



Vanessa Gottschall · Susanne Kappes
Oliver Dickhäuser

Sportler*innen motivieren

Gedanken verändern –
Leistung steigern

MOREMEDIA



Springer

Sportler*innen motivieren

Vanessa Gottschall • Susanne Kappes • Oliver Dickhäuser

Sportler*innen motivieren

Gedanken verändern - Leistung steigern



Springer

Vanessa Gottschall
Forst, Deutschland

Susanne Kappes
Wörth am Rhein, Deutschland

Oliver Dickhäuser
Mannheim, Deutschland

ISBN 978-3-658-32517-6 ISBN 978-3-658-32518-3 (eBook)
<https://doi.org/10.1007/978-3-658-32518-3>

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, ein Teil von Springer Nature 2021
Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von allgemein beschreibenden Bezeichnungen, Marken, Unternehmensnamen etc. in diesem Werk bedeutet nicht, dass diese frei durch jedermann benutzt werden dürfen. Die Berechtigung zur Benutzung unterliegt, auch ohne gesonderten Hinweis hierzu, den Regeln des Markenrechts. Die Rechte des jeweiligen Zeicheninhabers sind zu beachten.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag, noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Titelbild: (c) South_agency
Umschlaggestaltung deblik Berlin

Planung/Lektorat: Eva Brechtel-Wahl

Springer ist ein Imprint der eingetragenen Gesellschaft Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH und ist ein Teil von Springer Nature.

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Abraham-Lincoln-Str. 46, 65189 Wiesbaden, Germany

Vorwort

Wer kennt das nicht? Man hat ein Ziel vor Augen, investiert sehr viel, um es zu erreichen und scheitert am Ende doch. Der ganze Aufwand war umsonst. Woran lag es, dass der erhoffte Erfolg ausblieb?

Für Misserfolge können viele verschiedene Ursachen gefunden werden. Diese Ursachen können zum Beispiel in den äußeren Umständen, dem eigenen mangelnden Können oder in einer falschen Herangehensweise gesehen werden. Diese Erklärungen, welche man für seine Misserfolge hat, können dann beeinflussen, wie man in zukünftigen ähnlichen Situationen handeln wird. Wird die Ursache für Misserfolge als nicht selbst beeinflussbar angesehen, kann es dazu kommen, dass die Motivation abnimmt. Die innere Logik dahinter lautet: Wieso sollte man sich das nächste Mal wieder anstrengen, wenn die Erreichung des Ziels nicht in der eigenen Macht steht? Ob als Ursache für den Misserfolg nun die eigenen mangelnden Fähigkeiten oder auch unbeeinflussbare, äußere Umstände wie ein unfairer Wettbewerb betrachtet werden: Das nächste Mal wird man sich nicht noch einmal so ins Zeug legen, um dieses Ziel zu verfolgen. Für die Motivation wäre es förderlicher, wenn die Ursachen für den Misserfolg auch in beeinflussbaren Faktoren gesehen werden. So könnte eine durchaus plausible Erklärung für den Misserfolg sein, eine falsche Trainingsstrategie angewendet oder nicht genug investiert zu haben. Wird solch eine persönliche Ursache als Erklärung herangezogen, ist es wahrscheinlicher, dass die Person motiviert ist, ein ähnliches Ziel in Zukunft erneut zu verfolgen und weiterhin fokussiert zu trainieren. Denn: Es gibt die Aussicht, zukünftig doch noch erfolgreich bei der Zielerreichung zu sein.

All diese Erklärungen, die für Ergebnisse des eigenen Handelns gesucht werden und das zukünftige Handeln beeinflussen können, gehen uns in Form von Gedanken durch den Kopf. Der vorliegende Band beschäftigt sich mit solchen sogenannten Ursachenzuschreibungen und den Möglichkeiten, diese in motivationsförderlicher und leistungssteigernder Weise zu verändern.

Im Sportkontext kann sich die Motivation der Sportler*innen in vielfältiger Art und Weise auf deren Verhalten und Leistungen auswirken. Ob es sich um Einzelsportler*innen, Mannschaftssportler*innen, Breitensportler*innen oder Leistungssportler*innen handelt, sie alle müssen Motivation aufbringen, um zu trainieren, über längere Phasen ausdauernd zu sein, sich zu konzentrieren und schlussendlich gute Leistungen zu erzielen. Ziel dieses Bandes ist es, Trainer*innen Wege aufzuzeigen, die Motivation von Sportler*innen, insbesondere durch die Nutzung guter, motivationszuträglicher Ursachenzuschreibungen, zu stärken und zu fördern.

Der vorliegende Band besteht aus drei Teilen: Teil I vermittelt die theoretischen Grundlagen der Motivationsförderung. Teil II gibt Trainer*innen konkrete Materialien an die Hand, um selbstständig Übungen zur Motivationsförderung mit Sportler*innen durchzuführen. Teil III geht auf spezielle Herausforderungen ein, die bei der Motivationsförderung auftreten können.

In Teil I werden die theoretischen Grundlagen in drei Kapiteln erläutert. Hierzu wird in Kap. 1 zunächst darauf eingegangen, was Motivation konkret ist und wel-

che Faktoren einen Einfluss darauf haben, ob Personen motiviert sind. Zudem werden die Folgen von Motivation für Verhalten und Leistung einer Person dargestellt. Kap. 2 beschäftigt sich mit sogenannten Ursachenzuschreibungen als wichtige Faktoren, die für die Motivation von Personen verantwortlich sind. In diesem Kapitel werden wichtige psychologische Ansätze und Theorien erläutert, um das Konzept der Ursachenzuschreibung zu verdeutlichen. Dabei wird hervorgehoben, was die Quellen verschiedener Ursachenzuschreibungen sind und wie Ursachenzuschreibungen die Motivation beeinflussen. Im Anschluss daran wird in Kap. 3 auf Maßnahmen zur Veränderung von Ursachenzuschreibungen eingegangen. Diese Maßnahmen sind in praktischen Studien erprobte Konzepte zur Motivationsförderung und eignen sich gut zur Anwendung im Sport.

Teil II besteht aus einer Sammlung von Materialien, die Maßnahmen zur Veränderung von Ursachenzuschreibungen darstellen. Sie ermöglichen, dass Sportler*innen ihre Motivation und nachfolgend ihre Leistung steigern können. Die Materialien sind jeweils einzelne Übungen oder Leitfäden, die entweder im Verbund oder auch allein angewendet werden können. Teil II besteht aus fünf Kapiteln. In Kap. 4 wird ein möglicher Einstieg in die Anwendung von Übungen zur Veränderung von Ursachenzuschreibungen anhand unterstützender Materialien erläutert. Die danach folgenden Kapitel (Kap. 5, 6, 7, und 8) bieten jeweils Materialien zu einer von vier möglichen Maßnahmen zur Veränderung von Ursachenzuschreibungen: Psychoedukation, Kommentierung, Modellierung und Beobachtungsinformationen. Ein Überblick über die zusammengestellten Materialien wird zu Beginn des Teil II dieses Bandes gegeben.

In Teil III werden spezielle Herausforderungen bei der Motivationsförderung thematisiert. In Kap. 9 wird darauf eingegangen, wie mit herben Rückschlägen umgegangen werden sollte. Kap. 10 beschäftigt sich damit, wie mit vermeintlich fehlendem Können verfahren werden sollte, denn auch bei geringerem Talent kann Motivationsförderung durchaus notwendig und nützlich sein. Zuletzt wird in Kap. 11 auf den Umgang mit problematischen Ausprägungen des Wollens eingegangen.

Der vorliegende Band entstand parallel zu zwei weiteren, ebenfalls im Springer-Verlag erschienenen Bänden, die sich mit Techniken der Motivationsförderung beschäftigen. Während sich diese drei Bände in ihrem Aufbau und in den genutzten theoretischen Grundlagen gleichen, unterscheiden sie sich in den Kontexten, auf die diese Grundlagen (etwa in Form von Beispielen) bezogen werden. Auch die Arbeitsmaterialien in Teil II und die speziellen Herausforderungen in Teil III sind konsequent auf den jeweiligen Anwendungskontext bezogen. Der vorliegende Band wendet sich dabei an Trainer*innen im Breiten- und Leistungssport. Im Gegensatz dazu fokussiert sich der Band von Fischer et al. (2021) auf Motivationsförderung im Arbeitskontext und in Organisationen und ein dritter Band (Badewitz et al. 2021) widmet sich der Anwendung der Techniken in Schule und Hochschule. Damit stellen wir wertvolles Wissen und hilfreiche Materialien zur Förderung von Motivation für einen breiten Bereich von Anwendungsgebieten zur Verfügung.

Wir wünschen den Leserinnen und Lesern dieses Bandes viel Freude dabei, ein tieferes Verständnis der Bedeutung von Motivation zu entwickeln und natürlich viel Erfolg in der Anwendung der vorgestellten Techniken zur Motivationsförderung.

Vanessa Gottschall

Susanne Kappes

Oliver Dickhäuser

Mannheim

März 2021

Inhaltsverzeichnis

I Grundlagen der Motivationsförderung

1	Die Bedeutung von Motivation für Leistung	3
1.1	Was ist Motivation?	4
1.2	Wovon wird Motivation beeinflusst?	5
1.3	Wie wirkt sich Motivation auf unser Verhalten aus?	6
1.4	Wie hängt Motivation mit Leistung zusammen?	7
1.5	Ursachenzuschreibung und zukünftige Motivation	8
1.6	Zusammenfassung	9
	Literatur	10
2	Die Kraft der Gedanken: Wie Ursachenzuschreibungen Menschen beeinflussen	11
2.1	Was sind Ursachenzuschreibungen?	12
2.2	Woher kommen Ursachenzuschreibungen?	14
2.2.1	Informationen über die Zusammenhänge zwischen dem Ereignis und möglichen Ursachen	14
2.2.2	Rückmeldungen von anderen Personen	17
2.3	Welche Eigenschaften haben Ursachenzuschreibungen?	18
2.4	Welche Konsequenzen haben Ursachenzuschreibungen?	20
2.5	Zusammenfassung	20
	Literatur	23
3	Gedanken verändern: Maßnahmen zur Veränderung von Ursachenzuschreibungen	25
3.1	Was sind Maßnahmen zur Veränderung von Ursachenzuschreibungen?	26
3.2	Was soll erreicht werden? – Ziele	27
3.3	Wie wird vorgegangen? – Typische Schritte	29
3.4	Was wird gemacht? – Typische Techniken	31
3.5	Wissenschaftliche Beispiele für Maßnahmen zur Veränderung von Ursachenzuschreibungen	33
3.6	Zusammenfassung	35
	Literatur	36

II Materialien Zur Motivationsförderung

4	Bevor es los geht: Sinnvolle Überlegungen	43
4.1	Arbeitsblatt: Leitfragen für die Zielformulierung	45
4.2	Arbeitsblatt: Typische Ursachenzuschreibungen erkunden	48
4.3	Arbeitsblatt: Die eigenen typischen Ursachenzuschreibungen kennenlernen und andere plausible Ursachenzuschreibungen erkunden	52

5	Über Ursachenzuschreibungen informieren: Psychoedukation	59
5.1	Arbeitsblatt: Was sind Ursachenzuschreibungen?	61
5.2	Arbeitsblatt: Welche Dimensionen der Ursachenzuschreibungen gibt es?	65
5.3	Arbeitsblatt: Wie wirken sich unterschiedliche Ursachenzuschreibungen auf Erleben und Verhalten aus?	74
5.4	Arbeitsblatt: Definition, Dimensionen und Auswirkungen von Ursachenzuschreibungen effektiv zusammengefasst	80
5.5	Handout zu Ursachenzuschreibungen	83
6	Erwünschte Ursachenzuschreibungen äußern: Kommentierungstechnik	85
6.1	Arbeitsblatt: Günstige Ursachenzuschreibungen nahelegen	88
6.2	Arbeitsblatt: Günstige Ursachenzuschreibungen verstärken und ungünstige abschwächen	91
6.3	Arbeitsblatt: Äußerung von Ursachenzuschreibungen anregen	94
7	Ein gutes Beispiel sein: Modellierungstechnik	97
7.1	Arbeitsblatt: Modellierung durch Erfahrungsberichte	98
7.2	Arbeitsblatt: Modellierung durch Rollenspiele	106
7.3	Arbeitsblatt: Selbstmodellierung durch Motivationssätze	112
8	Realistische Ursachen finden: Beobachtungsinformationen	119
8.1	Arbeitsblatt: Informationen sammeln und verstehen	121
8.2	Arbeitsblatt: Realistische Ursachenzuschreibungen finden	132
8.3	Arbeitsblatt: Variationen beobachten und zurückmelden	138

III Spezielle Herausforderungen

9	Umgang mit herben Rückschlägen	147
9.1	Herbe Rückschläge	148
9.2	Hinweise zur Verarbeitung herber Rückschläge	149
	Literatur	150
10	Wenn es vermeintlich am Können fehlt	151
10.1	Vermeintlich fehlendes Können	152
10.2	Hinweise zum Umgang mit Aufgaben, bei denen es vermeintlich am Können mangelt	152
	Literatur	154
11	Wenn Wollen zum Problem wird	155
11.1	Wollen als Problem	156
11.2	Hinweise zum Umgang mit fehlendem/übermäßigem Wollen	157
	Literatur	158

Grundlagen der Motivationsförderung

Motivation ist ein zentraler Aspekt für den Erfolg von Sportler*innen. Ziel dieses Bandes ist es, Trainer*innen Wege aufzuzeigen, die Motivation ihrer Sportler*innen insbesondere durch die Nutzung guter, motivationszuträglicher Ursachenzuschreibungen zu stärken und zu fördern. Hierzu werden in diesem ersten Teil des Bandes wichtige theoretische Grundlagen der Motivationsförderung vermittelt. So können tiefgehendes Wissen über das Konzept der Motivation erreicht sowie die Hintergründe des hier vorgestellten Konzepts der Ursachenzuschreibungen als Schlüsselaspekt bei der Motivationsförderung kennengelernt werden.

In Kap. 1 wird erläutert, was Motivation ist und welche Bedeutung diese für Leistung hat. In Kap. 2 wird dann das Konzept der Ursachenzuschreibungen erklärt als ein Faktor, der für die Motivation von Personen verantwortlich ist. Im Anschluss daran wird in Kap. 3 auf Maßnahmen zur Veränderung von Ursachenzuschreibungen eingegangen. Zur besseren Übersicht, welche theoretischen Inhalte in den Kapiteln behandelt werden, sind zu Beginn jedes Kapitels Leitfragen aufgeführt, die im Verlauf des Kapitels beantwortet werden.

Inhaltsverzeichnis

- Kapitel 1 Die Bedeutung von Motivation für
Leistung – 3**

- Kapitel 2 Die Kraft der Gedanken: Wie
Ursachenzuschreibungen Menschen
beeinflussen – 11**

- Kapitel 3 Gedanken verändern:
Maßnahmen zur Veränderung von
Ursachenzuschreibungen – 25**



Die Bedeutung von Motivation für Leistung

Inhaltsverzeichnis

- 1.1 Was ist Motivation? – 4
- 1.2 Wovon wird Motivation beeinflusst? – 5
- 1.3 Wie wirkt sich Motivation auf unser Verhalten aus? – 6
- 1.4 Wie hängt Motivation mit Leistung zusammen? – 7
- 1.5 Ursachenzuschreibung und zukünftige Motivation – 8
- 1.6 Zusammenfassung – 9
- Literatur – 10

Im Alltag ist Motivation ein viel benutzter Begriff. Hat zum Beispiel ein Jugendlicher den Ehrgeiz, der Beste seiner Fußballmannschaft zu sein, so vermuten wir, dass er motiviert bei der Sache ist. Das Konzept der Motivation ist jedoch komplexer als gemeinhin angenommen. Was sich genau hinter dem Konzept der Motivation verbirgt, wovon Motivation beeinflusst wird und welche Folgen motiviertes Verhalten hat, wird in diesem Kapitel erläutert. Im Verlauf des Kapitels werden somit folgende Leitfragen beantwortet:

- Was ist Motivation?
- Wovon wird Motivation beeinflusst?
- Wie wirkt sich Motivation auf unser Verhalten aus?
- Wie hängt Motivation mit Leistung zusammen?
- Wie beeinflusst die Ursachenzuschreibung von Verhaltensergebnissen die zukünftige Motivation?

1.1 Was ist Motivation?

Obwohl viele, im Detail verschiedene Definitionen existieren, kann Motivation im Kern beschrieben werden als die Kraft, die zielgerichtetem Verhalten zugrunde liegt (Achtziger et al. 2019). Wenn ein Sportler Spaß daran hat, eine neue Technik zu erlernen, eine Sportlerin sich auf ein wichtiges Turnier vorbereitet, um zu gewinnen, oder Sportler*innen regelmäßig ins Training kommen, um ihre Freunde zu sehen, handelt es sich bei all diesen verschiedenen Arten von Verhalten jeweils um motiviertes, also auf die Erreichung von einem bestimmten Ziel ausgerichtetes, Verhalten. Allerdings sind die Personen in den drei Beispielen durch sehr unterschiedliche Ziele motiviert: Spaß haben, Höchstleistung im Turnier zeigen und Freunde treffen.

Motivation ist die Kraft, die zielgerichtetem Verhalten zugrunde liegt.

In der Motivationspsychologie wird unterschieden, welche Art von Zielen sich Personen setzen. Möchte eine Person Höchstleistungen bei einem Wettkampf zeigen, dann verfolgt sie eine „Hin-zu-Strategie“ („Ich möchte hin zu Bestleistungen“); möchte sie dahingegen verhindern, sich auf dem nächsten Wettkampf durch schlechte Leistung zu blamieren, dann verfolgt sie eine „Weg-von-Strategie“ („Ich möchte weg von Blamagen“). Personen können also entweder dadurch motiviert sein, dass sie ein gewisses Ziel erreichen möchten (Annäherungsziel) oder dadurch, dass sie ein unerwünschtes Ziel vermeiden möchten (Vermeidungsziel). Beide Arten der Zielsetzung und somit der Motivation steuern Verhalten. Dabei ist es möglich, dass ein und demselben Verhalten (beispielsweise intensivem Training) unterschiedliche Motivationen (Leistung zeigen vs. Blamage verhindern) zugrunde liegen. In Tab. 1.1 werden Beispiele für Annäherungs- und Vermeidungsziele gegeben.

■ **Tab. 1.1** Beispiele zur Verdeutlichung von Annäherungs- und Vermeidungszielen

Annäherungsziele („Hin-zu-Strategie“)	Vermeidungsziele („Weg-von-Strategie“)
Johann möchte in seinem nächsten 5 km-Lauf eine gute Zeit laufen, daher trainiert er viel.	Lisa möchte in ihrem nächsten 100 m Sprint auf keinen Fall Letzte werden, daher trainiert sie viel.
Julia möchte mit ihrer Saltotechnik alle beeindrucken, daher trainiert sie diese intensiv.	Martin möchte sich bei seiner nächsten Barrenübung nicht vor allen blamieren, deswegen trainiert er diese intensiv.
Anton redet vor dem Training noch gerne mit seinen Mannschaftskollegen, daher kommt er immer schon einen Zug früher.	Petra muss beim Zuspätkommen zur Strafe in die Mannschaftskasse zahlen, deshalb nimmt sie lieber einen Zug früher.
Philipp begeistert sich sehr für abwechslungsreiche Aufwärmübungen, daher informiert er sich immer über neue Übungen in Zeitschriften und im Internet.	Lisa möchte vermeiden, dass sich ihre Mannschaft über monotone Aufwärmübungen beschwert, daher recherchiert sie regelmäßig nach neuen Ideen.

Der Vorteil von Annäherungszielen gegenüber Vermeidungszielen liegt darin, dass Personen bei Annäherungszielen das Ziel konkreter und mit positiven Vorstellungen verbunden vor Augen haben können; dies führt oft auch zu konkreteren Vorstellungen, wie das Ziel erreicht werden kann. Annäherungsziele motivieren also über das Anstreben positiver Zielzustände (z. B. Hoffnung auf Erfolg; Anstreben von damit verbundenem Stolz), Vermeidungsziele motivieren über die Vermeidung negativer Zielzustände (z. B. Furcht vor Misserfolg; Vermeiden von damit verbundener Scham).

1.2 Wovon wird Motivation beeinflusst?

Die Motivation einer Person wird sowohl durch Merkmale der Person als auch durch Merkmale der Situation beeinflusst. Unter Merkmalen einer Person versteht man zum Beispiel ihre Bedürfnisse, Überzeugungen oder Werte. In diesen Merkmalen können sich Personen unterscheiden. So kann es sein, dass es Laura sehr wichtig ist, durch gute Leistungen zu überzeugen (= hohes Leistungsmotiv), weshalb sie sich sowohl im Training als auch in der Schule sehr anstrengt. Lukas ist es hingegen vor allem wichtig, von anderen gemocht zu werden (= hohes Anschlussmotiv), weshalb er Konflikten im Training und im Privatleben aus dem Weg geht. Martin ist es wiederum sehr wichtig, Einfluss auf andere Personen und wichtige Entscheidungen zu haben (= hohes Machtmotiv). Er engagiert sich daher als Klassensprecher und ist im Vorstand seines Vereins tätig. Diese verschiedenen Motive sind eher stabile Merkmale der Person und können erklären, warum unterschiedliche Personen in der gleichen Situation (beispielsweise Spieler*innen der gleichen Mannschaft) unterschiedlich motiviert handeln (Heckhausen und Heckhausen 2018).

Neben den Merkmalen der Person können auch die Merkmale der Situation die Motivation beeinflussen. Wenn auch der*die fleißigste Sportler*in in einer bestimmten Trainingseinheit irgendwann nicht mehr richtig mitmacht, könnte es sein, dass die Ursache in der Situation (hier also in der Trainingseinheit selbst) zu finden ist. Merkmale der Trainingseinheit, etwa deren Aufbau, Inhalt oder Anspruchsniveau, beschreiben Rahmenbedingungen, die die Motivation ebenfalls beeinflussen. Diese Rahmenbedingungen wirken auf alle Personen ein. Allerdings kann die gleiche Situation bei unterschiedlichen Personen einen anderen Effekt haben. So kann es sein, dass sich in dem oben genannten Beispiel bestimmte Sportler*innen durch eine schlechte Trainingseinheit herausgefordert sehen, diese durch eigenständiges Training zu kompensieren, während andere Sportler*innen einfach die Lust verlieren und nicht mehr richtig mitmachen.

Motivation entsteht somit erst durch das Zusammenspiel von Merkmalen der Person und Merkmalen der Situation (Heckhausen und Heckhausen 2018). Das Zusammenspiel kann auch darin bestehen, dass eine bestimmte Situation von der Person als besonders günstig angesehen wird, bestimmte persönliche Ziele zu erreichen. Gerade in günstigen Situationen ist es besonders wahrscheinlich, dass eine Person motiviert handelt, um die angestrebten Ziele zu erreichen.

1.3 Wie wirkt sich Motivation auf unser Verhalten aus?

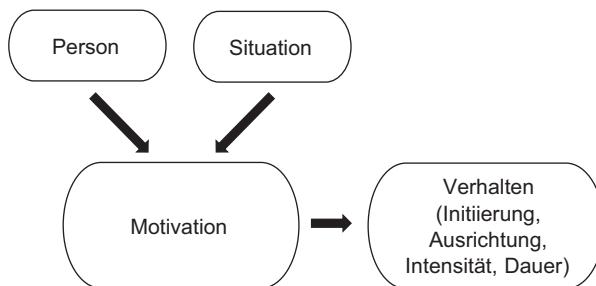
Motivation wirkt sich in vielfältiger Art und Weise auf das Verhalten aus. Genau genommen kann man größtenteils erst durch das gezeigte Verhalten einer Person darauf schließen, dass Motivation vorliegt. Motivation hat dabei einen Einfluss auf vier verschiedene Aspekte des Verhaltens: Auf die Verhaltensinitiierung, die Verhaltensausrichtung, die Verhaltensintensität und die Verhaltensdauer (Grassinger et al. 2019). Bei der Verhaltensinitiierung geht es um die Frage, ob und wann ein Verhalten begonnen wird. Die Verhaltensausrichtung bezieht sich darauf, welche Art von Verhalten eine Person zeigt beziehungsweise mit welchen Inhalten oder Aufgaben sie sich beschäftigt. Der Aspekt der Verhaltensintensität betrifft die Qualität des Verhaltens, etwa wie tief sich eine Person mit etwas beschäftigt oder wie stark sie sich auf etwas konzentriert. Verhaltensdauer bezieht sich darauf, wie lange ein Verhalten gezeigt wird beziehungsweise wann es abgebrochen wird. Tab. 1.2 illustriert die vier verschiedenen Arten von Verhaltensaspekten anhand von Beispielen. Diese Beispiele zeigen, wie vielfältig sich Motivation auf das Verhalten von Sportler*innen auswirken kann. Ein bestimmtes Verhalten wird nur begonnen und mit einer bestimmten Intensität und Ausdauer gezeigt, wenn auch die Motivation für dieses Verhalten vorhanden ist.

Abb. 1.1 zeigt das bis hierhin erläuterte Zusammenspiel von Personen- und Situationsfaktoren für die Entstehung von Motivation und deren Auswirkung auf Verhalten. Die Abbildung wird im weiteren Verlauf dieses Kapitels nach und nach um weitere Elemente ergänzt, sodass sich ein Gesamtbild ergibt, welches die Entstehung und Auswirkung von Motivation illustriert.

1.4 · Wie hängt Motivation mit Leistung zusammen?

■ **Tab. 1.2** Erklärungen und Beispiele von Verhaltensinitiierung, Verhaltensausrichtung, Verhaltensintensität und Verhaltensdauer

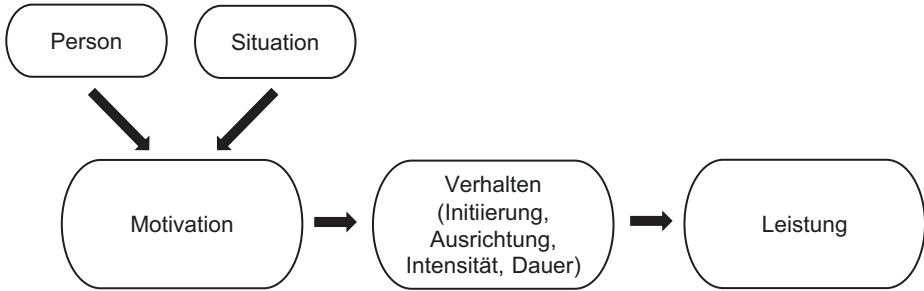
Verhaltensaspekt	Erklärung	Beispiele
Verhaltensinitiierung	Beginnen Personen ein Verhalten zu zeigen? Und wenn ja, wann?	Michael beginnt immer früher mit dem Training als Lars. Max beginnt mit der Turniervorbereitung schon einen Monat vorher.
Verhaltensausrichtung	Welches Verhalten zeigen Personen?	Paula legt den Fokus des Trainings auf ihre Schnelligkeit, während Maik seine Kraftausdauer trainiert. Peter hat sich entschieden, ins Leichtathletik-Training zu gehen.
Verhaltensintensität	Wie stark zeigen Personen ein Verhalten?	Karl trainiert an fünf Tagen in der Woche, Amelie nur vier Mal. Lisa pausiert ein halbes Jahr in der Uni, um sich mit ganzer Kraft auf die Olympischen Spiele vorzubereiten.
Verhaltensdauer	Wie lange zeigen Personen ein Verhalten? Wann wird es beendet?	Wenn Tim sich auf ein wichtiges Turnier vorbereitet, trainiert er zwei Wochen lang täglich. Wenn Alex keinen Fortschritt in seiner Technik sieht, wechselt er diese nach einigen Wochen Training.



■ **Abb. 1.1** Modell zu Ursachen und Folgen von Motivation

1.4 Wie hängt Motivation mit Leistung zusammen?

Leistung ist die Folge von Verhalten, das ausgeführt wird, um ein bestimmtes Ziel zu erreichen. Ohne Frage ist Leistung – neben anderen angestrebten Ergebnissen – sehr wichtig im Sport. In der Forschung konnte gezeigt werden, dass die Steigerung von Motivation und die Steigerung von sportlicher Leistung zusammenhängen (z. B. Beauchamp et al. 1996 oder Simons et al. 2003).



■ **Abb. 1.2** Erweitertes Modell zu Ursachen und Folgen von Motivation

Die Rolle von Motivation für Leistung kann dabei über die vier oben genannten Verhaltensaspekte (siehe Abschn. 1.3) erklärt werden: Wenn eine Person motiviert ist, kann dies dazu führen, dass sie früher beginnt, ein Verhalten zu zeigen (Verhaltensinitiierung). Sportler*innen würden also beispielsweise frühzeitig mit der Vorbereitung auf einen Wettkampf beginnen. Zudem ist Motivation wichtig dafür, welches bestimmte Verhalten gezeigt wird (Verhaltensausrichtung). Der Fokus des Trainings könnte etwa auf die Kraftausdauer gelegt werden. Auch wie stark eine Person ein Verhalten zeigt, wird durch die Motivation beeinflusst (Verhaltensintensität). Ein*e motivierte*r Sportler*in würde bei der Vorbereitung auf die Wettkampfsaison sehr intensiv trainieren. Darüber hinaus kann sich Motivation darauf auswirken, wie lange ein Verhalten gezeigt wird (Verhaltensdauer), also beispielsweise auf das Einüben einer schwierigen Technik über längere Zeit. All diese Verhaltensweisen können sich schlussendlich in besseren Leistungen niederschlagen.

Motivation ist somit von wichtiger Bedeutung für die Leistung von Sportler*innen in den verschiedensten Sportarten. Der Einfluss von Motivation auf die Leistung gilt im Übrigen nicht nur für Sportler*innen: So ist beispielsweise auch bei Trainer*innen relevant, wie motiviert sie sind. Motiviertere Trainer*innen verhalten sich anders als weniger motivierte, was wiederum ihre Leistung und ihren Erfolg beeinflusst.

Abb. 1.2 zeigt den hier beschriebenen Zusammenhang von Motivation, Verhalten und Leistung. Aus dieser Darstellung lässt sich auch ableiten, dass sich die Förderung von Motivation in einer Steigerung von Leistung niederschlagen wird.

1.5 Ursachenzuschreibung und zukünftige Motivation

Motivation ist nicht nur vor und während eines Verhaltens relevant, sondern auch nach der Ausführung des Verhaltens. Sie spielt eine Rolle, wenn die Person nach der Ausführung eines Verhaltens beurteilt, ob das angestrebte Ziel erreicht wurde. Diese Beurteilung beeinflusst spätere Ziele und die zukünftige Motivation. Hat ein*e Sportler*in ein wichtiges Ziel erreicht (etwa ein bedeutsames Turnier gewonnen), so wird er*sie eine Vorstellung davon bilden, welches Verhalten zum Erfolg des Ziels geführt hat. Das Verhalten wird dann als Ursache dafür gesehen, dass das Ziel erreicht wurde. Für zukünftige ähnliche Ziele wird ein*e Sportler*in erneut die Motivation haben, ein solches Verhalten zu zeigen.