahl der Sportler aus beiden Ländern und ihre Herkunftsgebiete. Die Teilnehmer sind alle über 18 Jahre alt. Die Tabelle (3) zeigt das Durchschnittsalter der deutschen und ägyptischen Sportler mit Hinblick auf die Dauer ihrer Sportausübung.

**Tabelle 7 Deutsche Ringer -Stichprobenzusammensetzung**

Deutscher Ringer- Verband	N	Sportart Ringen		In Prozent %
		Freistil Ringkampf	Griechisch- Römischer Stil	
Potsdam	16	10	6	12,40
Luckenwalde	15	7	8	11,63
Frankfurt/ oder	17	10	7	13,18
Cottbus	18	9	9	13,95
Eisenhüttenstadt	16	8	8	12,40
Neukölln (Berlin)	15	9	6	11,63
Siegfried. Nord Berlin	17	10	7	13,18
VFL-Tigl	15	8	7	11,63
Insgesamt	129	71	58	100,00

Die Tabelle (8) stellt die Anzahl der deutschen Ringer (N) aus den jeweiligen Verbänden beider Stilarten im Ringersport dar sowie das prozentuale Verhältnis zur Gesamtanzahl.

**Tabelle 8 Ägyptische Ringer-Stichprobenszusammensetzung**

Ägyptischer Ringer- Verband	N	Sportart Ringen		In Prozent %
		Freistil Ringkampf	Griechisch- Römischer Stil	
Alexandria	24	10	14	16,55
Port-Saeed	23	12	11	15,86
Elmansora	26	13	13	17,93
Kafer El Sheek	24	9	15	16,55
Asswan	21	11	10	14,49
Kairo	27	10	17	18,62
Insgesamt	145	65	80	100,00

Die Tabelle (9) stellt die Anzahl der ägyptischen Ringer (N) aus den jeweiligen Verbänden beider Stilarten im Ringersport dar sowie das prozentuale Verhältnis zur Gesamtanzahl.

**Tabelle 9 Mittelwert und Standardabweichungen für beide Stichproben im Alter und Spieljahr**

Stichprobe	ägyptische Ringer		deutsche Ringer	
	MW	SD	MW	SD
Variablen	N 145		N129	
Alter	21,86	1,78	22,14	1,89
Spieljahre	9,95	1,38	9,78	2,47

Die Ergebnisse der Tabelle (10) zeigen, dass es keine signifikanten Unterschiede zwischen ägyptischen und deutschen Ringern im Alter ( $t(272) = 1,26, p = 0,21$ ) und Anzahl der Spieljahre ( $t(272) = 0,71, p = 0,48$ ) gibt.

### 2.6.2 Statistisches Verfahren

Alle Daten dieser Untersuchung wurden mit Hilfe von SPSS ausgewertet, da verschiedene statistische Verfahren Anwendung fanden.

1. Mittelwert
2. Standardabweichung
3. Korrelation
4. T - Test
5. Die Unterschiede in der Abgleichung zwischen beiden Stichproben

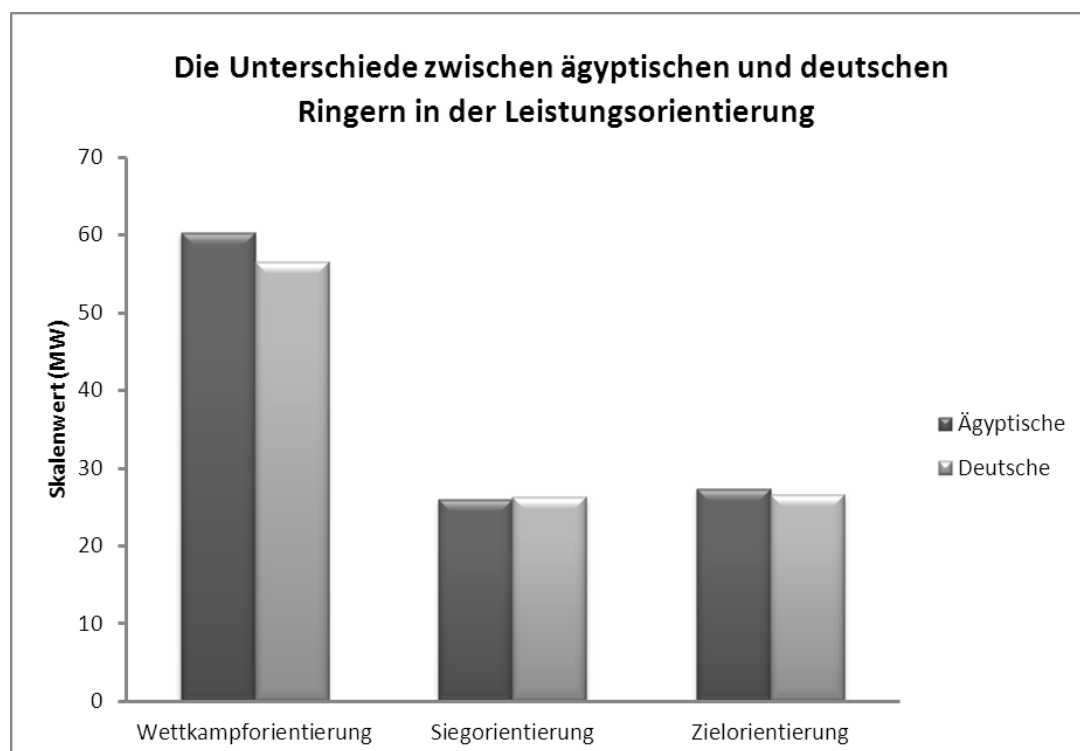
## 3 Ergebnisse der Hauptstudie

### 3.1 Die Ergebnisdarstellung zur Leistungsorientierung (SOQ)

**Tabelle 11** Unterschiede zwischen ägyptischen und deutschen Ringern der Leistungsorientierung

Stichprobe	ägyptische Ringer N145		deutsche Ringer N 129		T	Signifikanz	Effektstärke Cohen's d
	MW	SD	MW	SD			
Wettkampforientierung	60,31	1,19	56,55	2,22	17,65	< 0,01	2,11
Siegorientierung	25,96	1,29	26,72	1,59	-1,74	0,08	-0,524
Zielorientierung	27,31	1,07	26,55	2,13	3,83	< 0,01	0,450

Wie in Tabelle (11) erklärt, liegt der Mittelwert bei ägyptischen Ringern in der Wettkampforientierung und Zielorientierung höher als bei deutschen Ringern. Aber Der Mittelwert in der Siegorientierung zeigt keinen Unterschied zwischen Deutschen Ringern und ägyptischen Ringern. Es ist ein starker Effekt in der Wettkampforientierung zu finden, ein mittelstarker Effekt in der Siegorientierung, sowie ein kleiner Effekt in der Zielorientierung.



**Abbildung 9:** Ausprägung der Leistungsorientierung bei ägyptischen und deutschen Ringern (Mittelwerte)

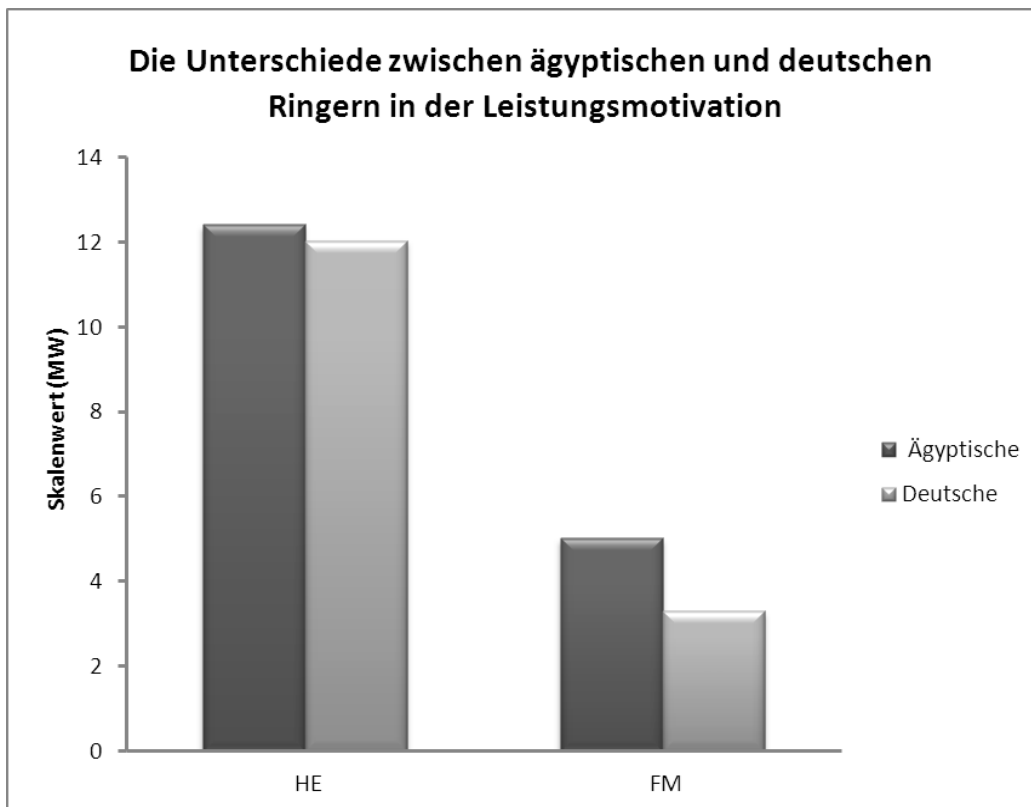
Wie in Bild (9) erklärt, liegt der Mittelwert bei Ägyptischen Ringern in der Wettkampforientierung und Zielorientierung höher als bei Deutschen Ringern. Aber Der Mittelwert in der Siegorientierung zeigt keinen Unterschied zwischen deutschen Ringern und ägyptischen Ringern.

### 3.2 Die Ergebnisse Darstellung zur Leistungsmotivation (AMS)

**Tabelle 12 Unterschiede zwischen ägyptischen und deutschen Ringern in der Leistungsmotivation**

Stichprobe	ägyptische Ringer N145		deutsche Ringer N 129		T	Signifikanz	Teststärke Cohen's d
	MW	SD	MW	SD			
Hoffnung auf Erfolg	12,41	0,88	12,01	1,56	2,52*	< 0,01	0,315
Furcht vor Misserfolg	5,03	1,19	3,31	1,76	9,56*	<0,00	1,144

Tabelle (12) erklärt, dass der Mittelwert in der Hoffnung auf Erfolg bei ägyptischen Ringern höher ist als bei Deutschen Ringern. Der Effekt ist aber klein. Aber der Mittelwert ist in der Furcht vor Misserfolg bei Deutschen Ringern niedriger als bei ägyptischen Ringern. Der Effekt ist demnach stark.



**Abbildung 10: Ausprägung der Leistungsmotivation bei ägyptischen und deutschen Ringern (Mittelwerte)**

Bild (10) erklärt, dass der Mittelwert in der Hoffnung auf Erfolg bei ägyptischen Ringern höher ist als bei deutschen Ringern. Aber auch der Mittelwert in der Furcht vor Misserfolg ist bei ägyptischen Ringern höher als bei Deutschen.

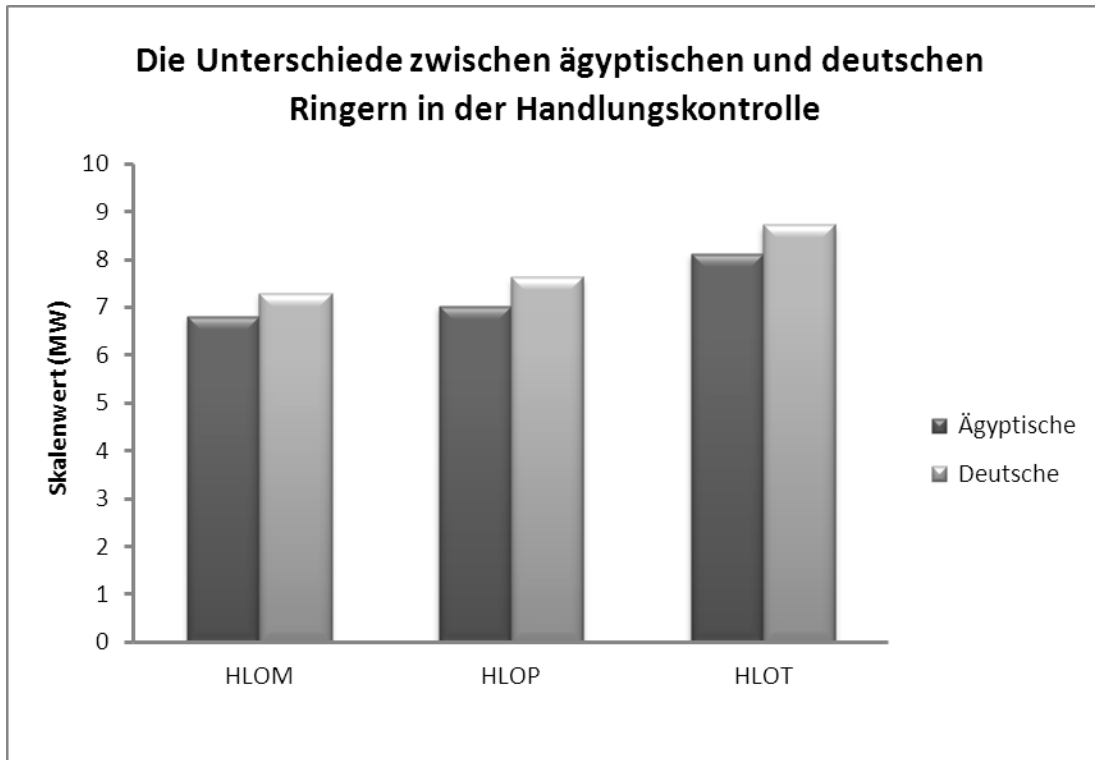
### 3.3 Die Ergebnisdarstellung in der Handlungskontrolle

**Tabelle 13 Unterschiede zwischen ägyptischen und deutschen Ringern in der Handlungskontrolle.**

Stichprobe	ägyptische Ringer N 145		deutsche Ringer N 129		T	Signifikanz	Teststärke Cohen's d
	MW	SD	MW	SD			
Handlungsorientierung	6,82	1,45	7,29	1,85	2,33*	< 0,02	-0,282
nach Misserfolg (HLOM)	7,03	1,12	7,63	1,35	3,98*	< 0,00	-0,483
Handlungsplanung (HLOP)	8,13	1,13	8,72	1,48	3,72*	< 0,00	-0,448
Tätigkeitsausführung (HLOT)							

Wie Tabelle (13) zeigt, verfügen die deutschen Ringer über eine höher ausgeprägte Handlungsorientierung auf allen drei Komponenten. Dabei handelt es sich um kleine und mittlere Effekte.





**Abbildung 11: Ausprägung der Handlungsorientierung bei ägyptischen und deutschen Ringern (Mittelwerte)**

Wie auch Bild (11) zeigt, verfügen die deutschen Ringer über eine höher ausgeprägte Handlungsorientierung auf allen drei Komponenten.

## 4 Diskussion

Ziel dieser Arbeit war es, einen Beitrag zur Untersuchung interkultureller Unterschiede in der Motivation und Volition bei Sportlern zu leisten. Hierzu wurde zunächst der theoretische Hintergrund zu Motivation und Volition bereitet, bevor auf die verschiedenen kulturellen Unterschiede zwischen Deutschland und Ägypten eingegangen wurde, die sich vor allem Sport, aber auch in der Gesellschaft und in Politik wiederfinden. Insbesondere bezogen auf die generelle kulturelle Orientierung liegen Befunde vor, die zeigen, dass Ägypten eher von einer kollektivistischen, Deutschland eher von einer individualistischen Kultur geprägt ist. Frühere Studien haben gezeigt, dass diese Kulturen unterschiedlich prägend für die Entwicklung motivationaler Orientierungen sind. Auf der Basis dieser Befunde sowie auf Befunden zu interkulturellen Unterschieden zwischen amerikanischen und deutschen Leistungssportlerinnen wurde erwartet, dass ägyptische Ringer vor allem eine ausgeprägte Siegorientierung haben sollten und eine höhere Furcht vor Misserfolg. Für die Volition, dargestellt in den Modi der Handlungskontrolle, wurden keine Erwartungen formuliert.

### 4.1 Diskussion zur Leistungsorientierung

Durch die statistische Analyse kann der Forscher das Diskussionsergebnis für die Leistungsorientierung darstellen.

Entgegen den Erwartungen zeigt die Tabelle (11), dass es keine signifikanten Unterschiede zwischen den ägyptischen und deutschen Ringern gibt in der Variable „Sieg- bzw. Gewinn-Orientierung“. Der Mittelwert der deutschen Ringer ist nur unwesentlich höher, als der der Ägyptischen.

Für beide Nationalitäten ist es wichtig zu gewinnen, mehr Punkte als ihr Gegner zu erzielen und dadurch ihr Können unter Beweis zu stellen. Die Ringer hassen es zu verlieren. Im Gewinnen sehen beide Nationalitäten ihre höchste Befriedigung und Anerkennung. Das Gewinnen liegt in der Natur der Sportringer. Nur ein Sieg im Zweikampf wird bewertet, deswegen sind hier keine signifikanten Unterschiede zu verzeichnen.

In der Tabelle (11) wird kenntlich, dass es signifikante Unterschiede zwischen deutschen und ägyptischen Ringern gibt. In der Variable „Wettkampforientierung“ stellt sich heraus, dass die ägyptischen Ringer eine wesentlich stärkere Ausprägung zeigen als die Deutschen. Der Forscher führt dies zum einen darauf zurück, dass die ägyptischen Ringer wesentlich mehr Motivation und Freude haben, ihre Fähigkeiten unter Beweis zu stellen, wenn Sie sich mit anderen messen können. Sie blühen auf im Wettkampf und bringen bessere Leistungen, wenn Sie gegen einen Gegner antreten. Die hohe Wettkampforientierung lässt sie härter arbeiten, um erfolgreich zu sein. Sie wollen in jedem Wettkampf der Beste sein. Der Wettkampf gibt ihnen die bestmögliche Chance ihre Ziele zu erreichen und ihre Leistung zu zeigen. Wie Hagger et al. (2002) erklärt, kennzeichnet sich ein Spitzensportler dadurch, dass er ein Höchstmaß an persönlichem Einsatz (Zeit, Leistung, Fähigkeit, Leistungsbereitschaft) bringt, um den vorgegebenen absoluten Normen des Rekords und der Meisterschaft möglichst nahe zu kommen, bzw. neue derartige Normen zu setzen. (Weltmeisterschaften, Olympische Spiele), (Hagger, et al, 2002, S. 3-32). Die ägyptischen Ringer finden so auch ein gutes Ventil, ihre Aggressionen abzubauen, welche durch den täglichen Kampf im Leben in Ägypten entstehen. Durch die starke Unterdrückung, resultierend aus dem politischen System, fehlt ihnen weitestgehend die Anerkennung Ihrer Person. Somit sehen sie im Wettkampf auch eine gute Chance ihre Grundbedürfnisse zu befriedigen. Sie erhalten Anerkennung und Wertschätzung ihrer Person vor allem innerhalb ihrer Familien, aber auch sonst im nahen Umfeld.

Die Tabelle (11) zeigt auch, dass es einen Unterschied zwischen den ägyptischen und deutschen Ringern in der Variable: „Zielorientierung“ gibt. Hier sieht man, dass die ägyptischen Ringer eine höhere Zielorientierung aufweisen als die Deutschen. Das liegt nach dem Erachten des Forschers vor allem daran, dass die Ägypter aufgrund ihrer Mentalität und Persön-

lichkeitsstruktur sowie ethnischer Herkunft eine ausgeprägtere Motivation haben, Ziele zu setzen und zu erreichen, als die Deutschen. Die ägyptischen Ringer strengen sich am meisten an, wenn Sie sich mit anderen Messen können und Ihre Erfolge bei der Familie Beifall finden. Sie versuchen sich dadurch zu entwickeln. Sie sehen darin den besten Weg, Ihr Können und Beweis zu stellen. Da das Sportringen sehr trainingsintensiv ist, halten nur die Sportler durch, wenn sie eine hohe Zielorientierung haben. Deshalb ist die Konzentration auf die Zielsetzung- und Erreichung in sehr hohem Maße vorhanden. Viele Zielerreichungen entwickeln das Selbstvertrauen der ägyptischen Sportringer. Sie erleben weniger Stress, auch wenn sie einmal gegen Erwartungen scheitern (vgl. Kuhl & Schulz 1986).

Dass keine erwarteten Unterschiede in der Siegorientierung gefunden wurden, also anders als es andere Befunde, wie zum Beispiel Lockwood et al., (2005) nahelegen, könnte an der spezifischen Erfassung liegen – vielleicht bietet der Sport eine eher grundsätzliche Plattform zur Auseinandersetzung mit Zielen und Gütemaßstäben, die an alle beteiligten Personen ähnliche Anforderungen stellen. Trotz aller kulturellen, gesellschaftlichen und sozioökonomischen Unterschiede geht es im Sport, vor allem aber im Ringen ums Gewinnen (oder Verlieren). Damit könnte auch erklärt werden, dass Elbe (2001) entsprechende Unterschiede findet: Im Fußball ist Sieg oder Niederlage nicht unmittelbar auf eine Person zurückzuführen, während im Ringen jeder Sportler selbst verantwortlich ist, zumindest gemacht werden kann.

## 4.2 Diskussion zur Leistungsmotivation

Die Tabelle (12) zeigt erwartungskonform, dass es signifikante und auch praktisch bedeutsame Unterschiede zwischen ägyptischen und deutschen Ringern gibt in der Variablen: „Furcht vor Misserfolg“. Bei den deutschen Ringern ist die Furcht vor Misserfolg niedriger als bei den ägyptischen. Das liegt vor allem daran, dass der deutsche Ringer sich nicht so schnell verunsichern lässt, wenn er eine sportliche Aufgabe nicht sofort schafft. Er ist in der Regel mehr sachlich orientiert und selbstbewusst, somit auch weniger ängstlich bei unbekanntem Herausforderungen. Der deutsche Ringer stellt sich souveräner den schwierigen Aufgaben. Er setzt sich realistischere Ziele und hat somit auch weniger Furcht diese zu erreichen. Wie auch Hamilton (1974) schon erklärt hat, unterscheidet sich der erfolgsorientierte Sportler durch seine realistische Aufgabenwahl von dem Misserfolgsängstlichen. Er setzt sich eher mittelschwere Ziele. Der misserfolgsängstliche Sportler setzt sich eher zu hohe oder zu niedrige Ziele, da er generell Angst davor hat, dass ein Versagen auf mangelnde Fertigkeiten zurückgeführt werden könnte. Das Ergebnis untermauert auch die Ausführungen von McClelland, Atkinson, Clark und Lowell (1963). Motive, wie das Anschlussmotiv, das Machtmotiv, das Motiv eine „herausragenden Erfolg“ zu erzielen, verstärken die „Hoffnung auf Erfolg“ und mindern somit die Furcht vor Misserfolg. Der ägyptische Ringer ist von der Mentalität her sehr viel mehr emotional veranlagt. Da es keine geeigneten Trainingsgeräte und –Systeme gibt, und oftmals nicht einmal seine elementaren physiologischen Grund- und Sicherheitsbedürfnisse befriedigt sind hat er kein gutes Selbstvertrauen und ist somit ängstlicher. Er ist u.a. auch misserfolgsängstlicher, weil er sogar finanzielle Sanktionen von seiner Regierung bei einem Versagen zu erwarten hat. Weiter erhält er bei Niederlagen, nicht nur keine soziale Anerkennung, sondern sogar eine öffentliche Ablehnung aus seinem Umfeld. Das macht ihm große „Scham“, er verliert sozusagen sein Gesicht. Diese Reaktionen sind vor allem bei Personen in kollektivistischen Gesellschaften starke „Angstmacher“. Dies alles führt trotz hoher „Hoffnung auf Erfolg“ auch zu hoher „Furcht vor Misserfolg“.

Die Tabelle (12) erklärt auch, dass es signifikante Unterschiede zwischen ägyptischen und deutschen Ringern gibt in der Variablen „Hoffnung auf Erfolg“. Bei den ägyptischen Ringern ist die Hoffnung auf Erfolg wesentlich stärker ausgeprägt.

Der Forscher erklärt dies wie folgt: Der ägyptische Ringer liebt es, vor eine schwierige sportliche Herausforderung gestellt zu werden. Das gibt ihm den Anreiz, diese sofort in Angriff zu nehmen. Sein Interesse wird maximal geweckt, wenn es gilt besonders schwierige Herausforderungen zu meistern. Weiter hat er auch bei Erfolg die Hoffnung seine existenziellen

Grundbedürfnisse zu befriedigen bzw. zu verbessern. (Wohnen, Arbeit, Finanzen) sowie seine soziale Anerkennung und zukünftige Lage zu verbessern z. B. durch Teilnahme an internationalen Wettkämpfen, welches mehr Vorteile zu versprechen scheint. (Finanzielle Förderung, wirtschaftliche Beziehungen, Sponsoren etc.) Es geht also bei ägyptischen Ringern oftmals erstrangig um die Befriedigung der elementaren physiologischen Grund- und Sicherheitsbedürfnisse. (siehe hierzu die Bedürfnispyramide nach Maslow, 1943 in Abb. 1).

### 4.3 Diskussion zur Handlungskontrolle

Die Tabelle (13) zeigt, dass es signifikante Unterschiede zwischen den deutschen und ägyptischen Ringern gibt bei der Handlungskontrolle. Die Deutschen Ringer verfügen über eine höher Ausprägung auf allen drei Komponenten. Sie haben eine höhere Handlungsorientierung nach Misserfolg, eine höhere Handlungsorientierung in der Handlungsplanung und auch in der Handlungstätigkeitsausführung. Insgesamt ist Ihre Volition also stärker handlungsorientiert ausgeprägt.

Der Forscher führt das vor allem darauf zurück, dass die Deutschen mehr selbstbewusst, sachorientiert und strukturiert sind. Vergleiche hierzu auch Kapitel 1. 7 dieser Dissertation: Kulturelle Unterschiede: In Ich-Gesellschaften steht die eigene Person, das Individuum als eigenverantwortlicher Handlungsakteur im Vordergrund.

Die Deutschen lassen sich nicht so schnell irritieren, wenn in einem Wettkampf mehrere Aktionen hintereinander misslingen. Sie finden sich rascher damit ab. Wenn Sie eine Siechance auslassen, dann blenden Sie das schneller aus und konzentrieren sich wieder auf die nächste Chance. Sie haken Niederlagen schneller ab. Sie bleiben genauso tatkräftig, als wäre das nicht passiert. (HOM). Sie sind also Handlungsorientiert im Gegensatz zu den Lageorientierten, welche mehr auf ägyptischer Seite zu finden sind. Das Kernproblem nannte Kuhl (1983), Lageorientierung und erklärt in seiner Theorie, dass es zwei Selbstregulationsprogramme zu unterscheiden gilt: Handlungs- und Lageorientierung.

Während der Handlungsorientierte alle mentalen Prozessen darauf ausrichtet, einen Gegenwärtigen Ist- Zustand in den angestrebten Soll-Zustand zu überführen, ist der Lageorientierte auf die Analyse einer vergangenen, gegenwärtigen oder zukünftigen Lage ausgerichtet. Dies hängt damit zusammen, dass Lageorientierte Schwierigkeiten haben, Zielsetzungen, die sich als unrealistisch erweisen, aufzugeben. Genau das ist das Problem der ägyptischen Ringer. Durch ihre hohe Angst vor Misserfolg, wählen sie sich unrealistische Ziele aus. Daraufhin denken sie viel über die Lage und Konsequenzen eines Misserfolges nach und können Niederlagen nicht so leicht verkraften. Sie sind somit lageorientiert. Dies lässt sich auch aus der Kultur und dem politischen System, welches 30 Jahre in Ägypten herrschte, erklären. Keine freie Meinungsäußerung, keine Entwicklungsmöglichkeiten und der hohe Druck der Politik auf die Bevölkerung haben die ägyptische Mentalität und Wesensart derart verändert, dass auch die Sportringer eher lageorientiert wurden.

Deutsche sind mehr Handlungsorientiert in der Planung (HOLP), in dem Sie sich schneller Entscheiden können für oder gegen eine Sache. Es fällt Ihnen leichter einen Plan zu machen und diesen sofort umzusetzen. Sie sind also Entscheidungsfreudiger und haben keine Probleme Pläne sofort in die Tat umzusetzen. Planung und Entscheidungen treffen liegt auch in der Mentalität der Deutschen, da sie sehr verantwortungsbewusst sind. Besonders Ringersportler, welche eine hohe Handlungsorientierung haben, sind auch gut in der sofortigen Umsetzung.

Die deutschen Ringer liegen auch in der Tätigkeitsausführung (HOLT) vor den ägyptischen Ringern. Wenn die Deutschen einen Wettkampf vorbereiten, gehen Sie so in der Vorbereitung auf, dass Sie lange Zeit dabei bleiben. Sie haben mehr Ausdauer und Konsequenz im Training. Die wesentlich bessere Infrastruktur im Sport ermöglichen es dem deutschen Ringer langfristige Vorbereitungen für Wettkämpfe zu treffen und konsequent qualitativ hochwertig zu trainieren. Dabei sind so oft so vertieft, dass sie gar nicht auf den Gedanken kommen, zu unterbrechen. Bei der Anwendung von neuen Techniken gehen Sie meist so in der

Sache auf, dass Sie gar nicht über die Sinnhaftigkeit nachdenken. Das macht Sie aber auch weniger flexibel auf neue bzw. geänderte Bedingungen einzugehen bzw. zu reagieren. Es heißt bei deutschen Sportlern: Gute Vorbereitung ist der halbe Sieg.

Die freiheitlich demokratische Staatsform in Deutschland gibt den Menschen sehr viel mehr Sicherheit, Stabilität und Wachstumschancen. Die deutschen Ringer haben von Ihrer Persönlichkeit her u. a. auch deswegen sehr viel mehr Selbstvertrauen und können somit negative Affekte besser selbstgesteuert herab regulieren. Somit sind sie bei der Tätigkeitsausführung sehr stark. Auch Kuhl (1998) u. a. haben dies in ihren Theorien bestätigt.

#### 4.4 Limitationen

Zunächst möchte ich darauf hinweisen, dass die stichprobenartig ausgewählte Gruppe von Ringern eines bestimmten Alters aus Ägypten und Deutschland nicht allgemein als Repräsentant für alle Ringer in beiden Ländern gesehen werden darf und dass die Ergebnisse nur für diese Gruppe gelten, da die demografischen Merkmale in beiden Ländern und von Ort zu Ort verschieden sind.

Die untersuchte ägyptische Ringergruppe aus 145 Teilnehmern wurde, wie die Tabelle zeigt, aus dem Nord-, Süd- und Mittel-Delta ausgesucht; die 129 Teilnehmer der deutschen Gruppe stammen aus Berlin und Brandenburg. Alle Teilnehmer waren im Alter zwischen 18 und 25 Jahren, dem Erwachsenenalter der Spieler in beiden Ländern. Die deutsche Stichprobe erweist sich damit als etwas größer eingeschränkt und selektiert, als die ägyptische.

Die Studie über die ausgesuchten Probanden dauerte ein Jahr lang, von 2006 bis 2007, da ich zwischen Ägypten und Deutschland pendeln sowie die ägyptischen Gesetze und Bürokratie überwinden musste, was mich auch viel Geld gekostet hat. Nachdem mittlerweile enorme politische Veränderungen in Ägypten stattgefunden haben, könnten diese Entwicklungen auch in naher Zukunft auf die motivationalen Orientierungen, vor allem aber auf die Organisation des Sport-Alltags wirken. Dies könnte zu anderen Ergebnissen bereits in der nahen Zukunft führen.

Frauen wurden von der Studie ausgeschlossen aus gesellschaftlichen und kulturellen Gründen, die das Ringen als Sportart den meisten Mädchen in Ägypten verbieten; eine Vergleichsgruppe für eine kontrastive Forschung war deswegen nicht zu finden.

Erforscht wurden einige psychische Aspekte der Ringer, wie Motivation und Wille. Allerdings gibt es auch andere Aspekte, wie Aggressivität, Angst und Sorge, die auch für die Studie über das Ringen sehr wichtig sein könnten; diese Aspekte konnte ich leider nicht mit einbeziehen.

Die Studie begrenzte sich auf die Altersgruppe ab 18 Jahren, als Junioren, um die psychischen Aspekte bei ihnen zu erforschen und eventuelle Schwächen frühzeitig festzustellen, sodann für diese ein Programm entwickeln zu lassen, damit diese Schwächen bei den jungen Ringern rechtzeitig behandelt werden und diese bessere Ergebnisse erzielen können.

#### 4.5 Ausblick

Der Forscher hat in Ägypten und in Deutschland viel Literatur im Bereich Befunde gelesen und er hat kaum Literatur in Deutschland und keine Literatur in Ägypten gefunden, welche sich genauer mit den psychologischen Aspekten der Motivation und Volition beschäftigt. Und es gibt keinerlei interkulturelle Vergleiche zu diesem Thema. Deshalb hat er sich mit den psychologischen Aspekten zwischen den unterschiedlichen Kulturen Ägyptens und Deutschland kontrastiv befasst.

Die eigene Erfahrung des Forschers als Trainer und internationaler Ringer und die psychologischen Probleme, die er während des Trainings und Ringkampfes erlebt hat, trugen ebenfalls Wesentliches zu dieser Forschung bei.

Die großen kulturellen, gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Unterschiede zwischen Ägypten und Deutschland waren auch Anlass dafür, die psychologischen Aspekte beim Sport, insbesondere beim Ringen, wie z.B. Motivation und Volition, zu untersuchen.

Das Stipendium für die Doktorarbeit im Bereich Sportpsychologie in Deutschland, das zu den fortschrittlichen Staaten im Bereich Sport gehört, ermöglichte dem Forscher eine kontrastive Arbeit über die psychologischen Aspekte bei der sportlichen Betätigung in beiden Ländern.

Motivation und Volition gelten als die wichtigsten psychischen Probleme, die den Spielern und Trainern begegnen, im Sportbereich allgemein und beim Ringen besonders, zumal diese Sportart sehr weit verbreitet ist in Ägypten und Deutschland.

Motivation und Volition beim Ringen spielen eine große Rolle für die Entwicklung der Spieler und sie gelten als die wichtigsten psychischen Aspekte der Ringer, die den Spieler antreiben, sich Mühe zu geben, seine Fähigkeiten zu verbessern und ans Ziel zu kommen, ob beim Training oder beim Wettkampf.

Von diesem Ausgangspunkt ausgehend wurden Ziele der Forschung erörtert, darunter die Feststellung der Unterschiede zwischen den ägyptischen und deutschen Spielern bei der „Leistungsorientierung“ (im Fragebogen „SOQ“). Diese „Leistungsorientierung“ umfasst sowohl die „Wettkampforientierung“ als auch „Siegorientierung“ und „Zielorientierung“. Zu den Zielen gehört auch die Feststellung der Unterschiede zwischen den Spielern beider Staaten im Bezug auf die „Leistungsmotivation“ (im Fragebogen „AMS“). Die „Leistungsmotivation“ bezieht sich auf die „Hoffnung auf Erfolg“ und die „Furcht vor Misserfolg“. Ziel der Forschung ist auch die Feststellung der Unterschiede zwischen den Spielern beider Staaten im Bereich der „Willenskraft“ (Volition) oder die „Handlungskontrolle“ (Fragebogen zur Handlungskontrolle HAKEMP-Sport); die „Handlungskontrolle“ umfasst die „Lageorientierung nach Misserfolg“, die „Handlungsplanung“ und die „Tätigkeitsausführung“.

Durch die oben erwähnten Ziele wurden einige Thesen für diese Forschung postuliert, nämlich, dass es statistisch bewiesene Unterschiede gibt zwischen den ägyptischen und deutschen Ringern im Bereich der „Leistungsorientierung“ einschließlich „Wettkampforientierung“, „Siegorientierung“ und „Zielorientierung“. Des Weiteren gibt es statistisch bewiesene Unterschiede zwischen den Ringern beider Länder im Bereich der „Leistungsmotivation“, einschließlich „Hoffnung auf Erfolg“ und „Furcht vor Misserfolg“. Statistisch bewiesene Unterschiede gibt es auch bei der „Handlungskontrolle“ mit ihren drei Bereichen.

Durch die Anwendung des Statistikprogramms (SPSS) konnte ich diese Thesen überprüfen und statistisch untersuchen, und dabei die folgenden Ergebnisse erzielen:

- Die Statistik im Bereich der „Leistungsorientierung“ zeigt, dass die ägyptischen Ringer die deutschen Ringer übertreffen in Bezug auf die „Wettkampf-Orientierung“, bei der „Siegorientierung“ gibt keine Unterschiede zwischen den Spielern beider Länder, und bei der „Zielorientierung“ sind wiederum die ägyptischen Spieler führend gegenüber den Deutschen.
- Bei der „Leistungsmotivation“ zeigt die Statistik, dass die ägyptischen Ringer besser sind als die deutschen Ringer im Bezug auf die „Hoffnung auf Erfolg“ und bei der „Furcht vor Misserfolg“. Dies zeigt, dass ägyptische Spieler stärkere Hoffnung auf Erfolg haben als die Deutschen; aber die Tatsache, dass die Ägypter mehr „Furcht vor Misserfolg“ haben, könnte dazu führen, dass ihr Leistungsniveau beeinflusst wird.
- Bei der „Handlungskontrolle“ mit ihren drei Bereichen zeigte die Statistik, dass die deutschen Ringer besser sind als die Ägypter in Bezug auf „Lageorientierung nach Misserfolg“, „Handlungsplanung“ und „Tätigkeitsausführung“.

## 4.6 Empfehlungen

Gemäß diesen Ergebnissen empfehle ich der psychologischen Vorbereitung der Ringer in Ägypten und Deutschland große Aufmerksamkeit zu widmen, genau wie der körperlichen Vorbereitung und den Fähigkeiten; folgende Punkte muss man beachten:

1. Die Trainer müssen Wert auf die psychologischen Programme legen, die sich mit der „Leistungsmotivation“, mit der „Siegorientierung“ und der „Zielorientierung“ beschäftigen, damit die Ringer sich die Leistungen aneignen, diese entwickeln und damit bessere Leistungen erzielen können.
2. Man muss den Trainingsprogrammen Aufmerksamkeit widmen, die den Willen zur „Leistungsmotivation“ fördern und damit ihre Ziele erreichbar machen mit ihren gegebenen körperlichen Fähigkeiten; die Spieler könnten in Bezug auf körperliche Fähigkeiten gleich sein, die psychologischen Merkmale bleiben aber entscheidend beim Erreichen der Ziele und den Ergebnissen des Wettkampfes.
3. Man muss mehr Interesse für „Zielorientierung“ zeigen und dieser Aufmerksamkeit widmen bei den Ringern beider Staaten, damit die technischen Fähigkeiten und die Geschicklichkeit gefördert werden, und damit das Selbstvertrauen und die innere Zufriedenheit verbessert wird und die erhofften Ergebnisse erzielt werden.
4. Die Ringer sollten sich psychologischen und körperlichen Tests unterziehen lassen, um festzustellen, welche psychologischen Aspekte sich auf ihre Leistungen, Motivationen und Willen auswirken, damit Schwächen festgestellt werden und ausgleichende Förderprogramme dafür entwickelt werden können.
5. Die psychologischen Aspekte, besonders im Bereich der „Leistungsmotivation“ und „Handlungskontrolle“, sollten bei allen Altersgruppen und bei allen Sportarten, insbesondere beim Ringen, erforscht werden, da sie großen Einfluss haben auf die sportliche Entwicklung der Sportler und beim Erreichen der gewünschten Ziele im Wettkampf helfen.
6. Kulturell kontrastiven Studien über die psychologischen Aspekte, besonders im Bereich der „Leistungsmotivation“ und „Handlungskontrolle“, sollten bei allen Altersgruppen und bei allen Sportarten, insbesondere beim Ringen, Aufmerksamkeit gewidmet werden, da sie sehr wichtig sind beim Erkennen der sportlichen Überlegenheits- und Schwächemerkmale in manchen Staaten, die die Hochstimmung in den entwickelten Staaten oder Misere in den anderen Staaten widerspiegeln können.
7. Die psychologische Aspekte bei den einzelnen Wettkämpfern, vor allem die, die bei Sieg und Niederlage eine große Rolle spielen, sollten auch analysiert werden; anschließend soll versucht werden, eventuell festgestellte Schwächen zu behandeln, um ein besseres Leistungsniveau und spätere Siege zu erzielen.
8. Weiter könnte auch eine Studie angestellt werden über die psychologischen Aspekte im interkulturellen Vergleich beider Staaten zwischen Sportlern aus „armen“ Hause sowie den „wohlhabenden“ Sportlern. Wie wirkt sich der finanzielle Status des Sportlers auf seine Motivation und Volition aus? Die These dabei ist, dass sich der finanzielle Status und der Herkunftshintergrund signifikant auf die Motivation sowie die Volition und Handlungskontrolle der Sportler in beiden Staaten unterschiedlich auswirken können.





## 5 Literatur

- Ach, N. (1935). *Analyse des Willens*. In E. Abdehenden (Hrsg.) *Handbuch der biologischen Arbeitsmethoden* ( Bd.VI). Berlin.
- Allawe, M. (2000). *Science of Sport Psychology* , 3, S. 225 - 287: Kairo, Ägypten: Dar El-fekerelarabe
- Ali, R. (2003). *Ringens-Sport*, 1, 56-58 Elmansoura, Ägypten: Dar- El- Schrook.
- Allmer, H. (1973). Zur Diagnostik der Leistungsmotivation. Konstruktion eines sportspezifischen Motivationsfragebogens. Ahrensburg. Czwalina.
- Allmer, H. (1978). Ursachenerklärung und Handlungszufriedenheit im Sport. Schorndorf: Hofmann.
- Ames, C. (1992). Goals, structures and student motivation. *Journal of Educational Psychology*, 84, 261-271.
- Anan , M. (2000). *Science of Sport Psychology*, 2, S. 95-99: Kairo, Ägypten: Dar El- Helal.
- Antoni, C.H. & Beckmann, J. (1990). An action control conceptualization of goal- setting and feedback effects In U.Kleinbeck, H. Quast, H. Thierry & H. Hacker (Hrsg.) *work motivation*, Hillsdale, N. J.: Erlbaum.
- Armitage, C. J. & Conner, M. (2001). Efficacy of the theory of planned behaviour: A meta-analytic review. *British Journal of Social Psychology*, 40, 471-499.
- Atkinson, J. W. (1957). Motivational determinants of risk- taking behaviour. *Psychological Review*, 64, 359-372.
- Atkinson, J. W. & Lewin, G.H. (1960). Achievement motive and test anxiety conceived as motiv to approach success and motiv to avoid failure. *Journal of abnormal and Social Psychology*, 60, 52- 53
- Atkinson, J. W., Bastian J. R., Earl, R. W. & Litwin, G. H. (1960). The achievement motiv, goal setting and probability preferences. *Journal of abnormal and Social Psychology*, 60, 27-36.
- Atkinson, J. W. (1957). Motivational determinants of risk-taking behaviour. *Psychological Review*, 64, 359-372.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. New York: Freeman.
- Bandura, A. & Cervone, D. (1983). Self-evaluative and self-efficacy mechanisms governing the motivational effects of goal systems. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 1017-1028.
- Bargh, J. A. (1994). The four horsemen of automaticity: Awareness, efficiency, intention, and control in social interaction. In R. S. Wyer, Jr., & T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (2nd ed., pp. 1-40). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Bargh, J. A. & Barndollar, K. (1996). Automaticity in action: The unconscious as repository of chronic goals and motives. In P. M. Gollwitzer & J. A. Bargh (Eds.), *The Psychology of Action* (pp. 457-471). New York.

- Bargh, J. A. & Ferguson, M. J. (2000). Beyond behaviourism: On the automaticity of higher mental processes. *Psychological Bulletin*, 126, 925-945.
- Baumeister, R. F., Heatherton, T. F. & Tice, D. (1994). Losing control: How and why people fail at selfregulation. San Diego, CA: *Academic Press*.
- Baumeister, R. F., Bratlavsky, E., Muraven, M. & Tice, D. M. (1998). Ego depletion: Is the active self a limited resource? *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1252-1265.
- Beckmann, J. (1987): Höchstleistung als Folge missglückter Selbstregulation. In: J. - P. Janssen, W. Schlicht, H. Strang (Hrsg.). *Handlungskontrolle und soziale Prozesse im Sport*. S. 52-63. Köln
- Beckmann, J. (1989). Psychologische Betreuung einer Basketball-Bundesligamannschaft. *Sportpsychologie* 3, 2, 5-9.
- Beckmann, J. (1989). *Kognitive und autonome Handlungskontrolle*. Göttingen.
- Beckmann, J. (1990). Wann wirken sich ungünstige Bedingung leistungsfördernd aus? Überprüfung eines Zwei-Ebenen-Modells der Handlungskontrolle. *Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie*, 37, 16-30.
- Beckmann, J. (1996). *Volition and Personality. Action and State- Oriented Modes of Control*. Toronto, Göttingen.
- Beckmann, J. (1999). Persönlichkeit, Motivation und Leistung: Die Wechselwirkung von Persönlichkeitseigenschaften und Aufgabenmerkmalen bei der Erbringung von Leistung unter belastenden Bedingungen. In M. Jerusalem & R. Pekrun (Hrsg.) *Emotion, Motivation und Leistung*, S. 169-181. Göttingen: Hogrefe.
- Beckmann, J. (2003). *HAKEMP- Sport*. Unveröffentlichter Fragebogen. Universität Potsdam.
- Beckmann, J. & Elbe, A.-M. (2003). *Action Control Scale-Sport*. Potsdam: Unpublished Manuscript.
- Beckmann, J. & Kazen-Saad, M. (1994). Action and state orientation and the performance of top athletes. A differentiated picture. In: J. Kuhl & J. Beckmann, (Hrsg.) *Volition and Personality. Action and State-Oriented Modes of Control*. Göttingen: Hogrefe.
- Beckmann, J. & Strang, H. (1991). Handlungskontrolle im Sport. *Sportpsychologie*, 5, 5-10.
- Beckmann, J. & Trudewind, C. (1997). A functional-analytic perspective on affect and motivation. *Polish Psychological Bulletin*, 17, 338-350.
- Beckmann, J. & Trux (1991). Wen lasse ich wo spielen? Persönlichkeitseigenschaften und die Eignung für bestimmte Positionen in Sportspielmannschaften. *Sportpsychologie* 5,3, 18-21.
- Beier, A. (1980). *Entwicklung der Leistungsmotivation und der Sportmotorik. Eine Längsschnittuntersuchung bei 6 – bis 12jährigen*. Schorndorf: Hofmann.
- Beyer, E., (1992). *Wörterbuch der Sportwissenschaft*. Schorndorf: Hofmann .
- Brandstätter, V., Lengfelder, A. & Gollwitzer, P. M. (2001). Implementation intentions and efficient action initiation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 946-960.
- Brunstein, J.C. (1990). Hilflosigkeit, Depression und Handlungskontrolle. Göttingen: Hogrefe.

- Brunsteiner, R. (o.J.) Leistungsmotivation. Onlinezugriff am 29.03.2006 unter <http://www.motivation-psychologie.de>.
- Burgess, P. W. (1997). Theory and methodology in executive function research. In P. Rabbitt (Ed.) *Methodology of Frontal and Executive Function* (pp. 81-86). Hove, U.K.: Psychology Press.
- Carver, C. S. & Scheier, M. F. (1998). *On the self-regulation of behaviour*. New York: Cambridge University Press.
- Coakley, J. J. (1990). *Sport in society: Issues and controversies* (4<sup>th</sup> ed.). St. Louis: Mosby College.
- Conner, M., Povey, R., Sparks, P., James, R. & Shepherd, R. (2003). Moderating role of attitudinal ambivalence within the Theory of Planned Behaviour. *British Journal of Social Psychology*, 42, 75-94.
- Conzelmann, A. (2001). *Sport und Persönlichkeit. Möglichkeiten und Grenzen von Lebenslaufanalysen*. Schorndorf: Hofmann
- Csikszentmihalyi, M. (1975). *Beyond boredom and anxiety*. San Francisco.
- Darwish, Abdel-Fattah E. & Huber G. L. (2003). Individualism vs. Collectivism in different cultures: a cross-cultural study, *Intercultural Education*, 14, 47-56
- Deker, S. & Fischer, R. (2008). Cultural differences in academic motivation goals: A meta-analysis across 13 societies. *The Journal of Education Research*, 102, 99 -110.
- Dongyoo, H. (2010). *A cross-cultural approach for understanding motivation differences between American and Korean sport fans: The impact of individualism and collectivism*. Dissertation Abstracts International Section A: Humanities and Social Sciences, Vol 70 (10-A), pp. 3913.
- Dweck, C. S. (1986). Motivational processes affecting Learning. *American Psychologist*, 41, 104-108.
- Einstein, G. O. & McDaniel, M. A. (1996). Retrieval processes in prospective memory: Theoretical approaches and some new empirical findings. In M. Brandimonte, G. O. Einstein, & M. A. McDaniel (Eds.), *Prospective memory: Theory and application* (p. 115-141). Hillsdale, NJ: L. Erlbaum.
- Einstein, G. O., McDaniel, M. A., Willifort, C. L., Pagan, J. L. & Dismukes, R. K. (2003). Forgetting of intentions in demanding situations is rapid. *Journal of Experimental Psychology: Applied*, 9, 147-162.
- Elbe, A.-M. (2001). *Frauen und Leistungssport im interkulturellen Vergleich zwischen Deutschland und den USA*. Dissertation, TU Berlin.
- Elbe, A.-M. (2003). Die sportliche Leistungsorientierung von deutschen und amerikanischen studentischen Leistungssportlerinnen. *Psychologie und Sport*, 10, 28-37.
- Elbe, A.-M. (2003). *the Sport Achievement Motives- Scale*. Unveröffentlichtes Manuskript: Universität Potsdam.
- Elbe, A.-M. Beckmann J. & Szymanski, B. (2003). Entwicklung der allgemeinen und sport-spezifischen Leistungsmotivation von Sportschüler/-innen. *Psychologie und Sport*, 10 (4), 134-143

- Elbe, A.-M. (2004). Testgütekriterien des Deutschen Sport Orientation Questionnaires. *Spektrum der Sportwissenschaft*, 16 (1), 96-107.
- Elbe, A.-M. & Wenhold, F. (2005). Cross-Cultural Test Control Criteria for the AMS-Sport. *International Journal of Sport and Exercise Psychology*, 3 (2), 163-177.
- Elbe, A.-M., Wenhold, F. & Müller, D. (2005). Zur Reliabilität und Validität des AMS-Sport- ein Instrument zur Bestimmung der sportspezifischen Leistungsmotivs. *Zeitschrift für Sportpsychologie*, 12 (2), 57-68.
- Emara, A., (1999). *Self-Concept and its relationship with achievement motivations for wrestlers*. Kairo: Helwan University, Faculty of Physical Education for boys
- Farag, A. (2001). *Ringer Sport*. S. 32-35. Kairo, Ägypten: Dar elfekerelarabe.
- Fassbender, H. (1992). *Olympia 1992* Niedernhausen: Falken
- Ford, D. H. (1987). *Humans as self-constructing living systems. A developmental perspective on behaviour and personality*. Hillsdale, N. J.: Erlbaum.
- Fuchs, R. (2003). *Sport, Gesundheit & Public Health*. Göttingen: Hogrefe
- Gollwitzer, P. M. (1999). Implementation intentions. Strong effects of simple plans. *American Psychologist*, 54, 493-503.
- Gabler, H. (1975). *Leistungsmotivation im Hochleistungssport*. Schorndorf: Hofmann.
- Gabler, H. (1976). Zur Entwicklung von Persönlichkeitsmerkmalen bei Hochleistungssportlern. *Sportwissenschaft*, 6 (3), 247-276.
- Gabler, H. (1981). *Leistungsmotivation im Hochleistungssport*. (3. Aufl.). Schorndorf: Hofmann.
- Gabler, H. (2000). Motivationale Aspekte sportlicher Handlungen. In H. Gabler, J R. Nitsch & R. Singer (Hrsg.), *Einführung in die Sportpsychologie, Teil 1*, 2, 197-244. Schorndorf: Hofmann.
- Gill, D. L., (1986). *Psychological dynamics of sport*. Champaign, IL: Human Kinetics.
- Gill, D.L., (1988) Gender differences in competitive orientation and sport participation. *International Journal of Sport Psychology*, 19, 145-159.
- Gill, D. L. & Deeter, T. E. (1988). Development of the Sport orientation Questionnaire. *Research Quarterly for Exercise and Sport*, 59, 191-202.
- Gollwitzer, P. M. & Brandstätter, V. (1997). Implementation intentions and effective goal pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 186-199. Guilford.
- Haag, H. (1990). Sportwissenschaft in internationaler Sicht - interkulturell-vergleichende Forschungsstrategie und das Beispiel "Sportwissenschaft in den USA". In H. Gabler & U. Göhner: *Für einen besseren Sport*, 308-324. Schorndorf: Hofmann.
- Hackfort, D. & Schwenkmezger, P. (1980). Angst und Angstkontrolle im Sport. Sportrelevante Ansätze und Ergebnisse theoretischer und empirischer Angstforschung. Köln: bps.
- Hagger, M. S., Chatzisarantis, N. L. D. & Biddle, S.J.H. (2002). A meta-analytic review of the theories of reasoned action and planned behavior in physical activity: Predictive validity and the contribution of additional variables. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 24, 3- 32.

- Hanrahan, S. J. & Biddle, S. (2002). Measurement of Achievement Orientations: Psychometric Measures, Gender, and Sport Differences. *European Journal of Sport Science*, 2, 1-12.
- Hamilton, J. (1974). Motivation and risk taking behaviour: A test of Atkinson` theory. *Journal of Personality and Social psychology*, Vol. 29, No.6, 856-864.
- Hartung, J. & Schulte, D (1994). Action and state orientation during therapy of phobic disorders. In J. Kuh I& J. Beckmann (Eds.), *Volition and Personality: Action versus state orientation*. Göttingen: Hogrefe.
- Hasanen . S. (1999). *Psychologie Tests im Sport* . 2, 220 – 222. Kairo, Ägypten: Dar elfekerelarabe.
- Haschke, R., Tennigkeit, C. & Kuhl, J. (1994). Slow potential shifts after success and failure. In J. Kuhl & J. Beckmann (Hrsg.): *Volition and Personality. Action- and State- Oriented Modes of Control*; Toronto/Göttingen: Hogrefe.
- Heckhausen, H. (1963). *Hoffnung und Furcht in der Leistungsmotivation*. Meisenheim: Hain
- Heckhausen, H. (1966). Einflüsse der Erziehung auf die Motivgenese. T. Herrmann (Hrsg.), *Psychologie der Erziehungsstile*. Göttingen: Hogrefe.
- Heckhausen, H. (1971). Leistungsmotivation und Sport. V. Kongreß für Leibeserziehung „Motivation im Sport“ Münster, S. 25 – 40. Schorndorf: Hofmann.
- Heckhausen, H. (1972). Die Interaktion der Sozialisationsvariablen in der Genese des Leistungsmotivs. In C. F. Graumann (Hrsg.), *Sozialpsychologie, Handbuch der Psychologie*, Bd. 7-2 (S. 955- 1016). Göttingen: Hogrefe.
- Heckhausen, H. (1974). Motiv und ihre Entstehung. In F.E. Weinert, C. F. Graumann, H. Heckhausen & M. Hofer (Hrsg.). *Funk-Kolleg Pädagogische Psychologie*, 133-168.
- Heckhausen, H ., Schmalt, H.D. & Schneider, K. (1985). *Achievement motivation in Perspective*. New York: Academy Press.
- Heckhausen, H. & Gollwitzer, P. M. (1987). Thought contents and cognitive functioning in motivational versus volitional states of mind. *Motivation and Emotion*, 11, 2, 101-120.
- Heckhausen, H. &Strang, H.(1988). Efficiency under record performance demands: Exertion control- an individual difference variable? *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 489-498.
- Heckhausen, H. (1989). *Motivation und Handeln* (2.Aufl.).Berlin: Springer.
- Heckhausen, H. (2003). *Motivation and action*. Heidelberg: Springer.
- Heider, F. (1985). *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.
- Hofer, J. (2010). Arousal of achievement motivation among student samples in three different cultural contexts: Self and social standards of evaluation. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 41, 758-775.
- Hofstede, G. (1997). *Lokales Denken, globales Handeln. Kulturen, Zusammenarbeit und Management*. München: Verlag C.H. Beck.
- Hoppe, F. (1930). Untersuchung zur Handlungs- und Affektpsychologie bei Erfolg und Misserfolg. *Psychologische Forschung*, 14, 1-63

- Isaacson, R. L. (1964). Relation between achievement test anxiety and curricular choices. *Journal of Abnormal and Social Psychology, Vol. 68, No. 4, 447-452.*
- Karoly, P. (1993). Mechanisms of self-regulation: A systems view. *Annual Review of Psychology, 44, 23-52.*
- Komaraju, M., Karau, S.J. & Ramayah, T., (2007). Cross-cultural Differences in the Academic Motivation of University Students in Malaysia and the United States. *Carbondale North American Journal of Psychology, 9, 275-292*
- Kruglanski, A. W., Shah, J. Y., Fishbach, A., Friedman, R., Chun, W. Y. & Sleeth-Keppler, D. (2002). A theory of goal systems. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology, 34, 331-378.*
- Kuhl, J. (1981) Motivational and functional helplessness: the moderating effect of state versus action orientation. *Journal of Personality and Social psychology, 40, 155-170.*
- Kuhl, J. (1982). Handlungskontrolle als metakognitiver Vermittler zwischen Intention und Handeln: Freizeitaktivität bei Hauptschülern. *Zeitschrift für Entwicklungspsychologie und Pädagogische Psychologie, 14, 141-148.*
- Kuhl, J. (1983). *Motivation-, Konflikt- und Handlungskontrolle.* Berlin: Springer.
- Kuhl, J. (1987). Action control: The maintenance of motivational states. In F. Halisch & J. Kuhl (Eds.) *Motivation, Intention and Volition* (S. 279-291). Berlin: Springer.
- Kuhl, J. (1990): *Der Fragebogen zur Erfassung von Handlungs- versus Lageorientierung (Hakemp).* Universität Osnabrück.
- Kuhl, J. (1992): A theory of self-regulation: Action versus state orientation, self-discrimination and some applications. *International journal of applied psychology.*
- Kuhl, J. (1994a). A theory of action and state orientations. J. Kuhl & J. Beckmann (Eds.), *Volition and Personality Action- versus state-orientation, 9-46.* Seattle: Hogrefe & Huber Publishers.
- Kuhl, J. (2001). *Motivation und Persönlichkeit: Interaktionen psychischer Systeme.* Göttingen: Hogrefe.
- Kuhl, J. & Beckmann, J. (1985). Historical perspectives in the study of action control. In J. Kuhl & J. Beckmann (Eds.), *Action control: From Cognition to behavior* (pp. 89-100). Berlin: Springer
- Kuhl, J. & Beckmann, J. (1994). Alienation. Ignoring one's preferences. In J. Kuhl & J. Beckmann (Eds.), *Volition and Personality. Action versus State Orientation* (pp. 375-390). Seattle: Hogrefe & Huber Publishers.
- Kuhl, J. & Beckmann, J. (2003). *Volition and Personality: Action versus State Orientation* (pp. 127-154). Göttingen: Hogrefe.
- Kuhl, J., & Fuhrmann, A. (1998). Decomposing self-regulation and self-control: The volitional components checklist. In J. Heckhausen & C. Dreck (Eds.), *Life-span perspective on motivation and control* (pp. 19-45). Mahwah, N. J.: Erlbaum.
- Kuhl, J., & Goschke, T. (1994). *State orientation and the activation and retrieval of intentions in memory.* In J. Kuhl & J. Beckmann (Eds.), *Volition and personality* (pp. 127-154). Seattle: Hogrefe.

- Kuhl, U., & Schulz, P. (1986). *Emotionale Belastungen im Sport*. Köln: bps.
- Langenkamp, H. (1998). *Zur Bedeutung von Sport-Selbstkonzepten leistungsauffälliger jugendlicher Kanurennfahrer (Talente) für die Verarbeitung karrierebezogener Informationen*. Köln: Sport & Buch Strauß.
- Lengfelder, A. & Gollwitzer, P. M. (2001). Reflective and reflexive action control in patients with frontal brain lesions. *Neuropsychology*, 15, 80-100.
- Leventhal, H., Singer, R. & Jones, S. (1965). Effects of fear and specificity of recommendation up on attitudes and behaviour. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2, 20–29.
- Lewin, K. (1946). Action research and minority problem. *Journal of Social Issues*, 2, 34-46.
- Lockwood, P., Marshall, T., & Sadler, P. (2005). Promoting Success or Preventing Failure: Cultural Differences in Motivation by Positive and Negative Role Models. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31, 379-392.
- Maletzke, G. (1996). *Interkulturelle Kommunikation*, Opladen.
- Marcus, B. H., Dubbert, P. M., Forsyth, L. H., McKenzie, T. L., Stone, E. J., Dunn, A. L. & Blair, S. N. (2000). Physical activity behaviour change: Issues in adoption and maintenance. *Health Psychology*, 19, 32–41.
- Maslow, A. (1943). A Theory of Human Motivation, *Psychological Review*, 50, 370-396.
- McClelland, D. C. (1958). Risk taking in children with high and low need for achievement. In J.W. Atkinson (Ed), *Motives in Fantasy, action, and society* (pp. 306-322). Princeton: Van Nostrand.
- McClelland, D.C., Atkinson, J.W., Clark, R.A. & Lowell, E.L. (1953). *The achievement motiv.* New York: Appleton-Century-Crofts
- McClelland, D.C. (1961). *The achieving society*. New York < Princeton.
- McClelland, D.C. (1965). Toward a theory of motive acquisition. *American Psychologist*, 321-333
- Mokdad, A. H., Marks, J. S., Stroup, D. F. & Gerberding, J. L. (2004). Actual causes of death in the United States. *Journal of the American Medical Association*, 291, 1238-1245.
- Mosad, M. ( 2005). Ringer Sport.S. 1-22 . Kairo, Ägypten. Dar elfekerelarabe.
- Muraven, M., Baumeister, R. F. & Tice, D. M. (1999). Longitudinal improvement of self-regulation through practice: Building self-control strength through repeated exercise. *Journal of Social Psychology*, 139, 446–457.
- Murray, M. & Matheson, H. (1993). Competition. Perceived Barriers to Success. In G. L. Cohen (Eds.), *Women in Sport*, 217-229. London: Sage Publications.
- Neumann, G. (1992). *Zur Karriereentwicklung im Basketball. Eine empirische Studie zu ausgewählten sozialisations-, interaktions- und motivationsbezogenen Aspekten bei weiblichen Basketballspielern*. Köln: DSHS.
- Nicholls, J.R. (1984). Achievement Motivation: Conception of ability, subjective experience, task choice, and performance. *Psychological Review*, 91, 328-346.

- Niles, F.S. (1995). Cultural differences in learning motivation and learning strategies: A comparison of overseas and Australian students at an Australian university. *International Journal of Intercultural Relations*, 19,369-385.
- Nitsch, J.R. & Udriș, I. (1976). *Beanspruchung im Sport*. Wiesbaden: Limpert.
- Odenbach, K., (1974) Lexikon der Schulpädagogik, S. 326. Braunschweig, Westermann,
- Orlick, T. (1986): *Psyching for sport*. Champaign, Ill.: Human Kinetics.
- Peck, D. & Whitlow, D. (1975). *Approaches to personality theory*. Methuen, London.
- Petzold, H. (1981). Handbuch pädagogischer und sozialpädagogischer Praxisbegriffe. In H. Petzold & H. Speichert (Hrsg.), *Motivation* (S. 306). Reinbek bei Hamburg: Rowohlt
- Rateb ,O. (1999). Motivation im Sport, S. 55 -58 Kairo, Ägypten: Dar elfekerelarabe.
- Rethorst, S. & Wehrmann, R. (1998). Der TEOSQ-D zur Messung der Zielorientierung im Sport. In D. Teipel, R. Kemper & D. Heinemann (Hrsg.), *sportpsychologische Diagnostik, Prognostik, Intervention* , 57-63. Köln.
- Rheinberg, F. (1989). Motivation. In D. Lenzen (Hrsg.), *Pädagogische Grundbegriffe*, S. 1072-1074. Stuttgart: Rowohlt.
- Rheinberg, F. (2002). *Motivation* (4.Aufl.) Stuttgart: Kohlhammer.
- Roberts, G. C. (1992). Motivation in sport and exercise: Conceptual constraints and convergence. In G.C. Roberts (Ed.), *motivation in sport and exercise* (pp. 3-29). Champaign, IL: Human Kinetics.
- Roth, K (1991). Entscheidungsverhalten im Sportspiel. *Sportwissenschaft* 21, 229-246.
- Rudolph, U. (2003). *Motivationspsychologie*. Weinheim: Beltz.
- Sahre, E. (1991). Wer behält die Nerven, wenn es darauf ankommt? Zum Einfluss von Handlungs- und Lageorientierung auf die Spielleistung im Basketball unter psychischer Belastung und physischer Beanspruchung. *Sportpsychologie*, 5 (4),11-15
- Sahre, E. (1994). *Handlungskontrolle im Basketball*. Aachen: Meyer & Meyer
- Schlicht, W. & Wilhelm, A. (1987). Der Effekt handlungsbegleitender Kognitionen auf die Leistung im Hallenhandball. *Sportwissenschaft*, 17 (4), 439-448.
- Schmalt, H.-D. (1976). Methoden der Leistungsmotivmessung. In H.-D. Schmalt & W.-U. Meyer (Hrsg.), *Leistungsmotivation und Verhalten*, 165-191. Stuttgart: Keltt.
- Schmidt, K.-H., Schweflinghaus, et al.(1989). Untersuchungen zur reliablen und validen Erfassung von Merkmalen der Handlungskontrolle. *Zeitschrift für Arbeitswissenschaft*,43 (1),1-5.
- Schneider, K., Wegge, J. & Konradt, U. (1993). Motivation und Leistung. In J. Beckmann, H. Strang & E. Hahn (Hrsg.), *Aufmerksamkeit und Energetisierung: Facetten von Konzentration und Leistung* (S. 101–131). Göttingen: Hogrefe.
- Schneider, K. & Schmalt, H.-D. (2000). Leistungsmotivation. In K. Schneider & H.-D. Schmalt (Hrsg.) *Motivation* (2. Aufl.,S. 250-284). Stuttgart: Kohlhammer.
- Simkin, L. R. & Gross, A. M. (1994). Assessment of coping with high-risk situations for exercise relapses among healthy women. *Health Psychology*, 13, 274–277.
- Singer, R., (1985) *Motorisches Lernen und menschliche Leistung*. Bad Homburg.
- Skinner, B. F. (1938). *The behaviour of organisms*. New York: Appleton-Century-Crofts.



- Sobhy, M., ( 2001). *Modern Sport Psychology*. Kairo, Ägypten. Dar elfekerelarabe.
- Spence, J. T. & Helmreich, R.L. (1978) *Masculinity and femininity. Their Psychological Dimensions, Correlates, & Antecedents*. Austin: University of Texas Press.
- Strang H. (1996) : *Handlungskontrolle und soziale Prozesse im Sport*. S. 52-63. Köln
- Strang, H. (2009): *Konzentration, antizipative Kontrolle und Grenzleistung*. Freie Universität Berlin.
- Strang, H., Wegner, M. & Schwarze S. (1987) Die Bewältigung von Misserfolgserfahrungen. *Sportpsychologie 1 ,2, 22-25,*
- Strang, H., Nilson, A. & Sliwka, F. (1991). *Antizipative Kontrolle der Wahrnehmung beim Vollyballaufschlag*. Präsentation beim VIII. Europäischen Kongress für Sportpsychologie in Köln.
- Steiner, I. D. (1976) *Group Processes and Productivity*. New York Academic Press.
- Thomae., H. (1965). Die Bedeutung des Motivationsbegriffs. In H. Thomae (Hrsg.), *Handbuch der Psychologie*, 2, 3 - 44. Göttingen: Hogrefe
- Triandis, H. C. (1995). *Individualism and Collectivism*. Boulder: Westview.
- Vealey, R.S. (1988). Sport confidence and competitive orientation: an addendum on scoring procedures and gender differences. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 10, 139-150.
- Wagner, P. (1976). Ein Versuch zur Erfassung von Leistungsmotivation und Anspruchsniveau einer Volleyball-Neigungsgruppe (Hauptschule) mit unterschiedlichen Meßmethoden. Unv. Examensarbeit. Siegen.
- Weiner, B. & Kukla, A. (1970). An attributional analysis of achievement motivation. *Journal of personality and social psychology*, 15, 1- 20.
- Weiner, B., Heckhausen, H., Mayer, W.U. & Cook, E. (1972). Causal ascriptions and achievement behavior: a conceptual analysis of effort and reanalysis of locus of control. *Journal of personality and social psychology*, 21, 239 – 248.
- Zeutschel, U. (1998): Kultur als Orientierungssystem. In Friesenhahn, G.J. (Red): *Lernen und soziales Engagement für Europa. Interkulturelle Arbeitshilfen*, S.54-50, hrsg. vom Dt. Roten Kreuz und Interest, Bonn.

## Anhang 1 - Deutscher Fragebogen



Humanwissenschaftlich Fakultät  
 Institut für Sportpsychologie  
 Arbeitsbereich Sportpsychologie  
 Rabe Serag

Lieber Sportler

Im Rahmen eines Forschungsprojektes im Arbeitsbereich Sport-Psychologie werden die psychologischen Aspekte von Ringer-Sportlern untersucht.

Dies ist Kein Test ! Es gibt also keine richtigen oder falschen Antworten. Kreuzen Sie bitte zu jeder Antwort immer die Antwortmöglichkeit an, die auf sie persönlich am besten zutrifft. Antworten Sie dabei stets spontan und ehrlich.

Dieser Fragebogen ist ein sehr wichtiger Teil der Untersuchung und wir bitten Sie daher alle Fragen sorgfältig zu beantworten.

Selbstverständlich werden alle Angaben vertraulich behandelt. Außerdem sind durch die Verwendung eines Codes keine Rückschlüsse auf Ihre Person möglich.

Bitte geben Sie den Fragebogen vollständig ausgefüllt zurück.

Vorname: .....

Nachname: .....

Straße /Hausnummer: .....

Geburtsdatum : .....

Geschlecht:  weiblich  männlich

Sportart Ringen : .....

Trainer: .....

Disziplin /Spielposition : .....

Wielangebetreiben sie ihre Sportart schon? .....Jahr ( e)

Vielen Dank für Ihre Mitarbeiter !

Bitte bewerte anhand der nachfolgend aufgeführten Skala die Aussagen:

- 1 = stimme überhaupt nicht zu  
 2 = stimme meist nicht zu  
 3 = stimme weder zu noch lehne ich ab  
 4 = stimme überwiegend zu  
 5 = stimme sehr zu



Bitte beantworte alle Fragen, selbst wenn sich diese manchmal ähneln. Entscheide dich dabei bitte für nur eine Antwortalternative.

Fragebogen 1	stimme überhaupt nicht zu			stimme völlig zu	
	1	2	3	4	5
1. Ich bin eine überzeugte Wettkämpferin/ein überzeugter Wettkämpfer.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Es ist wichtig für mich, zu gewinnen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. Ich bin eine Person, die sich gern mit anderen misst.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. Ich setze mir Ziele für einen Wettkampf.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5. Ich tue mein Bestes, um zu gewinnen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6. Es ist mir sehr wichtig, mehr Punkte als meine Gegnerin/mein Gegner zu erzielen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7. Ich freue mich auf Wettkämpfe.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8. Ich zeige den größten Einsatz, wenn ich versuche, persönliche Ziele zu erreichen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
9. Es macht mir Spaß, mich mit anderen zu messen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
10. Ich hasse es, zu verlieren.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
11. Ich blühe im Wettkampf auf.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
12. Ich strengte mich am meisten an, wenn ich ein bestimmtes Ziel habe.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
13. Mein Ziel ist es, die beste Sportlerin/der beste Sportler zu sein.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14. Ich bin nur zufrieden, wenn ich gewinne.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
15. Ich möchte im Sport erfolgreich sein.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
16. Es ist mir sehr wichtig, meine beste Leistung zu zeigen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
17. Ich arbeite hart, um im Sport erfolgreich zu sein.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
18. Es stört mich, wenn ich verliere.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
19. Ich stelle mein Können am besten unter Beweis, wenn ich einen Wettkampf habe.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
20. Persönliche Ziele erreichen ist mir sehr wichtig.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Fragebogen 1		stimme überhaupt nicht zu			stimme völlig zu	
		1	2	3	4	5
21.	Ich freue mich darauf, mein Können in einer Wettkampfsituation unter Beweis zu stellen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
22.	Ich habe den meisten Spaß, wenn ich gewinne.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
23.	Ich bringe die beste Leistung, wenn ich gegen einen Gegner antrete.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
24.	Der beste Weg um mein Können unter Beweis zu stellen, ist es, ein Ziel zu setzen und zu versuchen, es zu erreichen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
25.	Ich möchte bei jedem Wettkampf die Beste/der Beste sein.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Bitte entscheide dich bei den nachfolgenden Fragen immer für die Antwortmöglichkeit, die am ehesten auf dich zutrifft.

Bitte beantworte alle Fragen, selbst wenn sich diese manchmal ähneln. Entscheide dich dabei bitte für nur eine Antwortalternative.

### Fragebogen 2

(1) Wenn ich mich viele Wochen lang auf einen Wettkampf vorbereitet habe und ich dann wegen einer Verletzung nicht antreten kann, ...

- ... dauert es lange, bis ich mich damit abfinde.
- ... kann ich meine Aufmerksamkeit bald auf den nächsten Wettkampf richten.

(2) Wenn mir in einem Wettkampf mehrere Aktionen hintereinander misslingen und ich deshalb verliere, dann ...

- ... lasse ich mich davon nicht irritieren.
- ... kreisen meine Gedanken während und noch lange nach dem Wettkampf lange um diese misslungenen Aktionen.

(3) Wenn ich nur einen einzigen Versuch habe, um meine Leistungsfähigkeit bei einer Qualifikation zu demonstrieren und es geht schief, dann ...

- ... finde ich mich rasch damit ab.
- ... komme ich nicht so schnell darüber hinweg.

(4) Wenn ich im Wettkampf eine klare Siegchance auslasse ...

- ... geht mir das im weiteren Verlauf des Wettkampfes immer wieder durch den Kopf.
- ... blende ich das aus und konzentriere mich auf die nächste Chance.

## Fragebogen 2

(5) Wenn ich einen Wettkampf verliere, weil ich nicht die richtig Einstellung finden konnte ...

- ... komme ich nicht so schnell darüber hinweg.
- ... schaffe ich es schnell, diese Niederlage abzuhaken.

(6) Wenn ich mir für mein Training ein sportliches Ziel gesetzt habe, und es gelingt mir immer wieder nicht, es zu erreichen, dann ...

- ... verliere ich allmählich den Mut.
- ... vergesse ich es zunächst einmal und beschäftige mich mit anderen Dingen.

(7) Wenn ich über meine Wettkampfleistung enttäuscht bin, dann ...

- ... fällt es mir schwer, irgendetwas anderes zu tun.
- ... fällt es mir leicht, mich durch andere Dinge abzulenken.

(8) Wenn an einem Tag im Training alles daneben geht, dann ...

- ... weiß ich manchmal nichts mit mir anzufangen.
- ... bleibe ich fast genau so tatkräftig, als wäre das nicht passiert.

(9) Wenn ich bei einem wichtigen Wettkampf hinter dem zurückbleibe, was ich eigentlich leisten könnte, dann ...

- ... kann ich das auf sich beruhen lassen und mich anderen Dingen zuwenden.
- ... fällt es mir schwer, überhaupt noch etwas zu tun.

(10) Wenn ich in einem Wettkampf mehrere ungültige Versuche habe, dann ...

- ... komme ich nicht so schnell darüber hinweg.
- ... finde ich mich rasch damit ab.

(11) Wenn ich trotz guter Saisonvorbereitung einen schlechten Start erwische und den ersten Wettkampf verlieren, dann ...

- ... raubt mir das mein Selbstvertrauen.
- ... lasse ich mich davon nicht beirren.

(12) Wenn der Trainer wiederholt mein taktisch unkluges Verhalten bemängelt, dann ...

- ... beschäftigt mich das noch lange.
- ... lasse ich mich davon nicht irritieren.

## Fragebogen 2

(13) Wenn ich in der Zeit zwischen zwei Trainingseinheiten nichts Besonderes vorhabe und Langeweile habe, dann ...

- ... kann ich mich manchmal nicht entscheiden, was ich tun soll.
- ... habe ich meist eine rasche Beschäftigung.

(14) Wenn ich meinem Verein mitteilen muss, dass ich zu einem anderen Verein wechseln will, dann ...

- ... kommt mir die Sache vorher wie ein Berg vor.
- ... überlege ich, wie ich die Sache auf eine einigermaßen angenehme Weise hinter mich bringen kann.

(15) Wenn ich vor der Frage stehe, ob ich an einem Wettkampf teilnehmen soll oder nicht, dann ...

- ... überlege ich meist längere Zeit, bis ich mich entscheiden kann.
- ... entscheide ich mich meist ohne Schwierigkeit dafür oder dagegen.

(16) Wenn ich eigentlich am späten Nachmittag noch eine Konditions-Trainingseinheit absolvieren müsste, dann ...

- ... fällt es mir oft schwer, damit anzufangen.
- ... fange ich meist ohne weiteres an.

(17) Wenn ich in der Vorbereitung eines Wettkampfes sehr viele wichtige Dinge zu erledigen habe, dann ...

- ... überlege ich oft, wo ich anfangen soll.
- ... fällt es mir leicht, einen Plan zu machen und ihn auszuführen.

(18) Wenn ich mich in einem Wettkampf zwischen verschiedenen Strategien entscheiden muss, dann ...

- ... wähle ich schnell eine der Alternativen und denke gar nicht mehr an die andere.
- ... fällt es mir nicht so leicht, von einer der beiden Alternativen ganz Abstand zu nehmen.

(19) Wenn ich etwas Wichtiges, aber Unangenehmes zu erledigen habe, dann ...

- ... lege ich meist sofort los.
- ... kann es eine Weile dauern, bis ich mich dazu aufraffe.

(20) Wenn es viele Dinge für einen Wettkampf vorzubereiten gibt, dann ...

- ... denke ich manchmal zu lange nach, womit ich anfangen soll.
- ... habe ich keine Probleme loszulegen.

## Fragebogen 2

(21) Wenn ich mit einer Trainingseinheit beginnen soll, zu der ich keine Lust habe, dann ...

- ... habe ich meist keine Probleme anzufangen.
- ... bin ich manchmal wie gelähmt.

(22) Wenn ich eine Trainingseinheit absolvieren muss, die für mich lästig und unangenehm ist, dann ...

- ... absolviere ich sie auch ohne Schwierigkeiten.
- ... fällt es mir schwer, damit anzufangen.

(23) Wenn ich die Wahl zwischen zwei aussichtsreichen Qualifikationswettbewerben habe, dann ...

- ... kann ich mich sofort für einen entscheiden.
- ... wäge ich gründlich ab, bevor ich mich für einen entscheide.

(24) Wenn ich mich vor einem wichtigen Wettkampf nicht fit fühle, dann ...

- ... entscheide ich mich rasch, ob ich antreten soll oder nicht.
- ... bin ich lange hin- und hergerissen, ob ich antreten soll oder nicht.

(25) Wenn ich eine neue interessante Sportart gelernt habe, dann ...

- ... habe ich bald auch wieder genug davon und tue etwas anderes.
- ... bleibe ich lange in sie vertieft.

(26) Wenn ich mich auf einen Wettkampf vorbereite, dann ...

- ... unterbreche ich gern zwischendurch, um etwas anderes zu tun.
- ... gehe ich so in der Vorbereitung auf, dass ich lange Zeit dabei bleibe.

(27) Wenn ich meiner Sportart nachgehe, dann ...

- ... bin ich meist so vertieft, dass ich gar nicht auf den Gedanken komme, zu unterbrechen.
- ... habe ich zwischendurch trotzdem manchmal Lust, zu unterbrechen und etwas anderes zu machen.

(28) Wenn ich mich lange Zeit mit einer neuen Technik in meiner Sportart beschäftige, dann ...

- ... denke ich manchmal darüber nach, ob diese neue Technik auch wirklich nützlich ist.
- ... gehe ich meist so in der Sache auf, dass ich gar nicht daran denke, wie sinnvoll sie ist.



## Fragebogen 2

(29) Wenn ich mein Trainingsprogramm absolviere, dann ...

- ... bin ich meist so sehr darin vertieft, dass ich es ohne Unterbrechung durchziehe.
- ... unterbreche ich zwischendurch immer mal wieder, um ein Schwätzchen mit anderen Sportlern zu halten.

(30) In einem Trainingslager, das mir recht gut gefällt, ...

- ... habe ich doch nach einiger Zeit Lust, etwas ganz anderes zu machen.
- ... kommt mir bis zum Schluss nicht der Gedanke etwas anderes zu machen.

(31) Wenn ich mit anderen Sportlern über unseren Sport rede, dann ...

- ... entwickelt sich leicht ein ausgedehntes Gespräch.
- ... habe ich bald wieder Lust, etwas anderes zu tun.

(32) Wenn eine Trainingseinheit so richtig gut läuft, dann ...

- ... suche ich mir zwischendurch gern eine Abwechslung.
- ... könnte ich unentwegt weitermachen.

(33) Wenn ich mit meinem Trainer über eine Verbesserung meiner Technik spreche, dann ...

- ... kann ich mich für lange Zeit in das Thema vertiefen.
- ... wechsele ich nach einiger Zeit gern zu einem anderen Thema.

(34) Wenn bei einem Wettkampf eine tolle Atmosphäre herrscht, dann ...

- ... können viele Stunden vergehen, ohne dass ich an andere Dinge denke.
- ... habe ich auch bald wieder Lust, etwas ganz anderes zu tun.

(35) Wenn ich Ausdauer/Kraft trainiere, dann ...

- ... beschäftige ich mich zwischendurch zur Abwechslung auch mit anderen Dingen.
- ... bleibe ich oft sehr lange dabei.

(36) Wenn ich versuche, eine neue Technik zu lernen, die mich sehr interessiert, ...

- ... vertiefe ich mich für lange Zeit in diese Sache.
- ... unterbreche ich gern nach einiger Zeit, um mich anderen Dingen zuzuwenden.

Zur Beantwortung der nun folgenden Fragen stehen dir folgende Antwort-Möglichkeiten zur Verfügung:

- 1 = trifft genau auf mich zu  
 2 = trifft überwiegend/größtenteils auf mich zu  
 3 = trifft weniger/nur teilweise auf mich zu  
 4 = trifft auf mich überhaupt nicht zu

Bitte nur ein Kreuz pro Frage machen!

Fragebogen 3		trifft genau auf mich zu		trifft mich überhaupt nicht zu	
		1	2	3	4
1.	Ich merke, dass mein Interesse schnell erwacht, wenn ich vor einer sportlichen Herausforderung stehe, die ich nicht auf Anhieb schaffe.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2.	Wenn mir im Sport eine Herausforderung gestellt wird, die ich möglicherweise nicht lösen kann, dann reizt es mich, diese sofort in Angriff zu nehmen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3.	Ich mag es, vor eine etwas schwierige sportliche Aufgabe gestellt zu werden.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4.	Es macht mir Spaß, mich in sportlichen Aufgaben zu engagieren, die für mich ein bisschen schwierig sind.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5.	Sportliche Aufgaben, die etwas schwierig zu bewältigen sind, reizen mich.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6.	Wenn im Sport eine Aufgabe etwas schwierig ist, hoffe ich, dass es nicht machen muss, weil ich Angst habe, es nicht zu schaffen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7.	Wenn ich eine sportliche Aufgabe nicht sofort schaffe, werde ich ängstlich.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8.	Es beunruhigt mich im Sport, etwas zu tun, wenn ich nicht sicher bin, dass ich es schaffen kann.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
9.	Sportliche Aufgaben, die ich nicht schaffen kann, machen mir Angst, auch dann, wenn niemand meinen Misserfolg bemerkt.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
10.	Schon die Vorstellung im Sport vor eine neue unbekannte Herausforderung gestellt zu werden, macht mich etwas ängstlich.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Wir danken Ihnen herzlich für Ihre Mitarbeit

## Wettkampfergebnisse

Tragen Sie in den folgenden beiden Tabellen bitte Ihre Wettkampfergebnisse für 2004 und 2005 ein. Uns interessieren dabei die Teilnahme und Platzierung bei Landes- Norddeutschen und Deutschen Meisterschaften.



### Wettkampfergebnisse 2006

Ringen Sportart : .....

Der Wettkampf	Teilnahme		Datum	Platzierung
	ja	nein		
Norddeutsche Meisterschaft			..... .	.....
Deutsche Meisterschaft			.....	.....
Landesmeisterschaft			.....	.....

## Wettkampfergebnisse 2005



Ringen Sportart: ....

Der Wettkampf	Teilnahme		Datum	Platzierung
	ja	nein		
Norddeutsche Meisterschaft				
Deutsche Meisterschaft				
Landesmeisterschaft				

## Anhang 2- Arabischer Fragebogen

University Potsdam  
Institut für Sport  
Wissenschaft  
Sport Psychologie  
Deutschland

جامعة المنوفية  
كلية التربية الرياضية  
مدينة السادات

### استمارة إستبيان

#### أعزائي الرياضيين :

يقوم الباحث ربيع السيد سراج – المدرس المساعد بكلية التربية الرياضية جامعته المنوفية والذي يقوم حاليا بإعداد بحث الدكتوراة بجامعة POSTSDAM بالمانيا بدراسة بعنوان الدافعية و الإرادة في الانجاز الرياضى ( دراسة مقارنة بين مصر وألمانيا )

وفيما يلي مجموعة من العبارات الى يأمل الباحث أن تجيبوا عليها معبرين عن آرائكم الشخصية وذلك بصفة شخصية تجاه هذه العبارات و ذلك لأهمية رأيكم في تحسين الأداء الرياضى و ذلك بوضع صح تحت العمود الذى يمثل وجهة نظرك فى كل عبارة علماً بأنه ليس هناك اجابة صحيحة واخرى خاطئه .

- الرجاء الاجابة على كل العبارات وعدم ترك اى عبارة
- الاجابة على كل العبارات بكل صراحة وصدق
- الرجاء وضع البيانات الشخصية فى الجدول التالى .

الاسم :	
السن :	اسم النادي :
نوع الرياضة :	سنوات ممارسة الرياضة :
عدد البطولات التى اشتركت فيها :	
أهم الانجازات :	

ولكم خالص الشكر والتقدير ، ، ،

الباحث

ربيع السيد سراج



استخبار التوجه الرياضى

م	العبارات	بدرجه كبيره جده	بدرجه كبيره	بدرجه متوسطه	بدرجه قليله	بدرجه قليله جدا
1	انا منافس قوى وعنيد					
2	اعتبر ان الفوز هام جدا بالنسبة لى					
3	التنافس صفة مميزه لى					
4	اصنع لنفسى اهدافا محددة عندما اتنافس					
5	ابذل قصارى جهدى فى المنافسات					
6	انتظر المنافسه بشوق بالغ					
7	انتظر المنافسه بشوق بالغ					
8	اتنافس بقوة عند محاولة إنجاز هدف معين					
9	أجد متعة المنافسة مع الاخرين					
10	اكره ان اهزم					
11	تظهر قدرتى الحقيقيه عندما اتنافس					
12	ابذل كل جهدى فى المنافسه عندما يكون لى هدف معين					
13	هدفى هو ان اكون أفضل لالعب					
14	أستمر بالرضا فقط عندما أفوز					
15	أود أن أكون ناجحا فى رياضتى					
16	أدائى بأفضل ما عنده من قدرات ضرورى جدا بالنسبة لى					
17	أبذل قصارى جهدى لكى أكون ناجحا فى رياضتى					
18	تضايقنى الهزيمة					
19	أحسن اختيار لقدراتى هو التنافس					
20	من الاهميه بالنسبه لى تحقيق أهداف أدائى الشخصيه					
21	أطلع بلهفة لاختبار مهاراتى فى المنافسه					
22	اكون سعيدا جدا أفوز					
23	أظهر أحسن ما عندى من قدرات عندما أتنافس مع منافس اخر					
24	احسن طريقه لاطهار قدرتى هى تحديد هدف لى ومحاولة تحقيقه فى المنافسه					
25	او ان اكون الافضل دائما عندما أتنافس					



**استخبار دافعية الانجاز**

م	العبارات	تتفق بدرجة كبيرة جدا	تتفق بدرجة كبيرة	تتفق بدرجة متوسطة	لا تتفق تماما
1	انا الاحظ ان الشيء الذي يزيد من إهتمامي ويقظني يسرعه هو عندما اضع امامي تحدى رياضى ولا استطيع أن اقوم بأفضل أداء				
2	عندما أضع لنفسى تحدى رياضى ولا استطيع ان اقوم به يكون مثير لى وأحاول فعله فى الحال				
3	يسعدنى تلك الواجبات الرياضيه التى فيها شئ من الصعوبه				
4	الواجبات الرياضيه ذات الصعوبه البسيطه تسعدنى إنجازها				
5	الواجبات الرياضيه ذات الصعوبه العاليه يثيرنى القيام بها				
6	عندما يكون فى الرياضه واجبات ولكن فيها صعوبه ما أرتعب أن لا اقوم بها لاني خائف أن لا انجزها				
7	عندما لا أقوم بأداء واجبا رياضيا فى الحال فهذا يجعلنى خائفاً				
8	يوترنى فى الرياضه القيام بشئ لست متأكد اننى سأنجزه				
9	الواجب الرياضى الذى لا استطيع أن انفذه أو انجزه يجعلنى خائفا حتى ولو لم يلاحظ أحد فشلى فى أدائه				
10	أكون خائفا بقدر ما عندما أوضع أمام تحدى جديد ومجهول بالنسبه لى				

### ثالثاً : اختبار توجيه السلوك :

الرجاء من سيادتكم الاجابه على جميع الاسئله شخصيا على ان تختار اجابه واحده من الاجابتين المخصصتين وذلك بوضع علامه ( صح ) فى الدائرة المخصصة لرأيك الشخصى .

العبارات	
<input type="checkbox"/>	1. لو اعددت نفسى لاسباع عديده لمباراه وبصيب الاصابه لم استطيع التنافس
<input type="checkbox"/>	• يستمر التفكير فى هذا الموقف طويلاً
<input type="checkbox"/>	• أستطيع تركيز اهتمامى على المباراه القادمه
<input type="checkbox"/>	2. عندما يحدث لى أخطار عديده فى المباراه وبالتالي خسرت .
<input type="checkbox"/>	• لا أدع نفسى محتاراً فى ذلك
<input type="checkbox"/>	• تدور أفكارى وتشغلى كثيرا لدرجة التفكير فى اسباب الفشل
<input type="checkbox"/>	3. عندما تكون لدى محاوله واحده لظهار قدراتى الحقيقيه والحصول على مرتبه اعلى ولكنها لم تتحقق .
<input type="checkbox"/>	• أَرْضَى بِذَلِكَ وَلَا تَشْغَلْنِي كَثِيرًا
<input type="checkbox"/>	• لا ارضى بذلك ولا تمر سريعاً دون تفكير
<input type="checkbox"/>	4. عندما اهمل فرصه واضحه للفوز فى المباراه
<input type="checkbox"/>	• تظل تلك المباراه ومواقفها دائما عالقه فى ذهنى وتفكيرى
<input type="checkbox"/>	• لا انسى ذلك وكل تفكيرى فى الفرصه القادمه او فى المباراه القادمه
<input type="checkbox"/>	5. عندما اخسر مباراه لاننى لم استطع ايجاد الاداء الامثل لكسب هذه المباراه
<input type="checkbox"/>	• لا ارضى بأى ميرر سريعاً وأظل أفكر فى تلك المباراه .
<input type="checkbox"/>	• أحاول تجاوز تلك الأحداث وتخطى تلك الهزيمه .
<input type="checkbox"/>	6. عندما أجعل لتدريبي هدفاً رياضياً فلم أتمكن فى مرات عديده أن أحققه بعد ذلك .
<input type="checkbox"/>	• افقد تدريجياً الحماس والاقدام .
<input type="checkbox"/>	• انسى ذلك وأنشغل بأشياء اخرى .
<input type="checkbox"/>	7. عندما أشعر بخيبة أمل بخصوص نتيجة المباراه بعد ذلك .
<input type="checkbox"/>	• من الصعب على القيام بعد ذلك بشئ آخر
<input type="checkbox"/>	• ولا من السهل على القيام بأشياء أخرى او بإيهاء نفسى .





	<b>8. لو هناك أشياء كثيرة في نفسى بجانب التدريب فى الحياه اليوميه</b>
<input type="checkbox"/>	• لا أعرف ابدأ من أين أبدأ
<input type="checkbox"/>	• أو أكاد أكون بنفس القوه كأن لم يكن حدث شئ
	<b>9. لو أنا تخلفت عن مباراه مهمه جدا لأجل شئ أستطيع إنجازه .</b>
<input type="checkbox"/>	• أكون مرتاح لاتخاذ هذا القرار وألتفت لأشياء أخرى .
<input type="checkbox"/>	• لا من الصعب لى القيام بأشياء أخرى .
	<b>10. عندما أقوم بمحاولات عديده فاشله فى المباراه بعد ذلك .</b>
<input type="checkbox"/>	• تظل هذه المحاولات عالقه فى ذهنى وتشغلى كثيراً
<input type="checkbox"/>	• لا تشغلى هذه المواقف كثيراً
	<b>11. لو أنى أعددت نفسى اعداد جيد للموسم الرياضى وفى أول مباراه خسرت أو أخفقت بعد ذلك .</b>
<input type="checkbox"/>	• أفقد تقنى بنفسى تدريجياً .
<input type="checkbox"/>	• لا أفقد التقه بنفسى .
	<b>12. عندما ينتقدنى المدرب أو يلومنى بشكل متكرر على سلوكى التكتيكى الغير ذكى .</b>
<input type="checkbox"/>	• هذا الأمر يشغلى طويلاً .
<input type="checkbox"/>	• فإن هذا الأمر لا يشغل تفكيرى .
	<b>13. عندما لا يكون لدى شئ معين بين تمرينين ويمتلكنى الملل .</b>
<input type="checkbox"/>	• أحياناً لا أستطيع ما ينبغى على فعله .
<input type="checkbox"/>	• فى الغالب لدى ما يجب على فعله .
	<b>14. عندما يجب على إبلاغ النادى أننى أريد الانضمام إلى اخر .</b>
<input type="checkbox"/>	• إن هذا الشئ بالنسبة لى هما كبير
<input type="checkbox"/>	• افكر كيف انفذه بشكل مقبول و سليم
	<b>15. عندما أفق عند سؤال عما اذا كان على الاشتراك فى المباره ما أو لا فان ذلك.</b>
<input type="checkbox"/>	• ياخذ وقتاً طويلاً للتفكير ثم اكرر
<input type="checkbox"/>	• ولا أكرر فى الغالب ببساطه فى الاشتراك من عدمه.
	<b>16. لو بعد الظهر أمامى وحده تدريبية مهمه و يجب على القيام بها.</b>
<input type="checkbox"/>	• من الصعب على أن ابدأ بذلك .
<input type="checkbox"/>	• فى الغالب أبدأ بذلك دون أشياء أخرى.



<input type="checkbox"/>	<b>17. عندما يكون لدى ف الإعداد لمباراة ما أشياء كثيرة مهمة جدا</b>
<input type="checkbox"/>	• في الغالب افكر اين ينبغي أن أبدأ.
	• من السهل على عمل خطة و السير في أنجاز.
<input type="checkbox"/>	<b>18. عندما يجب على في مباراة ما الاختيار بين الاستراتيجيات المختلفة.</b>
<input type="checkbox"/>	• أختار بسرعة إحدى الإمكانيات ولا أفكر مطلقا في الأخرى.
	• ليس من السهل اسبعاد إحدى كل الامكانيات مطلقا.
<input type="checkbox"/>	<b>19. عندما يكون لدى شئ مهم لاجازة و لكنه غير مقبول.</b>
<input type="checkbox"/>	• غالبا أبدأ بسرعة.
<input type="checkbox"/>	• أستعرف لحظة حتى استجمع قوايا لذلك.
	<b>20. عندما يوجد أشياء كثيرة للاعداد في المباراة</b>
<input type="checkbox"/>	• أحيانا أفكر طويلا بأى شئ ينبغي أن ابدء.
<input type="checkbox"/>	• ليس لدى مشكلة في أن ابدء .
<input type="checkbox"/>	<b>21. عندما ينبغي أن أبدء بوحدة تدريبية غير مقبولة لدى.</b>
<input type="checkbox"/>	• غالبا ليس لدى مشكلة أن أبدأ بها .
<input type="checkbox"/>	• أحيانا لا أستطيع تحديد من أين أبدء.
	<b>22. عندما يجب على تنفيذ وحدة تدريبية و لكنها بالنسبة لى عبء و غير مقبولة.</b>
<input type="checkbox"/>	• أقوم بتنفيذها بدون صعوبات.
<input type="checkbox"/>	• من الصعب على البد بها.
	<b>23. عندما يكون لدى اختيار بين منافسة للتأهيل و المشارين بالنجاح.</b>
<input type="checkbox"/>	• أستطيع الاختيار بينهم و بسرعة و إقرار واحده.
<input type="checkbox"/>	• التفكير في الموازنه بينهما بشكل مضبوط قبل الاقرار بواحد.
	<b>24. قبل مباراة مهم احسن أنني غير جاهز.</b>
<input type="checkbox"/>	• أقرر بسرعة ما إذا ينبغي على الاشتراك في المباراة أو عدمه.
<input type="checkbox"/>	• أشعر انني مشتت الفكر بين الاشتراك من عدمه.
	<b>25. لو تعلمت نوع من الرياضة الشيقة و الجديدة بعد ذلك.</b>
<input type="checkbox"/>	• أرغب بين وقت و آخر الانقطاع لعمل شئ آخر.
<input type="checkbox"/>	• أنهمك في الإعداد كثيرا لدرجة البقاء وقتا طويلا مستغرقا.



<input type="checkbox"/>	<b>26. عندما أستعد للمباراة ( التحضير ) بعد ذلك.</b>
<input type="checkbox"/>	• أُرغب بين وقت و آخر الانقطاع لعمل شئ آخر .
<input type="checkbox"/>	• أتهدك فى الإعداد كثيرا لدرجة البقاء وقتا طويلا مسترخيا.
<input type="checkbox"/>	<b>27. عندما أكون متأكد و واثق من رياضتى.</b>
<input type="checkbox"/>	• فانا فى الغالب أكون غارقا جدا فى التفكير فيها بدون انقطاع.
<input type="checkbox"/>	• أحيانا يكون عندى الرغبة بين الحين و الآخر بالرغم من ذلك انقطع و اتجه إلى نجو شئ آخر
<input type="checkbox"/>	<b>28. عندما انشغل بتكتيك جديد فى رياضتى.</b>
<input type="checkbox"/>	• فانتى أحيانا أفكر عما إذا كان هدف التاكتيك الجديد ممكن أن يكون حقيقة مفيد.
<input type="checkbox"/>	• غالبا أكون مستخرف فى الموضوع لدرجة أننى لا افكر مطلقا كيف يكون مفيدا
<input type="checkbox"/>	<b>29. عند تنفيذى برنامج تدريبي بعد ذلك فى الغالب.</b>
<input type="checkbox"/>	• أكون غارقا فيه لدرجة اجتيازه بلا انقطاع.
<input type="checkbox"/>	• أتوقف بين الحين و الاخر كى أتبادل الحديث مع الرياضيين الاخرين.
<input type="checkbox"/>	<b>30. فى معسكر التدريب الذى يلقى الإعجاب؟</b>
<input type="checkbox"/>	• لى الرغبة بعض الوقت أن أقوم بشئ آخر مختلف.
<input type="checkbox"/>	• ليس لى التفكير فى شئ سوى التدريب حتى نهاية المعسكر.
<input type="checkbox"/>	<b>31. عندما أتحدث عن رياضتى مع الرياضيين الاخرين .</b>
<input type="checkbox"/>	• فإن الحديث يتطور بيننا بسهولة و تدمق.
<input type="checkbox"/>	• يتملكنى الملل و أُرغب فى عمل شئ آخر.
<input type="checkbox"/>	<b>32. عندما تسير وحده تدريب بشكل جيد جدا .</b>
<input type="checkbox"/>	• فإنه يسعدنى البحث بينن أن و آخر عن التنوع.
<input type="checkbox"/>	• أستطيع التواصل بدون ملل.
<input type="checkbox"/>	<b>33. عندما أتحدث مع المدرب على تحسين التكتيك الخاص بى بعد ذلك.</b>
<input type="checkbox"/>	• أستطيع التدمق فى الموضوع لفترة طويلة.
<input type="checkbox"/>	• أُرغب أن أغير بعد بعض الوقت لموضوع آخر.
<input type="checkbox"/>	<b>34. عندما يسيطر على المباراة جو رائع .</b>
<input type="checkbox"/>	• تمر الساعات الكثيرة بسرعه بدون التفكير فى شئ آخر.
<input type="checkbox"/>	• أشعر بالممل لدرجة التفكير فى شئ آخر.



**35. عند ممارسة تمارين التحميل.**
  


- تشغل بين أن و آخر في التبادل مع أشياء أخرى..
- في الغالب أبقى طويلا مساعرا في ذلك.

**36. عند محاولة استخدام تكتيك جديد بهمنى بعد ذلك.**
  


- أتمنى وقتا طويلا في ذلك.
- أحب الانتطاح بعض الوقت و ألتفت إلى أشياء أخرى.

ولكم خالص الشكر و التقدير,,,,,



## Anhang 3 - Auswertung für die Fragebögen

### 1. Sportliche Leistungsorientierung (SOQ)

Punkte:

- 5 = stimme sehr zu
- 4 = stimme überwiegend zu
- 3 = stimme weder zu noch lehne ich ab
- 2 = stimme meist nicht zu
- 1 = stimme überhaupt nicht zu

Die Punkte für die Antworten in den jeweiligen Skalen addieren und den Mittelwert bilden:

Skala 1 = Wettkampforientierung (13 Items) 1,3,7,9,11,13,15,17,19,21,23,25

Skala 2 = Sieg-/ Gewinnorientierung (6 Items) 2,6,10,14,18,22

Skala 3 = Zielorientierung (6 Items) 4,8,12,16,20,24

In den einzelnen Skalen sind Werte zwischen 1 und 5 möglich, wobei 5 jeweils die höchste Ausprägung auf der Skala und eine hohe Leistungsorientierung darstellt.

### 2. Leistungsmotiv Skala (AMS) ( Kurzversion)

Der Fragebogen umfasst die zwei Subskalen Hoffnung auf Erfolg (z. B. Es macht mir Spaß, mich in sportlichen Aufgabe zu engagieren, die für mich ein bisschen schwierig sind) mit jeweils 5 Items. Auf einer vierstufigen Ratingskala können die Probanden ihre Zustimmung angeben. Dabei müssen sich diese zwischen „3 = trifft genau auf mich zu: 2 = trifft überwiegend auf mich zu. 1 = trifft weniger auf mich zu. und „0 = trifft auf mich überhaupt nicht zu entscheiden. Die Ratingpunkte werden dann zu Skalenwerten aufaddiert. Für die Skala „Hoffnung auf Erfolg“ wird ein HE-Wert und für die Skala „Frucht vor Misserfolg“ ein FM-Wert bestimmt. Die Skalenwerte liegen zwischen 0 und 15, wobei der Wert 15 eine sehr hohe Skalenausprägung bedeutet. Zur Berechnung des Gesamtleistungsmotivs werden die jeweiligen Skalenwerte aufsummiert. Zur Berechnung der Nettohoffnung wird der HE-Wert subtrahiert. Die Nettohoffnung kann auch als Richtung des Leistungsmotivs bezeichnet werden (vgl. Dahme, Jungnickel & Rathje, 1993). Sie zeigt, ob eine Person eher „erfolgsmotiviert“ oder „misserfolgsängstlich“ ist.

### 3. Handlungskontrolle im Sport

Zur Berechnung der drei Skalen für Handlungskontrolle (HAKEMP-Sport) werden Summenwerte gebildet. Für die aufgeführten Antwortalternativen gibt es jeweils einen Punkt.

#### Skala 1

Handlungsorientierung nach Misserfolg (HLOM)

1b, 2b, 3a, 4b, 5b, 6b, 7b, 8b, 9a, 10b, 11b, 12b

#### Skala 2

Handlungsorientierung bei der Handlungsplanung (HLOP)

13b, 14b, 15b, 16b, 17b, 18a, 19a, 20b, 21a, 22a, 23a, 24a

#### Skala 3

Handlungsorientierung bei der Tätigkeitsausführung (HLOT)

25b, 26b, 27a, 28b, 29a, 30b, 31a, 32b, 33a, 34a, 35b, 36a

Je höher die Punkte in der Skala, desto höher die Handlungsorientierung  
(max. 12; min. 0 Punkte pro Skala)



Der Forscher mit einigen Personen aus der deutschen Stichprobe  
(Potsdam 2006)