

FORSCHUNGSBERICHTE

HANS DIETER MUMMENDEY / ROSEMARIE MIELKE

Die Selbstdarstellung von Sportlern als Persönlichkeit*

Die im folgenden berichteten Untersuchungen gehen der Frage nach, ob und in welchem Maße „besondere Persönlichkeitsmerkmale“ von Sportlern auf Selbstdarstellungseffekte zurückgehen, die bei der psychologischen Untersuchung von Sportlern auftreten.

Problemstellung

Bekanntlich läßt sich trotz manch abweichender Feststellungen (z. B. EYSENCK / NIAS / COX 1982) mittlerweile zusammenfassend formulieren, daß mehrere Jahrzehnte empirischer Forschung die These von einer „besonderen Persönlichkeit des Sportlers“ (SACK 1984) nicht zu stützen vermögen (vgl. z. B. SINGER / HAASE 1975; MARTENS 1975; SACK 1982; BIERHOFF-ALFERMANN 1986; SINGER 1986 u. v. a.). Zusammenhänge zwischen Sporttreiben und Persönlichkeit, Persönlichkeitsunterschiede zwischen Sportlern und Nichtsportlern oder zwischen Personen mit unterschiedlichem Ausmaß an sportlicher Aktivität oder Leistung ließen sich nur selten zuverlässig nachweisen.

Die Kritik der populären, aber auch von Wissenschaftlern noch vertretenen These von der „Sportlerpersönlichkeit“ zielt oft auf die mangelnde Flexibilität der psychologischen Meßinstrumente, insbesondere des ihnen zugrundeliegenden Konzepts der Persönlichkeitseigenschaft. Es scheint verständlich, wenn von sportwissenschaftlicher Seite immer wieder angemerkt wird, daß sich „breit“ konzipierte, generelle Persönlichkeitsmerkmale vielleicht weniger zur Beschreibung der „Sportlerpersönlichkeit“ eignen würden als womöglich „sport-spezifischere“, speziellere Persönlichkeitsmerkmale. Auf der anderen Seite macht es gerade den Reiz der wissenschaftlichen Fragestellung aus zu ergründen, ob sportliche Aktivität mit bestimmten, relativ allgemeinen Personenmerkmalen einhergeht. Der Nachweis, daß beispielsweise intensiver Ausdauersport mit spezifischen Ausdauermerkmalen einer Person einhergehe, würde unter bestimmten Gesichtspunkten zu Recht als trivial aufgefaßt.

Wir möchten in der vorliegenden Arbeit an die bisherige Diskussion zu „Sport und Persönlichkeit“ anknüpfen und dabei eine sozialpsychologische Perspektive einnehmen: Könnte es nicht sein, daß manches von dem, was als „besondere Persönlichkeit des Sportlers“ erscheint und hin und wieder in psychologischen Untersuchungen an Sporttreibenden zutage tritt, besser als Ergebnis von „*Impression-Management*“, d. h. von *Selbstdarstellungsprozessen*, interpretiert werden kann?

In seiner vergleichenden Analyse kontroverser Übersichtsreferate zum Thema „Sport und Persönlichkeit“ hatte MUMMENDEY (1983) bereits die Vermutung geäußert, daß Personen,

* Die in diesem Beitrag beschriebenen Untersuchungen wurden durch eine Sachbeihilfe des Bundesinstituts für Sportwissenschaft gefördert.

die als Sportler oder als Probanden in einem sportbezogenen Kontext psychologisch untersucht werden, möglicherweise ein rollenadäquates, sportliches Image von sich selbst produzieren würden. Es werde einer solchen Person in der Praxis kaum möglich sein, Beschreibungen des eigenen Verhaltens *nicht* mit Darstellungen von Erwartungen an das eigene Verhalten zu vermischen. Ein Sportler werde sich schon deshalb ein wenig extravertierter, psychisch stabiler und risikofreudiger (dies sind bekanntlich Sportlern vielfach zugeschriebene „Persönlichkeitseigenschaften“) darstellen, weil sich dieses Muster nahtlos in ein sportliches Image einpasse. Da es in der Praxis der Persönlichkeitsmessung kaum möglich erscheine, einen Sportler zu Untersuchungszwecken gewissermaßen von seiner Sportlerrolle zu trennen, erschienen „Impression-Management“-Anteile bei der Erfassung der Persönlichkeit von Sportlern stets mit den „echten“ Maßen vermengt. Diese Auffassung harmoniert mit der Empfehlung SACKS (1982), sozialpsychologische Überlegungen zum Selbstkonzept von Sportlern stärker als bisher in die sportpsychologische Diskussion einzuführen.

Wir werden zunächst theoretisch und methodologisch zu begründen versuchen, welche wichtige Rolle Selbstkonzepte bei der Persönlichkeitsmessung spielen. Sodann möchten wir das Zustandekommen von Selbstkonzepten aus der Sicht der „Impression-Management“-Theorie behandeln. Ausgehend von diesen Überlegungen soll versucht werden, die Situation und das Verhalten von Sportlern in psychologischen Untersuchungen im Sinne sportspezifischer Selbstdarstellung besser zu verstehen.

Persönlichkeitseigenschaften als Selbstkonzepte — Selbstkonzepte als „Impression-Management“

Selbstkonzepte lassen sich als Merkmale auffassen, die man der eigenen Person zuschreibt (vgl. z. B. GREENWALD/PRATKANIS 1984; MUMMENDEY 1987 a u. v. a.). Zugespielt formuliert werden einer Person von ihr selbst Selbstkonzepte und vom Anwender eines Persönlichkeitsfragebogens oder Testverfahrens Persönlichkeitseigenschaften zugeschrieben. Ebenso wie Persönlichkeitseigenschaften sind Selbstkonzepte als mehr oder weniger stabil/variabel und mehr oder weniger generell/spezifisch konzipiert. Da Selbstkonzepte stets eine stark bewertende Komponente aufweisen, ähneln sie weitgehend sozialen Einstellungen (*attitudes*), wiederum mit der Besonderheit, daß es sich hier um Einstellungen handelt, deren Objekt die eigene Person ist. Auch das Konzept der Einstellung ist ganz ähnlich demjenigen der Persönlichkeitseigenschaft konzipiert. Die begriffliche Ähnlichkeit von *Persönlichkeitsmerkmalen*, *Einstellungen* und *Selbstkonzepten* wird durch ihre funktionale Äquivalenz bestätigt: Wie Persönlichkeitseigenschaften und Einstellungen werden Selbstkonzepte fast ausschließlich mittels Fragebogen und Ratingverfahren gemessen, d. h., die untersuchte Person schreibt sich selbst durch das Bejahen oder Verneinen verbaler Feststellungen oder Fragen oder durch das Ankreuzen selbstbeschreibender Ratingskalen Eigenschaften zu (vgl. zusammenfassend MUMMENDEY 1987 b). Fast alle empirischen Untersuchungen zur „Sportlerpersönlichkeit“ haben also Persönlichkeitsmerkmale gemessen, indem zugleich Selbstkonzepte erhoben worden sind. Es gibt auf der phänomenalen Ebene keinen Unterschied zwischen Persönlichkeits- und Selbstkonzeptmessung.

Es ist bekannt, daß sich Personen selbst in der Regel positiver beschreiben, als sie von anderen Personen beschrieben würden. Konventionelle Diagnostiker versuchen solche Selbstbeschönigungen zuweilen mittels sog. Lügenskalen zu kontrollieren, die sich um die Abschätzung des Betrags grober Dissimulation bemühen. Im Falle von Selbstkonzepten greifen we-

der der Begriff des Lügens noch die Lügenerfassung mittels entsprechender Skalen. Wenn sich eine Person Merkmale wie nervös, selbstsicher, lebhaft usw. zuschreibt, so ist von außen grundsätzlich schwer zu argumentieren, dies seien keine zutreffenden Selbstbeschreibungen, z. B. weil die betreffende Person beim Vergleich mit anderen als weniger nervös, weniger selbstsicher und weniger lebhaft abschneide. Für Selbstkonzepte, auf denen die Persönlichkeitsmessung fast ausschließlich beruht, gibt es in der Regel keine validen Außenkriterien. Vor allem aber ist von außen nicht gut auszumachen, ob eine Selbstbeschreibung nicht in einer ganz bestimmten Situation „wahr“ oder „falsch“ ist. Selbst offen beobachtbare Verhaltensweisen unterliegen „selbstkonzeptuellen“ Interpretationen. So sind bezüglich eines „Foulspiels“ der Täter, das Opfer und der Beobachter, z. B. der Schiedsrichter, oft sehr unterschiedlicher Auffassung (vgl. MUMMENDEY/MUMMENDEY 1983), und alle diese Auffassungen sind gewissermaßen „wahr“. Je mehr man Persönlichkeitsmerkmale (via Selbstzuschreibung) im engeren Sinne (also z. B. Geselligkeit, Störbarkeit, Aggressivität) behandelt, desto eher sind sie das Ergebnis schwer überprüfbarer Selbstkonzeptualisierung. Je stärker man in den Bereich der (z. B. sportlichen) Leistung gelangt, desto eher wird es verlässliche Außenkriterien und infolgedessen auch aus differentiell-psychologischer Sicht „realistischere“ Selbstkonzepte geben.

Versucht man das Zustandekommen von Selbstkonzepten sozialpsychologisch zu analysieren, so liegt das Schwergewicht dieser Betrachtung auf der Interaktion zwischen der sich selbst beurteilenden Person und anwesenden oder vorgestellten Interaktionspartnern, die dem Individuum Rückmeldung über Merkmale seiner Person geben. Der auf GOFFMAN (1959) zurückgehende Begriff des *Impression-Management* (zur gleichnamigen Theorie vgl. TEDESCHI 1981) bezeichnet allgemein den Vorgang, daß eine Person den Eindruck, den sie auf andere Personen ausübt, selbst zu kontrollieren versucht. Selbstkonzepte werden zu einem Großteil aufgrund von Informationen gebildet, die man von anderen Personen über sich selbst erhält, aber man setzt sein eigenes Verhalten (z. B. sein Antwortverhalten bei der Selbstbeschreibung mittels Fragebogen) ein, um anderen Personen Eindrücke von sich selbst zu vermitteln. Die Person nimmt wahr oder antizipiert, wie andere — insbesondere für sie in einer bestimmten Situation wichtige — Personen sie beurteilen, und folgt mehr und mehr diesen Urteilen, was ihr Selbstkonzept anbetrifft. Die ursprünglichen Fremdbeurteilungen werden somit als Selbstbeurteilungen Bestandteile des Selbstbildes. In diesem Prozeß verhält sich die Person jedoch nicht unbedingt passiv und nimmt etwa nur von außen Kommendes einseitig rezeptiv in ihre Selbstbeurteilung auf. Vielmehr bemüht sich die Person — sei es bewußt und strategisch, sei es unbemerkt und ganz selbstverständlich — ständig, auf den äußeren Beurteiler einzuwirken, indem sie die Informationen über die eigene Person beeinflusst. Eine Person präsentiert sich anderen Personen in einer Weise, die diese zu ganz bestimmten Urteilen über die Person veranlaßt, die wiederum als mehr oder weniger zutreffend in das Selbstkonzept der Person aufgenommen werden können. So kann sich z. B. ein Jogger seinen Interaktionspartnern verbal, aber auch durch Kleidung und weitere Hinweise als Marathonläufer darstellen, so daß er von ihnen häufiger als Marathonläufer bezeichnet wird und selbst mehr und mehr das Selbstkonzept eines Marathonläufers herausbildet. Übrigens kann dies natürlich wiederum Verhaltensfolgen haben, d. h., es kann sein, daß sich das eigene Verhalten über Selbstdarstellung und Selbstkonzept in Richtung auf die Marathondistanz verändert.

Selbstkonzepte pflegen *situationsbezogen* zu sein („situated identities“; vgl. ALEXANDER/RUDD 1981). Jede soziale Situation, jede Interaktionsbeziehung, enthält Hinweisreize

darauf, welches Verhalten als angemessen in dem Sinne anzusehen ist, daß es der sich verhaltenden Person eine positive Identität verschafft. Wird eine sporttreibende Person in einer Situation, die sich als Interview, als wissenschaftliche Untersuchung oder Test definieren läßt, angesprochen und entdeckt sie Hinweise auf „Sport“, so wird sie in ihrer „sportlichen Identität“ berührt sein und dementsprechend reagieren. Fast alle Persönlichkeitsfragebogen und sonstigen „subjektiven“ Meßmethoden sind ausgesprochen sensibel gegenüber Einflüssen der Gesamtsituation, in der sie angewendet werden (vgl. MUMMENDEY 1987 b). Es ist dies sogar ein Vorzug der Fragebogenmethode, der sie für experimentalpsychologische Forschung, bei der unterschiedliche soziale Situationen hergestellt werden, empfiehlt. Ist die Untersuchungssituation z. B. eine Bewerbungssituation und der Interaktionspartner ein potentieller Vorgesetzter, so können die gemessenen Persönlichkeitsmerkmale anders ausfallen, als wenn die untersuchte Person informiert wird, ihre Antworten dienen ausschließlich der Grundlagenforschung. Die Angaben werden auch je nach der Art der angestrebten beruflichen Tätigkeit anders ausfallen. Die Definition der Situation einer psychologischen Untersuchung an Sportlern, insbesondere an Leistungs- und Spitzensportlern, wird vermutlich „sportbezogen“ sein. Es ist möglich, daß eben jene Persönlichkeitsmerkmale, die man Sportlern, insbesondere erfolgreichen Sportlern, gern zuschreibt, als Selbstkonzepte aktualisiert werden und in die Selbstdarstellung der untersuchten Sportler verstärkt eingehen, wenn sie mit Fragebogen und Selbsteinschätzungsskalen psychologisch untersucht werden und dabei wissen oder vermuten, daß sie in ihrer Eigenschaft als Sportler befragt werden.

Planung der Untersuchungen und Hypothesen

Wir nehmen an, daß man bei der Persönlichkeitsmessung an Sportlern immer auch Selbstkonzepte der sporttreibenden Personen erfaßt. Als Selbstkonzepte sind solche Ergebnisse von Selbstbeschreibung und Selbstbeurteilung immer auch Resultate von „Impression-Management“ oder Selbstdarstellung: Ein Sportler wird sich zumindest teilweise in einer psychologischen Untersuchung in einer Art und Weise darstellen, von der zu erwarten ist, daß sie ihm eine sportliche Identität ermöglicht. Die Selbstpräsentation bei der Persönlichkeits Erfassung wird davon abhängig sein, wie die Situation, in der die Selbstbeschreibung erfolgt, definiert ist. Spricht man eine sportlich aktive Person in einem sportlichen Kontext an, so wird die Situationsdefinition, in deren Rahmen die Selbstbeschreibung erfolgt, eine explizit sportspezifische sein. Enthält die Situation, in der die Informationen über die Persönlichkeit des Sportlers mittels Selbstbeschreibung eingeholt werden, keinerlei Hinweise auf Sport, so ist sie als nicht oder zumindest als nicht explizit sportspezifisch anzusehen. Im ersteren Falle erwarten wir eine erheblich stärker sportbezogene Selbstdarstellung psychologisch untersuchter Sportler als im zweiten Falle.

Um die *Gelegenheit zur sportspezifischen Selbstdarstellung* als Persönlichkeit in systematisch kontrollierter Weise abzustufen, also *experimentell variieren* zu können, bedienen wir uns bei den folgenden Untersuchungen einer bewährten Methode, Situationen gezielt und distinkt zu beeinflussen; der Variation der Untersuchungsinstruktion. Mittels Instruktion lassen sich in psychologischen Untersuchungen vorübergehend „Berge versetzen“: Es ist möglich, die antwortenden Probanden in eine bestimmte Stimmung zu versetzen, ihnen ein bestimmtes Ziel oder eine bestimmte Begründung für ihr Verhalten zu geben, der gesamten Untersuchung einen bestimmten Sinn zu verleihen usw. Mittels Instruktion läßt sich mithin auch ein mehr oder weniger sportbezogener Untersuchungskontext herstellen. Zur Er-

zeugung eines *nicht-sportbezogenen* Untersuchungsrahmens sollen Sportler in einer Situation angesprochen und psychologisch untersucht werden, in der jeder Hinweis auf Sport vermieden wird; die befragte Person muß annehmen, sozusagen zufällig in eine Probandenstichprobe geraten zu sein. Als einfache Form, eine Untersuchungssituation durch Instruktion *sportbezogen* zu gestalten, soll der ausdrückliche Hinweis, man wolle Sportler untersuchen, Anwendung finden; die psychologische Untersuchung soll hier zudem in einem sportlichen Rahmen (Sportplatz, Sporthalle etc.) erfolgen. Eine dritte und besonders explizite Gelegenheit zur sportspezifischen Selbstdarstellung soll durch die Instruktion gegeben werden, sich als „idealer Sportler“ darzustellen. Untersucht man voneinander unabhängige, zufällig unterschiedene Sportler unter den drei genannten Situations- oder Instruktionsbedingungen „Kein Sport“, „Sport“ und „Ideal-Sport“, so ist anzunehmen, daß unter der ersten Bedingung das geringste und unter der dritten Bedingung das größte Maß an sportbezogener Selbstdarstellung zu beobachten ist.

Mit der Konstruktion dreier Untersuchungssituationen mit unterschiedlich starker Anregung zur Selbstpräsentation als Sportlerpersönlichkeit werden wir sicherlich Aufschlüsse über mögliche Eigenarten eines nach außen dargestellten Bildes der „Sportlerpersönlichkeit“ erhalten. Allerdings wäre damit noch keine Aussage darüber möglich, ob und ggf. in welcher Weise sich die Darstellung der eigenen Persönlichkeit bei Sportlern und Nichtsportlern oder bei Leistungssportlern und Breitensportlern, kurz: bei Personen mit unterschiedlich starker sportlicher Aktivität, unterscheidet. Daher wird es erforderlich sein, Personen mit eindeutig unterschiedlichem Maß an Sportengagement unter den beschriebenen Bedingungen zu untersuchen. In die experimentellen Untersuchungen soll also eine zweite unabhängige Variable eingeführt werden, die das Ausmaß des Sportengagements oder der Sportlereigenschaft der untersuchten Personen repräsentiert.

Die simpelste und gängigste Methode bestünde hier in einem Vergleich von *Sportlern* mit *Nichtsportlern*. Ein solcher Sportler-Nichtsportler-Vergleich hält einer methodenkritischen Betrachtung jedoch nicht stand. Vergleiche zwischen exponierten Sportlergruppen (z. B. Olympiateilnehmern) und einfachen Sportlern oder Nichtsportlern entsprechen ebenso wie die immer wieder veröffentlichten Vergleiche zwischen Sportlern und irgendwelchen unausgelesenen Personengruppen (z. B. Psychologiestudenten) nicht der Anforderung, daß eine Kontrollgruppe die wesentlichen Merkmale der Versuchsgruppe mit Ausnahme der kritischen Eigenschaft, also der Sportlereigenschaft, aufweisen muß. Das Argument, unvollkommen gezogene Kontrollgruppen seien immer noch besser als ein Verzicht auf Kontrollgruppen, erscheint angesichts der weitreichenden psychologischen Interpretationen von Sportler-Nichtsportler-Unterschieden, z. B. im Sinne von Thesen zur „Sportlerpersönlichkeit“, als unverantwortlich. Da bei jedem noch so gut gemeinten Bemühen, möglichst adäquate Kontrollgruppen zu bilden, stets neue Probleme und Fehler auftreten (so könnte z. B. bei dem recht passablen Versuch, sozial-strukturell miteinander vergleichbare Gruppen von Sportlern und Musikern miteinander zu vergleichen, der Sportlergruppe die künstlerische Sensibilität fehlen), entscheiden wir uns bei den im folgenden berichteten Untersuchungen gegen einen Vergleich von Sportlern mit Nichtsportlern. Statt dessen soll die Sportlereigenschaft *innerhalb* der Gruppe der Sporttreibenden abgestuft werden. Um also Aussagen über die mehr oder weniger sportspezifische Art der Selbstdarstellung als Persönlichkeit zu erhalten, sollen *Sportler mit unterschiedlich hohem sportlichen Leistungsniveau* (jeweils mit der gleichen Sportart) miteinander verglichen werden.

In der sportwissenschaftlichen Literatur und Praxis sind verschiedene Arten der Klassifikation bezüglich der Intensität des Sporttreibens üblich, z. B. solche nach Hochleistungs- oder Leistungssportlern, Leistungs- oder Breitensportlern, Profi- oder Amateursportlern etc., die alle auf einer eindimensionalen Skala abzubilden als schwierig erscheint. Bei manchen Sportarten wird die Leistungsklasse, bei manchen werden Trainingshäufigkeit und -dauer als Kriterien zur Unterscheidung des sportlichen Leistungsniveaus heranzuziehen sein. In jedem Falle begeben wir uns mit Vergleichen innerhalb sporttreibender Personen der Schwierigkeit, problematische Kontrollgruppen von Nichtsporttreibenden zum Vergleich heranzuziehen zu müssen. Dieses Verfahren hat jedoch den Nachteil, eindeutig „konservativer“ zu sein, d. h., es wird uns die Aufdeckung möglicherweise vorhandener Unterschiede zwischen Sportlern und Nichtsportlern erschweren. Grundsätzlich möchten wir jedoch eher schwache und unspektakuläre Unterschiede zwischen den untersuchten Personengruppen bezüglich ihrer Selbstdarstellung als Persönlichkeit in Kauf nehmen als zu riskieren, daß Unterschiede oder sportspezifische Besonderheiten der Selbstdarstellung überinterpretiert werden.

Der *Untersuchungsplan* entspricht somit einem experimentellen Design mit den beiden Faktoren „*Impression-Management*“ und „*Sportliches Leistungsniveau*“. Unterscheiden wir beispielsweise drei sportliche Leistungsniveaus, so ergibt sich der in *Abb. 1* wiedergegebene Plan mit insgesamt neun Bedingungskombinationen. Neben den erwarteten Haupteffekten der Faktoren A und B, ausgedrückt in den Hypothesen 1 und 2, wird vor allem eine statistische Wechselwirkung zwischen dem Ausmaß an „*Impression-Management*“ und dem sportlichen Leistungsniveau vorhergesagt, d. h., unter Hypothese 3 wird angenommen, daß die Art der Selbstdarstellung als Persönlichkeit vom sportlichen Leistungsniveau abhängt. Läßt sich die dieser Hypothese entsprechende Nullhypothese zurückweisen, so stellt dies einen empirischen Beleg für die These dar, Personen stellten sich als Persönlichkeit je nach ihrem sportlichen Leistungsniveau unterschiedlich dar.

Hypothese 1 lautet:

Es wird sich ein Einfluß des Faktors A (Gelegenheit zu *Impression-Management*) auf die Selbstbeschreibung zeigen.

Hypothese 2 lautet:

Es wird sich ein Einfluß des Faktors B (*Sportliches Leistungsniveau*) auf die Selbstbeschreibung zeigen.

Hypothese 3 lautet:

Es wird sich eine *Wechselwirkung* zwischen den Faktoren A und B auf die Selbstbeschreibung als Persönlichkeit ergeben.

Die Prüfung der Hypothesen erfolgt in drei experimentellen Untersuchungen, in denen sich Sportler mit einer Reihe von Persönlichkeitsfragebogen und Selbsteinschätzungsskalen beschreiben sollen. In *Untersuchung 1* werden Sporttreibende zweier unterschiedlicher Sportarten, Fußballspieler und Läufer, psychologisch untersucht; sie gehören drei deutlich unterscheidbaren Leistungsklassen an und werden jeweils einer der drei unterschiedlich auf Sport bezogenen Instruktionen unterworfen. In *Untersuchung 2* erfolgt eine Konzentration auf lediglich eine einzige Sportart, nämlich Fußball, ferner eine Reduzierung auf zwei Leistungsklassen. In *Untersuchung 3* wird eine Ausweitung auf mehrere Sportarten vorgenommen; dabei wird mit „geschichteten“ Stichproben gearbeitet, d. h., es werden Sportler jeder betrachteten Sportart unter allen Bedingungskombinationen untersucht.

Untersuchung 1

90 Personen, je 45 Fußballspieler und Läufer, mit einem Durchschnittsalter von 26.6 Jahren wurden dem in *Abb. 1* dargestellten Untersuchungsplan so zugeordnet, daß je fünf Fußballer und Läufer, insgesamt also zehn Personen, unter jeder der neun Bedingungskombinationen A I/B I bis A III/B III untersucht wurden. Die gleichförmige Besetzung der Zellen des Plans ermöglicht so neben der Auswertung eines 3×3 -Designs mit $n = 90$ auch die getrennte Auswertung zweier 3×3 -Designs mit jeweils 45 Fußballern und Läufern. Die beiden Sportarten wurden gewählt, um sowohl Mannschafts- als auch Individualsportler unter Gesichtspunkten der regionalen Erreichbarkeit ausreichend vieler Angehöriger der drei unterschiedenen sportlichen Leistungsklassen berücksichtigen zu können. Zur Überprüfung der Korrektheit der Zuordnung zu den Bedingungen des Faktors B (*Sportliches Leistungsniveau*) wurden im Anschluß an die Untersuchung Daten zur Sportart, zur sportlichen Leistung und zum Trainingsumfang erhoben („manipulation check“).

Die drei Abstufungen des Faktors A („*Impression-Management*“) wurden wie folgt realisiert: *Bedingung A I (Kein Sport)*: Die Personen wurden gebeten, an einer empirischen Untersuchung zum Selbstkonzept von 18- bis 20jährigen teilzunehmen. *Jeder Hinweis auf Sport wurde vermieden*. Der Erstkontakt erfolgte telefonisch. Die Instruktion lautete: „Untersuchung zur Selbstbeschreibung. Bitte beschreiben Sie sich anhand der beiden Fragebögen einmal selbst. Kreuzen Sie bitte das am ehesten Zutreffende an. Antworten Sie bitte zügig, und lassen Sie keine Zeile aus. Alle Selbstbeschreibungen werden in der Universität Bielefeld anonym ausgewertet“.

Bedingung A II (Sport): Die Personen wurden zunächst darauf hingewiesen, daß es um eine empirische Untersuchung an Sportlern gehe. Der Erstkontakt erfolgte stets in einem sportbezogenen Kontext, z. B. beim Training oder telefonisch mit Hinweis auf Sportkameraden oder Ergebnislisten von Sportveranstaltungen. Die Instruktion lautete: „Untersuchung zur Selbstbeschreibung. Wir erforschen die Selbstbeschreibung von Sportlern. Kreuzen Sie bitte ... (weiter wie unter A I).“

Faktor A („Impression Management“)

		A I	A II	A III
		Kein Sport	Sport	Ideal-Sport
Faktor B (Sportliches Leistungsniveau)	B I			
	B II			
	B III			

- A I = Selbstbeschreibung ohne Bezug zum Sport (Kein Sport)
- A II = Selbstbeschreibung in einer sportbestimmten Situation (Sport)
- A III = Selbstbeschreibung als idealer Sportler (Ideal-Sport)
- B I = Personen mit niedrigem sportlichen Leistungsniveau
- B II = Personen mit mittlerem sportlichen Leistungsniveau
- B III = Personen mit hohem sportlichen Leistungsniveau

Abb. 1: Untersuchungsplan für Experiment 1: 3×3 -Plan, d. h. jeweils drei Abstufungen der Bedingungsfaktoren A („Impression-Management“) und B (Sportliches Leistungsniveau)

Bedingung A III (Ideal-Sport): Die Personen wurden wie unter A II angeworben, jedoch wurde um die Erstellung eines *Sportler-Idealbildes* gebeten. Die Instruktion lautete: „Untersuchung zur Selbstbeschreibung. Wir erforschen das Idealbild von Sportlern. Um das ideale Selbstbild von Sportlern kennenzulernen, möchten wir Sie bitten, die Fragebogen einmal ausnahmsweise so auszufüllen, daß ein möglichst günstiges Bild von Ihnen entsteht. D. h., antworten Sie bitte so, daß sich ein möglichst positives Bild von Ihnen als Sportler ergibt. Kreuzen Sie bitte . . .“

Die drei Abstufungen des *Faktors B (Sportliches Leistungsniveau)* wurden durch die folgende Art der Auswahl und Zuordnung sporttreibender Personen zu drei Leistungskategorien realisiert:

Kategorie BI: Zur *unteren* Leistungskategorie zählen solche Personen, die man nach Trainingshäufigkeit und Leistungshöhe eher als Breitensportler bezeichnen kann. Im Falle der Fußballer sind es Sportler, die nicht in Sportvereinen organisiert sind, sondern einmal pro Woche in der sog. „Wilden Liga“ spielen. Bei den Läufern handelt es sich um Jogger und Lauftreff-Teilnehmer, die ein- bis zweimal wöchentlich laufen und deren Bestzeit über 10 000 m bei über 45 Minuten liegt.

Kategorie BII: In die Gruppe der *mittleren* Leistungskategorie fallen Personen, die nach Trainingshäufigkeit und Leistungsniveau deutlich über BI und ebenso deutlich unterhalb von B III liegen. Bei den Fußballern handelt es sich um die Spieler einer Mannschaft der Bezirksliga, zur Zeit der Untersuchung auf einem oberen Tabellenplatz, die dreimal wöchentlich trainieren/spielen. Die Läufer dieser Kategorie trainieren mindestens zweimal wöchentlich über eine Stunde und weisen 10 000-m-Zeiten zwischen 35 und 40 Minuten auf.

Kategorie BIII: In die *obere* Leistungskategorie fallen ausgesprochene Leistungssportler. Bei den Fußballern handelt es sich um die Spieler einer Oberligamannschaft, zur Zeit der Untersuchung auf einem der oberen Tabellenplätze; sie trainieren/spielen viermal wöchentlich. Die Läufer der oberen Kategorie sind sämtlich Spitzenläufer von Leichtathletik-Vereinen, die in Wettkämpfen obere Plazierungen erreichen. Sie trainieren täglich über eine Stunde und weisen über 10 000 m Zeiten unter 33 Minuten auf.

Als *abhängige Variablen* wurden mittels Persönlichkeitsfragebogen die EYSENCKschen Persönlichkeitsdimensionen Extraversion, Neurotizismus und Psychotizismus sowie mittels Selbsteinschätzungsskalen die Merkmale Leistungsfähigkeit, Selbstsicherheit, Flexibilität, Soziale Kontaktfähigkeit, Toleranz und Disziplin sowie ein Selbstkonzept-Gesamtwert gemessen.

Zur Messung von *Extraversion* und *Neurotizismus* (oder psychischer Stabilität) wurden die entsprechenden deutschen Fragebogen des EYSENCK-Persönlichkeits-Inventars (EGGERT 1983) mit jeweils 24 Items angewendet. Sie wurden in einer gemeinsamen Form mit den 14 Items der von BAUMANN/DITTRICH (1975) entwickelten deutschsprachigen *Psychotizismus*-Skala vorgelegt. Außerdem wurde das mehrdimensionale Selbststratingverfahren von MUMMENDEY/RIEMANN/SCHIEBEL (1983) angewendet, eine Weiterentwicklung von Selbsteinschätzungsverfahren, die auf dem California Psychological Inventory (GOUGH 1969) beruhen. Es enthält 56 bipolar angeordnete Adjektivpaare zur Selbstbeschreibung (z. B. zielstrebig — unschlüssig, nicht selbstsicher — sicher, passiv — aktiv, zurückgezogen — gesellig) und mißt die sechs Selbstkonzept-Dimensionen *Leistungsfähigkeit*, *Selbstsicherheit*, *Flexibilität*, *Soziale Kontaktfähigkeit*, *Toleranz* und *Disziplin*. Ferner wird ein auf sämtlichen Eigenschafts-Selbststratings beruhender *Selbstkonzept-Gesamtwert* berechnet, der das Ausmaß der

allgemeinen positiven Selbsteinschätzung, etwa im Sinne eines allgemeinen Selbstwertgefühls (*self-esteem*), anzeigt (zur Methode im einzelnen vgl. MUMMENDEY 1987b; MIELKE 1988). Dem Untersuchungsplan entsprechend wurden 3×3 -Varianzanalysen für Extraversion, Neurotizismus, Psychotizismus und den Selbstkonzept-Gesamtwert sowie entsprechende multivariate Varianzanalysen für die sechs einzelnen Selbstkonzeptbereiche gerechnet. Es zeigten sich folgende *Ergebnisse*:

- nicht-signifikante Tendenzen von Haupteffekten des Faktors A („Impression-Management“) auf *Neurotizismus* ($p = .09$) und des Faktors B (Sportliches Leistungsniveau) auf *Extraversion* ($p = .12$) und *Psychotizismus* ($p = .09$), d. h. eine Tendenz, sich unter der Ideal-Instruktion als psychisch stabiler und in der unteren sportlichen Leistungskategorie als weniger extravertiert und eher psychotizistisch darzustellen;
- ein signifikanter „Impression-Management“-Effekt auf den *Selbstkonzept-Gesamtwert* ($F_{2,81} = 6.85$; $p < .01$), d. h., man stellt sich unter der Ideal-Instruktion allgemein erheblich positiver dar;
- eine auf dem 1%-Niveau gesicherte *Wechselwirkung* zwischen beiden Faktoren auf den *Selbstkonzept-Gesamtwert* ($F_{4,81} = 4.17$; $p < .01$); die Sportler der mittleren Leistungskategorie weichen hier von den beiden anderen Sportlergruppen ab und zeigen unter den Bedingungen „Sport“ und „Ideal-Sport“ niedrigere Selbsteinschätzungen;
- einen signifikanten „Impression-Management“-Effekt für die sechs Selbstkonzeptbereiche insgesamt (Wilks Lambda; $F_{12,152} = 3.02$; $p < .001$), im einzelnen für *Leistungsfähigkeit* ($F_{2,81} = 8.25$; $p < .001$), *Selbstsicherheit* ($F_{2,81} = 9.84$; $p < .001$), *Flexibilität* ($F_{2,81} = 5.14$; $p < .01$) und *Disziplin* ($F_{2,81} = 3.11$; $p < .05$);
- einen signifikanten Effekt des Faktors B für *Leistungsfähigkeit* und *Selbstsicherheit* ($F_{2,81} = 3.09$; $p < .05$; und $F_{2,81} = 4.39$; $p < .05$); die Leistungssportler stellen sich positiver dar als die Breitensportler;
- eine auf dem 1%-Niveau signifikante *Wechselwirkung* $A \times B$ für die Selbstbeurteilung hinsichtlich *Sozialer Kontaktfähigkeit* ($F_{4,81} = 5.86$; $p < .001$) und *Toleranz* ($F_{4,81} = 4.94$; $p < .001$); die Art der Wechselwirkung zwischen „Impression-Management“ und sportlichem Leistungsniveau entspricht der bereits für den Selbstkonzept-Gesamtwert beschriebenen.

Die getrennt für Fußballer und Läufer vorgenommenen Varianzanalysen ergaben:

- bei *Fußballern* signifikante „Impression-Management“-Effekte auf *Neurotizismus* ($F_{2,36} = 3.68$; $p < .05$) (je „idealer“, desto psychisch stabiler), bei *Läufern* signifikante Effekte des sportlichen Leistungsniveaus auf *Psychotizismus* ($F_{2,36} = 3.76$; $p < .05$) (je höher das Leistungsniveau, desto geringer der selbstzugeschriebene Psychotizismus);
- bei *Fußballern* eine signifikante *Wechselwirkung* zwischen Impression-Management und sportlichem Leistungsniveau (wie bereits beschrieben) auf den *Selbstkonzept-Gesamtwert* ($F_{4,36} = 3.76$; $p < .05$), bei *Läufern* einen Haupteffekt des „Impression-Management“-Faktors ($F_{2,36} = 9.39$; $p < .001$) (je „sportlicher“ die Situation, desto positivere Selbstdarstellung);
- lediglich bei den *Fußballern* die Tendenz einer *Wechselwirkung* $A \times B$ für die Gesamtheit der sechs Selbstkonzeptskalen ($p = .09$).

Die Hypothesen lassen sich also für einen Teil der hier gemessenen selbstbeurteilten Persönlichkeitseigenschaften empirisch stützen. Die Art der von Hypothese 3 vorhergesagten Wechselwirkung zwischen „Impression-Management“ und dem sportlichen Leistungsniveau ist dabei jedoch eher unerwartet: Sie geht vor allem auf eine bestimmte Art von

Sportlern (Fußballer) zurück — und hier offenbar auf Besonderheiten bei einer bestimmten Sportlergruppe (repräsentiert durch eine Bezirksligamannschaft). Abweichend von anderen Sportlern stellen sich diese Spieler als positiver dar, wenn sie ohne Bezug zu ihrer sportlichen Tätigkeit untersucht werden, und sie produzieren unter der Ideal-Instruktion ungewöhnlich ungünstige Selbstbeschreibungen. Man könnte hier spekulieren, daß die Bezirksligaspieler, die bereits auf gutem Trainings- und Leistungsniveau Sport treiben, ohne daß dies angemessen vergütet wird, Probleme mit der Instruktion „Ideal-Sport“ hätten, die sie vielleicht mit dem Profifußball verknüpfen.

Aber auch unabhängig von der Art der gefundenen Wechselwirkung haben sich in Untersuchung 1 Hinweise auf *sportartspezifische Besonderheiten* ergeben. Sie lassen es als ratsam erscheinen, die jeweils ausgeübte Sportart in weiteren Untersuchungen stärker zu kontrollieren.

Untersuchung 2

Um die Hypothesen 1 bis 3 für eine hinsichtlich der *Sportart* homogenen Gruppe von Sportlern nochmals überprüfen zu können, wurden ausschließlich *Fußballspieler* untersucht. Aus Gründen der Ökonomie wurden lediglich Fußballer der unteren und oberen Leistungskategorie untersucht, d. h., der Untersuchungsplan entsprach einem 3×2 -Design.

60 Fußballer wurden dem Untersuchungsplan gleichmäßig zugeordnet, so daß jede Zelle des Plans mit $n = 10$ Personen besetzt war. Das Durchschnittsalter der Sportler betrug 25.4 Jahre. Die Personen der unteren Leistungskategorie betrieben das Fußballspielen nur als Ausgleichssport oder im Rahmen von Freizeitmannschaften, und auch die eventuelle Ausführung anderer Sportarten geschah nicht vereins- oder leistungsmäßig. Die Fußballer der oberen Leistungskategorie gehörten Mannschaften der Oberliga ($n = 13$), Landesliga ($n = 3$) und Bezirksliga ($n = 14$) an. Untersuchung 2 fand in einer anderen Region statt als Untersuchung 1. Alle Personen wurden einzeln in der schon von Untersuchung 1 her bekannten Weise angesprochen und mit den gleichen Persönlichkeitsfragebogen und Selbsteinschätzungsskalen untersucht.

Die 3×2 -Varianzanalysen ergaben:

- für Extraversion und Neurotizismus keine signifikanten Haupt- und Wechselwirkungseffekte, für *Psychotizismus* ($F_{2, 54} = 3.35$; $p < .05$) einen signifikanten „Impression-Management“-Effekt (unter der „Ideal“-Bedingung stellen sich die Fußballer als erheblich psychotizistischer dar als unter den anderen Untersuchungsbedingungen);
- Haupteffekte beider Faktoren auf den *Selbstkonzept-Gesamtwert* (A:) $F_{2, 54} = 13.05$; $p < .001$ (B:) $F_{1, 54} = 7.07$; $p < .01$) (höhere Selbsteinschätzung unter „Sport“- und „Ideal-Sport“-Bedingungen sowie höhere Selbsteinschätzung der Fußballer der oberen Leistungskategorie);
- „Impression-Management“-Effekte für die einzelnen *Selbstkonzeptbereiche* insgesamt (Wilks Lambda; $F_{12, 98} = 3.36$; $p < .001$) sowie in fünf von sechs Einzelfällen;
- Effekte des sportlichen Leistungsniveaus für drei von sechs Selbstkonzeptbereichen [*Leistungsfähigkeit* ($F_{1, 54} = 8.86$; $p < .01$), *Flexibilität* ($F_{1, 54} = 6.41$; $p < .01$) und *Soziale Kontaktfähigkeit* ($F_{1, 54} = 6.74$; $p < .01$)].

Bei dieser Untersuchung an Fußballspielern läßt sich für Extraversion und Neurotizismus in keinem Falle die Nullhypothese zurückweisen. Für die übrigen gemessenen Persönlichkeitsvariablen zeigen sich Haupteffekte der Faktoren, nicht jedoch die von Hypothese 3

vorhergesagte Wechselwirkung. Wie schon in Untersuchung 1 zu beobachten, sind auch in Untersuchung 2 die Effekte der beiden Faktoren auf die Variablen des Selbstratingverfahrens ausgeprägter als diejenigen auf die Fragebogenmaße. Sie liegen auch durchweg in einem zu erwartenden Sinne (positivere Selbstdarstellung unter der Bedingung „Sport“ oder „Ideal-Sport“, positivere Selbstdarstellung der leistungsstärkeren Fußballer). Das Ausbleiben der statistischen Wechselwirkung könnte darauf hindeuten, daß die erwarteten sportsspezifischen Selbstdarstellungseffekte nicht nur sportarten-, sondern sogar *sportgruppenspezifisch* sein können, daß sie also wie in Untersuchung 1 durchaus auf Eigenarten ganz bestimmter Gruppen oder Mannschaften zurückgeführt werden könnten. Es sollte daher die Annahme einer sportsspezifischen, vom sportlichen Leistungsniveau abhängigen Selbstdarstellung der Persönlichkeit von Sportlern nochmals an einer größeren Gruppe von Sportlern unterschiedlicher Sportarten überprüft werden.

Untersuchung 3

Da sich insbesondere Hypothese 3 bei Konzentration auf nur eine einzige Sportart nicht empirisch stützen ließ, wurden in Untersuchung 3 sog. „geschichtete“ Stichproben von Sportlern gezogen und nach dem gleichen 3×2 -Untersuchungsplan wie in Untersuchung 2 auf die Bedingungskombinationen verteilt. Die Variable „Sportart“ wurde somit nicht durch Elimination der unterschiedlichen Sportarten bis auf eine einzige, sondern durch eine parallele Untersuchung mehrerer verschiedener Sportarten kontrolliert. Die „Schichtung“ geschah so, daß jeweils sechs Versuchspersonen aus der gleichen Sportart und mit ansonsten (außer dem sportlichen Leistungsniveau) möglichst ähnlichen Merkmalsmustern je einer der sechs Bedingungskombinationen des 3×2 -Plans zugeordnet wurden. Auf diese Weise wurden mehrere „Schichten“ à sechs Personen (z. B. Fußballer, Handballer, Schwimmer, Radsportler) quasi übereinandergelegt (vgl. Abb. 2).

72 Sportler wurden diesem Untersuchungsplan gleichmäßig zugeordnet, so daß jede Zelle des Plans mit $n = 12$ besetzt war. Die Personen waren im Durchschnitt 26,3 Jahre alt. Die Sportart ließ sich in knapp der Hälfte der Fälle als Mannschaftssport (Fußball, Handball, Volleyball, Basketball) charakterisieren. Die daneben vertretenen sog. Individualsportarten waren vorwiegend Leichtathletik, Schwimmen, Kraftsport, Radsport und Kampfsport. Da

Faktor A („Impression Management“)

		A I Kein Sport	A II Sport	A III Ideal-Sport
Faktor B (Sportliches Leistungsniveau)	B I	Fußballer Schwimmer etc.	Fußballer Schwimmer etc.	Fußballer Schwimmer etc.
	B II	Fußballer Schwimmer etc.	Fußballer Schwimmer etc.	Fußballer Schwimmer etc.

Abb. 2: Untersuchungsplan für Experiment 3: 3×2 -Design mit nach Sportarten „geschichteten“ Stichproben

es sich um sehr unterschiedliche Sportarten handelt, wurde die Unterscheidung der Sportler nach verschiedenen Leistungsniveaus aufgrund ihrer Angaben zum Training überprüft (*manipulation check*). Dabei ergaben sich als durchschnittliche Trainingszeiten (in Stunden pro Woche) für die Gruppe der Sportler niedrigen Leistungsniveaus 2.9 und für die Gruppe der Sportler höheren Leistungsniveaus 8.1 Stunden.

Die 3 × 2-Varianzanalysen ergaben:

- signifikante „Impression-Management“-Effekte auf *Extraversion* ($F_{2; 66} = 3.11$; $p < .05$ und *Neurotizismus* ($F_{2; 66} = 7.64$; $p < .001$), ferner einen tendenziellen Effekt des sportlichen Leistungsniveaus auf *Extraversion* ($p = .058$) und einen Wechselwirkungseffekt in der gleichen Höhe auf *Neurotizismus*;
- einen signifikanten „Impression-Management“-Effekt auf das Selbstkonzept-Gesamtmaß ($F_{2; 66} = 5.02$; $p < .01$) und – entsprechend Hypothese 3 – eine auf dem 1%-Niveau gesicherte Wechselwirkung ($F_{2; 66} = 5.07$; $p < .01$) zwischen „Impression-Management“ und dem sportlichen Leistungsniveau: Werden Sportler als Sportler angesprochen, so geben sie günstigere Selbsteinschätzungen ab. Die Art der Wechselwirkung geht aus *Abb. 3* hervor: Sportler der höheren Leistungskategorie stellen sich im Vergleich zu Sportlern der niedrigeren Leistungskategorie – wie Nachtests zeigen – als erheblich positiver dar, wenn die Untersuchung in einer sportbezogenen Situation stattfindet; unter der Bedingung, ein Sportler-Idealbild zu zeichnen, sind es dagegen die „Breitensportler“, die vergleichsweise hohe positive Werte liefern;
- einen signifikanten „Impression-Management“-Effekt und eine Wechselwirkung $A \times B$ auf dem .067-Niveau in der multivariaten Varianzanalyse der sechs Selbstkonzeptbereiche (Wilks Lambda; $F_{12; 122} = 2.64$; $p < .01$); im einzelnen sind die „Impression-Management“-Effekte für *Leistungsfähigkeit* ($F_{2; 66} = 13.05$; $p < .01$) und *Selbstsicherheit* ($F_{2; 66} = 4.78$; $p < .01$) interpretierbar, und die Wechselwirkungseffekte für *Leistungsfähigkeit*

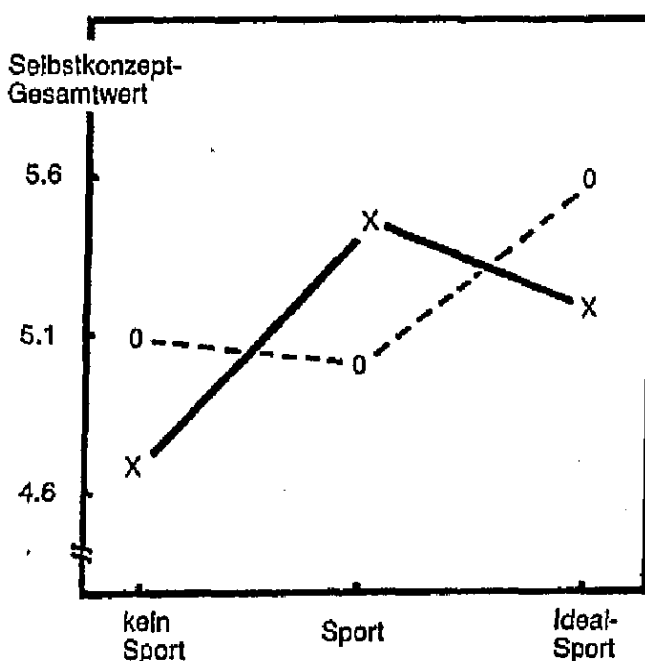


Abb. 3: Selbstkonzept-Gesamtscores von Sportlern unterschiedlicher Sportarten („geschichtete“ Stichproben; $n = 72$) mit niedrigem sportlichen Leistungsniveau (gestrichelte Linie) und hohem sportlichen Leistungsniveau (ausgezogene Linie) unter den drei verschiedenen „Impression-Management“-Bedingungen

($F_{2,66} = 5.29$; $p < .01$) und *Toleranz* ($F_{2,66} = 5.79$; $p < .01$) sind auf dem 1%-Niveau gesichert. Nachtests zeigen, daß die Unterschiede zwischen den Bedingungskombinationen des Untersuchungsplans den für den Selbstkonzept-Gesamtwert beschriebenen entsprechen. Sehr viel deutlicher wird jedoch hier der Unterschied zwischen den beiden Sportlergruppen mit unterschiedlichem Leistungsniveau in der einfachen „sport“-bezogenen Situation; für die Skala Leistungsfähigkeit ist dies in *Abb. 4* graphisch dargestellt.

Da in Untersuchung 3 sowohl *Mannschaftssportler* ($n = 30$) als auch *Individualsportler* ($n = 42$) in ausreichend großer Anzahl vertreten waren, wurden für beide Personengruppen zusätzlich getrennte statistische Analysen vorgenommen. Diese nach den beiden Typen von Sportarten getrennten 3×2 -Varianzanalysen ergaben:

- bei *Mannschaftssportlern* signifikante Faktor-A-Effekte auf *Extraversion* ($F_{2,24} = 4.09$; $p < .05$) und *Neurotizismus* ($F_{2,24} = 3.57$; $p < .05$) (der „Impression-Management“-Effekt besteht darin, sich als extravertierter und psychisch stabiler darzustellen);
- bei *Individualsportlern* einen signifikanten „Impression-Management“-Effekt auf *Neurotizismus* ($F_{2,36} = 4.09$; $p < .05$) (in der gleichen Art wie bei den Mannschaftssportlern), jedoch nicht für Extraversion;
- bei den *Individualsportlern* eine signifikante Wechselwirkung $A \times B$ auf *Neurotizismus* ($F_{2,36} = 3.22$; $p < .05$): Individualsportler mit hohem Leistungsniveau stellen sich in einer nicht sportbezogenen Untersuchungssituation erheblich neurotizistischer (psychisch instabiler) dar als Individualsportler der unteren Leistungskategorie; mit zunehmender Gelegenheit zum „Impression-Management“ stellen sich die Leistungssportler als psychisch stabiler dar (vgl. *Abb. 5*);
- bei den *Individualsportlern* einen „Impression-Management“-Haupteffekt ($F_{2,36} = 3.30$; $p < .05$) und einen *Wechselwirkungseffekt* ($F_{2,36} = 4.64$; $p < .05$) auf die *globale Selbstein-*

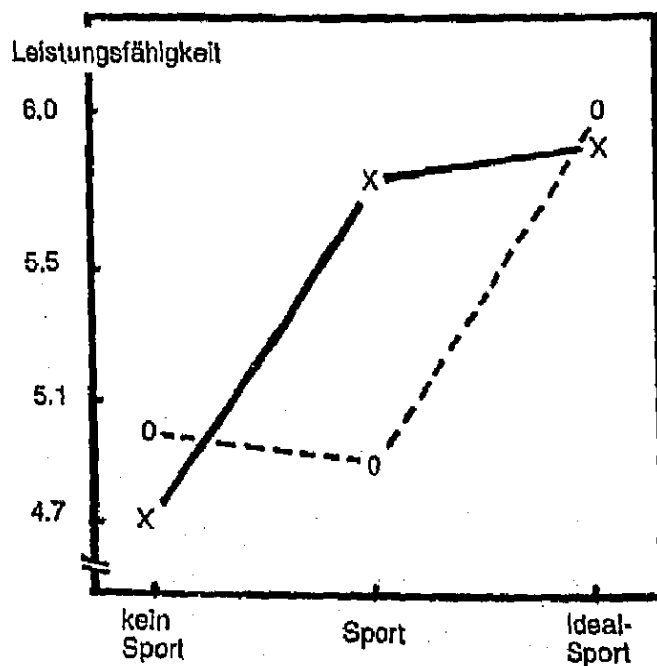


Abb. 4: Selbstzuschreibung von Eigenschaften der „Leistungsfähigkeit“ von Sportlern ($n = 72$) mit niedrigem sportlichen Leistungsniveau (gestrichelte Linie) und hohem sportlichen Leistungsniveau (ausgezogene Linie) unter den drei verschiedenen „Impression-Management“-Bedingungen

- schätzung; diese Auswirkungen auf den Selbstkonzept-Gesamtwert entsprechen im wesentlichen den für die Gesamtstichprobe in *Abb. 3* dargestellten;
- sowohl für *Mannschaftssportler* als auch für *Individualsportler* einen „Impression-Management“-Effekt auf die selbstzugeschriebene *Leistungsfähigkeit* (Mannschaftssportler: $F_{2; 24} = 4.89$; $p < .05$; Individualsportler: $F_{2; 36} = 7.59$; $p < .01$);
 - bei den *Individualsportlern* zusätzlich einen *Wechselwirkungseffekt* auf *Leistungsfähigkeit* ($F_{2; 36} = 4.71$; $p < .05$) in dem Sinne, daß sich die Individualsportler der oberen Leistungskategorie im Vergleich zu denen der unteren Kategorie als viel leistungsfähiger präsentieren, wenn die Untersuchung als sportbezogen erscheint;
 - bei den *Individualsportlern* eine signifikante *Wechselwirkung* $A \times B$ auf *Toleranz* ($F_{2; 36} = 3.58$; $p < .05$) (enormes Ansteigen selbstzugeschriebener Toleranz in der sportbezogenen Untersuchungssituation bei den Leistungssportlern; die „Breitensportler“ liefern solche Werte erst bei der gezielten Aufforderung zum „Impression-Management“);
 - schließlich einen signifikanten „Impression-Management“-Effekt bei den *Individualsportlern* auf die Selbsteinschätzung hinsichtlich *Disziplin* ($F_{2; 36} = 4.37$; $p < .05$): Mit zunehmend erkennbarem Sportbezug der psychologischen Untersuchung schreiben sich die Individualsportler ein größeres Ausmaß an Disziplin zu.

Bei der Untersuchung von Sportlern aus verschiedenen Sportdisziplinen haben sich also mehrere vorhergesagte Selbstdarstellungseffekte aufzeigen lassen. Sie betreffen sowohl die EYSENCKSchen Persönlichkeitsdimensionen, insbesondere Neurotizismus, als auch — besonders ausgeprägt — die direkte Selbstzuschreibung von Persönlichkeitseigenschaften mittels Selbsteinschätzungsskalen. In vielen Fällen zeigt sich folgendes charakteristische Bild: Wenn kein Hinweis auf eine sportwissenschaftliche Untersuchung vorliegt und auch wenn forciert ein Sportler-Idealbild verlangt wird, unterscheiden sich Leistungssportler und Breiten-

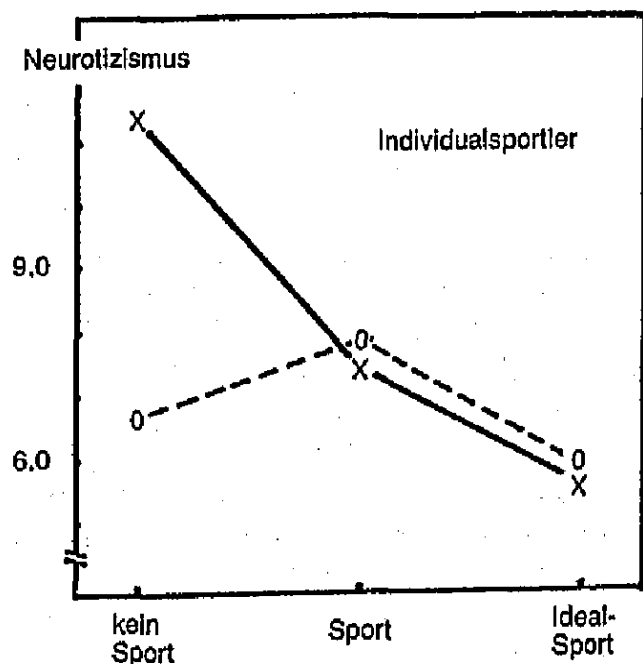


Abb. 5: Neurotizismus-Scores von 42 Individualsportlern (Leichtathleten, Schwimmern etc.) mit niedrigem sportlichen Leistungsniveau (gestrichelte Linie) und mit hohem sportlichen Leistungsniveau (ausgezogene Linie) unter den drei verschiedenen „Impression-Management“-Bedingungen

sportler in der Darstellung ihrer Persönlichkeit nicht sehr stark. Bei den Sportlern der oberen Leistungskategorie zeigt sich jedoch eine erheblich positivere Selbsteinschätzung im Vergleich zu den Sportlern der unteren Leistungskategorie, wenn die Untersuchung als sportwissenschaftlich deklariert wird. Dieser Effekt stellt sich ganz unabhängig von der betriebenen Sportart ein.

Untersuchung 3 bot im Gegensatz zu den zuvor berichteten Untersuchungen die Möglichkeit der Unterscheidung von Mannschaftssportlern (Fußballern, Volleyballern etc.) und Individualsportlern (Leichtathleten, Schwimmern usw.) hinsichtlich ihres Selbstdarstellungsverhaltens. Für beide Gruppen gilt, daß man sich bei Gelegenheit zur Selbstdarstellung als Sportler als psychisch stabiler präsentiert. Mannschaftssportler betreiben stärker als Individualsportler „Impression-Management“ in bezug auf Extraversion. Dies mag mit dem Stellenwert, den Kontaktfähigkeit, Umgänglichkeit usw. bei der Kooperation in Gruppen oder Mannschaften spielen, zusammenhängen. Allein bei den Individualsportlern ließ sich jedoch Hypothese 3 – die zentrale Annahme unserer Untersuchungen – empirisch völlig eindeutig stützen: Individualsportler stellen sich in Abhängigkeit von ihrem Trainings- und Leistungsniveau bei der psychologischen Untersuchung ihrer Persönlichkeit unterschiedlich dar, je nachdem, ob es sich um eine sportwissenschaftliche oder um „irgendeine“ Untersuchung handelt. Die psychische Stabilität, die außer der Abwesenheit einer Reihe psychischer Störungssymptome Merkmale von Ausgeglichenheit, Leistungsfähigkeit und Zielstrebigkeit umfaßt, scheint also tatsächlich Gegenstand sportspezifischer Selbstpräsentation zu sein, wenn auch nicht unbedingt bei allen Arten von Sporttreibenden. Das gleiche gilt für die direkte Selbstbeurteilung als mehr oder weniger leistungsfähig.

Diskussion

Nachdem wir theoretisch zu begründen und mit empirischen Untersuchungen zu zeigen versucht haben, daß manches von dem, was uns als „besondere Persönlichkeit des Sportlers“ erscheint, möglicherweise auf Phänomene der Selbstdarstellung (der Selbstpräsentation) des Sportlers als Persönlichkeit zurückzuführen ist, sollen die Ergebnisse noch einmal methodologisch und sozialpsychologisch diskutiert werden.

Eine sozialpsychologische Perspektive bei der Interpretation von Testresultaten bezüglich der Persönlichkeit von Sportlern einzunehmen erscheint notwendig, spätestens wenn man die enorme Bedeutung des Sporttreibens in der *Öffentlichkeit* bedenkt. Alle Sportler verfügen über ein Publikum, das sich zahlenmäßig mit demjenigen vieler Schauspieler messen kann. Wird für einen Sportler Öffentlichkeit unmittelbar hergestellt oder auch nur in einer sportwissenschaftlichen Untersuchung angesprochen, so werden „Impression-Management“-Tendenzen (Selbstdarstellungsverhalten) begünstigt (zur „private-public“-Dimension und zur Selbstpräsentation vgl. z. B. BAUMEISTER 1986). Die sportwissenschaftliche Literatur hat sich diesem Phänomen bislang nur wenig gewidmet. Bei CARRON (1980) finden wir einmal einen Hinweis auf mögliche Antwortverzerrungen beim Ausfüllen von Fragebogen in sportspezifischen Untersuchungen. MUMMENDEY / MIELKE (1986) haben mit einer inhaltsanalytischen Methode über hundert Autobiographien von Spitzensportlern (einige davon sicherlich mit Hilfe von „Ghostwritern“ verfaßt) untersucht, um möglichen Eigenheiten der Präsentation von Sportlern gegenüber der Öffentlichkeit nachzugehen. Hier fanden sich u. a. Hinweise darauf, daß die Selbstdarstellungen bezüglich extraversions-, neurotizismus- und psychotizismus-relevanter Persönlichkeitsmerkmale je nach der Zeit ihrer Entstehung,

nach dem Geschlecht der Sporttreibenden und nach der Zielsetzung des betreffenden Sportbuchs sehr unterschiedlich ausfallen. Es ergaben sich aber auch in dieser Studie schon deutliche Hinweise darauf, daß es notwendig ist, unterschiedliche Sportarten getrennt zu betrachten. Die Studie von MUMMENDEY/MIELKE (1986) blieb allerdings deskriptiv und illustrierend, und sie eignet sich nicht dazu, einen Nachweis zu führen, ob und in welchem Ausmaß Sportler „Impression-Management“ im Vergleich zu Nichtsportlern oder in Abhängigkeit vom sportlichen Leistungsniveau betreiben. Dies wurde erst durch die hier vorgelegten experimentellen Untersuchungen möglich.

In diesen Untersuchungen versuchten wir methodologisch eher strengen, meist zuungunsten der eigenen Annahmen ausschlagenden Regeln zu folgen. Während gewöhnlich in *nativer* Weise zwischen Sportlern und Nichtsportlern unterschieden und damit das Risiko erster Art, das Alpha-Risiko (vgl. LIENERT 1973), bei der statistischen Prüfung von Stichprobenunterschieden enorm erhöht wird, haben wir das Sportengagement *innerhalb* der Sportlerpopulation variiert und mit diesem „konservativen“ Vorgehen sicherlich das Risiko zweiter Art, das Beta-Risiko, erheblich vergrößert: die Nullhypothese anzunehmen, obgleich sie verworfen werden könnte. Bei dem von uns gewählten Vorgehen ist also die Gefahr, unserer Erwartung gemäß Annahmen zu bestätigen, obwohl sie in Wirklichkeit nicht zutreffen, sehr gering. Trotz dieses „konservativen“ Vorgehens haben wir das konventionelle Signifikanzniveau beibehalten.

Als „konservativ“ ist unser Vorgehen auch deshalb zu bezeichnen, weil wir die bekannten EYSENCKSchen Fragebogen der Extraversion und des Neurotizismus verwendet haben, mit denen bekanntermaßen ganz allgemein „Impression-Management“ in Richtung auf erhöhte Extraversion und psychische Stabilität betrieben wird (vgl. MUMMENDEY 1987 b). Die *sportspezifische* Selbstdarstellungstendenz zielt also in die gleiche Richtung wie die ganz allgemein-menschliche — ein Umstand, der unser Bemühen um den experimentellen Nachweis eines sportspezifischen „Impression-Management“ weiter erschwert haben dürfte. Dies gilt auch für die direkte Zuschreibung von Persönlichkeitseigenschaften auf Ratingskalen, wie sie sich in kumulierter Form im Selbstkonzept-Gesamtmaß ausdrückt. Es scheint ein Charakteristikum des Sportlers zu sein, daß er sich als Sportler ein noch höheres Selbstwertgefühl attestiert, als Personen dies in nicht sportbezogenen Kontexten ohnehin tun.

Die kritischen Effekte sind oft nur schwach, wenn auch fast immer in der zu erwartenden Richtung. Wir neigen dazu, dies auf das erwähnte methodisch konservative Vorgehen zurückzuführen. Wollte man das *Ausmaß* abschätzen, in dem Persönlichkeitsmessungen an Sportlern in nennenswertem Maße mit Selbstdarstellungstendenzen vermischt sind, so könnte man die Omega-Quadrat-Werte der statistischen Wechselwirkungen zwischen den Faktoren „Impression-Management“ und „Sportliches Leistungsniveau“ betrachten, sofern man einmal beide Bedingungsfaktoren als kontinuierliche Merkmale auffaßt, für die einigermaßen repräsentative Abstufungen untersucht wurden. Hier zeigt sich bei der globalen Betrachtung der in den Untersuchungen 1 bis 3 ausgeführten Signifikanztests in denjenigen Fällen, in denen die Wechselwirkung interpretierbar war, ein mittlerer Omega-Quadrat-Wert von 12.8%. Bei der Aufteilung der Stichproben in einzelne Sportarten und der isolierten Betrachtung einzelner Sportdisziplinen ergibt sich ein mittlerer Wert von 14.5%. Rund 10—15% der Varianz der Persönlichkeitsmaße gehen also hier auf sportspezifische Selbstdarstellungstendenzen zurück. Es lassen sich auch die aufgetretenen interpretierbaren Wechselwirkungen ins Verhältnis zur Zahl der untersuchten Persönlichkeiten setzen. Bei globaler Auszählung sind dies vier von 27, bei der Aufteilung der Stichproben in Läufer vs.

Fußballer und in Individual- vs. Mannschaftssportler sind es fünf von 36 Fällen (ohne das besonders ertragreiche Selbstkonzept-Gesamtmaß, das mit den einzelnen Skalen korreliert ist). Dies entspricht Proportionen von .11 bzw. .14. Läßt man im vorliegenden Falle nicht-signifikante Tendenzen bis $p = .10$ gelten, so sind die entsprechenden Proportionen .33 bzw. .28. Man könnte also formulieren, daß in ungefähr 10% der untersuchten Persönlichkeitsvariablen bei Sportlern Selbstdarstellungseffekte eindeutig nachweisbar und in rund 30% der Fälle entsprechende Tendenzen beobachtbar waren.

Aus solchen Abschätzungen des relativen Gewichts von Selbstdarstellungstendenzen in sportpsychologischen Untersuchungen sollte man den Schluß ziehen, daß selbst die schätzungsweise 10% der Varianz, die nach SACK (1984) das Sportengagement im Persönlichkeitsbereich überhaupt nur determiniert, mit großer Vorsicht interpretiert werden müssen. Es gibt nur geringe Zusammenhänge zwischen Sporttreiben und Persönlichkeit, und diese gehen womöglich zu einem nicht zu unterschätzenden Anteil auf die Selbstpräsentation als Sportler zurück.

Es erscheint lohnend, in weiteren Untersuchungen zum Selbstkonzept und Selbstdarstellungsverhalten von Sportlern die verschiedenen Sportarten noch stärker zu beachten. Unsere eigenen Experimente waren nicht von vornherein auf ein Herausarbeiten sportspezifischer Besonderheiten der Selbstdarstellung angelegt und gelangten schrittweise zur besonderen Beachtung der Sportdisziplinen. Die von uns vorgenommenen Kategorisierungen entsprachen zwar gängigen sportwissenschaftlichen und -praktischen Taxonomien (vgl. z. B. SCHURR / ASHLEY / JOY 1977), doch weist SINGER (1986) mit Recht darauf hin, daß es vielfache Alternativen gebe. Ob das Durchspielen unterschiedlicher Kategorisierungen von Sportlern bei der Erforschung ihres Selbstdarstellungsverhaltens dabei zu ähnlich bescheidenen Resultaten führt wie bei den Untersuchungen zur „besonderen Persönlichkeit des Sportlers“, bleibt abzuwarten. Bislang spricht vieles dafür, daß sich hinter der Fassade sportartenspezifischer Persönlichkeitsmerkmale (z. B. hohe Extraversion bei Eiskunstläufern und Spielern, geringe bei Langläufern und Schützen; hoher Neurotizismus bei Schwimmern und Schnelldraftsportlern, geringer bei Schützen und Bergsteigern; vgl. VANEK / HOSEK 1977) zu einem beträchtlichen Teil sportartenspezifische Besonderheiten der Selbstpräsentation von Sportlern verbergen.

Literatur

- ALEXANDER, C. N. / RUDD, J.: Situated identities and response variables. In: TEDESCHI, J. T. (ed.): Impression management theory and social psychological research. New York 1981, 83—103.
- BAUMANN, U. / DITTRICH, A.: Konstruktion einer deutschsprachigen Psychotizismus-Skala. In: Zeitschrift für Experimentelle und Angewandte Psychologie 22 (1975), 421—444.
- BAUMEISTER, R. F. (ed.): Public self and private self. New York 1986.
- BIERHOFF-ALFERMANN, D.: Sportpsychologie. Stuttgart 1986.
- CARRON, A. V.: Social psychology of sport. Ithaca, N. Y. 1980.
- EGGERT, D.: Eysenck-Persönlichkeits-Inventar (E-P-I). Göttingen 1983.
- EYSENCK, H. J. / NIAS, D. K. B. / COX, D. N.: Sport and personality. In: Advances in Behaviour Research and Therapy 4 (1982), 1—56.
- GOFFMAN, E.: The presentation of self in everyday life. Garden City, N. Y. 1959.
- GOUGH, H. G.: Manual for the California Psychological Inventory (rev. ed.). Palo Alto 1969.
- GREENWALD, A. G. / PRATKANIS, A. R.: The self. In: WYER, R. S. / SRULL, T. K. (eds.): Handbook of social cognition. Vol. 3. Hillsdale 1984, 129—178.
- LIENERT, G. A.: Verteilungsfreie Methoden in der Biostatistik. Bd. I. Meisenheim 1973.

- MARTENS, R.: The Paradigmatic Crisis in American Sport Personology. In: Sportwissenschaft 5 (1975), 9–24.
- MIELKE, R.: Überprüfung der Struktur des Selbsteinschätzungsverfahrens von Mummendey, Riemann und Schiebel (1983). In: Bielefelder Arbeiten zur Sozialpsychologie. Nr. 140. Bielefeld 1988.
- MUMMENDEY, A. / MUMMENDEY, H. D.: Aggressive behavior of soccer players as social interaction. In: GOLDSTEIN, J. H. (ed.): Sports violence. New York 1983, 111–128.
- MUMMENDEY, H. D.: Sportliche Aktivität und Persönlichkeit. Versuch einer Tertiäranalyse. In: Sportwissenschaft 13 (1983), 9–23.
- MUMMENDEY, H. D.: Selbstkonzept. In: FREY, D. / GREIF, S. (Hrsg.): Sozialpsychologie. Ein Handbuch in Schlüsselbegriffen (2. Aufl.). München 1987a, 281–285.
- MUMMENDEY, H. D.: Die Fragebogen-Methode. Göttingen 1987 b.
- MUMMENDEY, H. D. / MIELKE, R.: Selbstkonzepte von Spitzensportlern — eine Analyse ihrer Autobiographien. In: Bielefelder Arbeiten zur Sozialpsychologie. Nr. 130. Bielefeld 1986.
- MUMMENDEY, H. D. / RIEMANN, R. / SCHIEBEL, B.: Entwicklung eines mehrdimensionalen Verfahrens zur Selbsteinschätzung. In: Zeitschrift für personenzentrierte Psychologie und Psychotherapie 2 (1983), 89–98.
- SACK, H.-G.: Die These von der „besonderen Persönlichkeit des Sportlers“. In: Sportwissenschaft 14 (1984), 82–86.
- SCHURR, K. T. / ASHLEY, M. A. / JOY, K. L.: A multivariate analysis of male athlete characteristics: Sport type and success. In: Multivariate Experimental Clinical Research 3 (1977), 53–68.
- SINGER, R.: Sport und Persönlichkeit. In: GADLER, H. / NITSCH, J. R. / SINGER, R. (Hrsg.): Einführung in die Sportpsychologie. Teil 1: Grundthemen. Schorndorf 1986, 145–187.
- SINGER, R. / HAASE, H.: Sport und Persönlichkeit. In: Sportwissenschaft 5 (1975), 25–38.
- TEDESCHI, J. T. (ed.): Impression management theory and social psychological research. New York 1981.
- VANEK, M. / HOSEK, V.: Zur Persönlichkeit des Sportlers. Schorndorf 1977.