

Ergebnisse der Studie

„Von Sportlern lernen, den Schweinehund zu überwinden“

Die Überzeugung etwas aus eigener Kraft und Motivation zu schaffen, wenn man sich nur genug anstrengt, nennt man *Selbstwirksamkeitsüberzeugung*. Für das Ausüben von Gesundheitsverhaltensweisen – wie beispielsweise regelmäßigem Sport – ist diese Überzeugung, eine neue oder schwierige Anforderungssituation aufgrund eigener Kompetenz bewältigen zu können, besonders wichtig.

Selbstwirksamkeit zu erforschen, ist so spannend, weil der Glaube an sich selbst unter anderem

- die Aufnahme herausfordernder Aufgaben (wie zum Beispiel eine Marathonvorbereitung),
- die Anstrengung, die man in die Verfolgung dieses Ziels setzt,
- die Ausdauer angesichts von Misserfolgen und Hindernissen
- und die Verarbeitung von Rückschlägen

beeinflusst.



Menschen mit viel Selbstwirksamkeit lassen sich nicht so leicht von ihren Zielen abbringen und rappeln sich schnell wieder auf, wenn sie Rückschläge wie z.B. Verletzungen oder Erkrankungen einstecken müssen. Übertragen auf den Laufsport heißt das, dass sich Läufer mit mehr Selbstwirksamkeit höhere Ziele setzen und diese eiserner verfolgen als weniger selbstwirksame Personen.

Als Gesundheitspsychologen fragen wir uns: Wie können wir die Selbstwirksamkeit von Nicht-Sportlern steigern, damit auch sie aktiver werden? Uns interessiert also, wie wir den Nicht-Sportler davon überzeugen können, dass auch er oder sie es schaffen kann, regelmäßig Sport zu treiben. Dafür greifen wir auf die Theorie von Prof. Albert Bandura von der Stanford University zurück. Der Erfinder der Selbstwirksamkeitstheorie nimmt an, dass Menschen aus vier Gründen auf ihre Kompetenzen vertrauen. Diese vier Gründe sind in der Grafik veranschaulicht:



Abbildung: Die vier Quellen der Selbstwirksamkeit nach Bandura.

Bandura meint, dass Menschen besonders dann auf ihre Fähigkeiten vertrauen, wenn sie schon einmal eine ähnliche Aufgabe erfolgreich gemeistert haben – also *Erfolgserfahrungen* gemacht haben. Wenn jemand zum Beispiel schon einmal einen Marathon bis ins Ziel gelaufen ist, traut er oder sie sich auch zu, das noch einmal zu schaffen.

Wenn man aber noch keine Lauferfolge vorzuweisen hat, dann orientiert man sich gerne an anderen. *Vorbilder*, wie zum Beispiel andere Läufer in der Trainingsgruppe, sind ein guter Orientierungspunkt, um sich selbst mehr zuzutrauen.

Andere Personen können nicht nur als gute Beispiele Einfluss auf die Selbstwirksamkeit nehmen, sondern ihre Mitmenschen auch durch guten Zuspruch davon *überzeugen*, z.B. Marathon laufen zu können. Weniger erfahrende Läufer können also auch Selbstwirksamkeit aufbauen, indem sie von anderen ermutigt werden.

Zu guter Letzt geht in unsere Überzeugung, ob wir uns etwas zutrauen oder nicht, auch ein, wie aufgeregt wir uns fühlen. Ist nämlich der Tag des Marathons gekommen, kann die aufgebaute Selbstwirksamkeit unter Umständen durch starke *Aufregung* gemindert werden, wenn wir diese als Zeichen für Schwäche interpretieren.



Die Ausbildung von Selbstwirksamkeit ist in der Theorie also relativ einleuchtend (ich hoffe auch für Euch?). Zudem beweisen hunderte von Studien, dass Selbstwirksamkeit einen sehr großen Einfluss darauf hat, ob jemand regelmäßig Sport treibt oder nicht. Was jedoch im Bereich des Sports fehlt, ist der Nachweis, dass sich Selbstwirksamkeit tatsächlich nur aus diesen vier Quellen zusammensetzt.

Ziel dieser Studie war es daher, einen Fragebogen zu entwickeln, mit dem die Quellen der sport-spezifischen Selbstwirksamkeit gemessen werden können. Dazu habe ich mir im Vorfeld sehr viele Fragen überlegt und mit Kollegen diskutiert. Nur die aus unserer Sicht treffendsten 10 Fragen pro Quelle habe ich in den von Euch bearbeiteten Läuferfragebogen aufgenommen. Um aus diesen 10 Fragen pro Quelle noch einmal nur die besten 3 bis 5 Fragen auszuwählen, brauchte ich Eure Angaben. Da 10 Fragen für die Messung eines einzigen Gedanken sehr viel sind, kamen Euch die Fragen zum Teil sehr ähnlich vor. Das lässt sich im Prozess der Fragenreduktion leider nicht vermeiden.



Aber Eure Mühe hat sich gelohnt! Aus den zuvor 53 Fragen, konnte ich 30 Fragen auswählen, die verständlich für alle Teilnehmer waren und eine gute Vorhersagekraft für die Selbstwirksamkeit über die Zeit hinweg hatten. Daher auch die zweimalige Befragung.

Ein Ergebnis der Studie ist also ein neuer Fragebogen, der in zukünftigen Studien eingesetzt werden kann, zum Beispiel um zu diagnostizieren, warum manche Menschen niedrige Sportselbstwirksamkeit haben und was wir tun können, um diese Menschen zu motivieren. Haben sie zum Beispiel besonders schlechte Erfahrungen mit früheren Sportversuchen gemacht oder reden ihnen andere Personen stets aus, mehr Sport zu treiben?

Ein weiteres sehr wichtiges Ergebnis der Studie ist, dass es anscheinend nicht nur vier Quellen der Selbstwirksamkeit für Sport gibt, sondern mindestens acht! Denn nicht nur die theoretischen vier Quellen: Erfolgserfahrungen, Vorbilder, Überzeugung durch andere und Aufregung gingen mit hoher Selbstwirksamkeit einher, sondern manche dieser Quellen ließen sich auch noch unterteilen. So ergab sich als Gegenpol für Aufregung auch noch die *Gelassenheit*



– also die Wahrnehmung positiver Emotionen, zum Beispiel sich fit und stark zu fühlen, bevor man Sport treibt. Und nicht nur andere können uns von unseren Fähigkeiten überzeugen, sondern wir können uns auch selbst motivieren durch *Selbstüberzeugung*. Zudem können uns andere nicht nur unterstützen, sondern auch durch ihr positives *Feedback*, zum Beispiel durch ihre Bewunderung dazu beitragen, dass wir uns zutrauen am Ball zu bleiben. Und nicht nur emotionale Barrieren haben einen negativen Einfluss auf unsere Selbstwirksamkeit, sondern auch *körperliche Barrieren*, wie Schmerzen und ein Mangel an Fitness.

Entgegen der Annahme, dass Männer und Frauen ungefähr gleich hohe Selbstwirksamkeit haben, lag der Durchschnitt der Läuferinnen etwas höher als der Durchschnitt der Läufer (rund 2 Punkte von 36). Aber insgesamt lag Eure Selbstwirksamkeit merklich höher als die von Nicht-Sportlern, die an einer Online-Studie teilgenommen haben. Hohe Selbstwirksamkeit hing vor allem mit Erfolgserfahrungen und Selbstüberzeugung zusammen. Für Frauen war die Unterstützung durch andere beim Aufbau von Selbstwirksamkeit eher wichtig, während für Männer die positiven Emotionen (Gelassenheit) eine größere Rolle spielten.

Solche Informationen helfen uns Programme zu entwickeln, die Nicht-Sportler dabei unterstützen, ihren „inneren Schweinehund“ zu überwinden. Die Erkenntnisse aus Euren Angaben gehen direkt in das Projekt [PREFER](#) ein.

In diesem Projekt versuchen wir, die körperliche Aktivität von über 65-jährigen Berlinern, die bisher wenig aktiv sind, aber schon einige körperliche Erkrankungen haben, zu steigern, damit

sie sich trotz Erkrankungen noch möglichst lange eine hohe Lebensqualität erhalten können. Dabei greifen wir auf die Quellen der Selbstwirksamkeit zurück, indem wir einen kurzen Film darüber zeigen, wie es eine andere Person geschafft hat, trotz Alter und Erkrankungen damit zu beginnen, sich regelmäßig zu bewegen (→ Vorbilder schaffen). Außerdem erklären wir, wie körperliche Leiden durch regelmäßige Bewegung reduziert werden können (→ körperliche Barrieren reduzieren). Auch das anfängliche Rebellieren des Körpers gegen eine Neuaufnahme von Aktivitäten wird thematisiert. Dabei möchten wir die Angst vor Verletzungen und Stürzen reduzieren und mehr Gelassenheit vor der Aufnahme einer neuen Aktivität schaffen (→ Aufregung reduzieren, Gelassenheit erhöhen).



Die Ergebnisse dieser Studie gehen zum einen in die Wissenschaft ein, indem sie in Fachzeitschriften veröffentlicht und ans Bundesministerium für Bildung und Forschung zurückgemeldet werden. Zum anderen werden wir die erfolgversprechendsten Komponenten des PREFER-Programms an Krankenkassen weitergeben, die sie großflächig umsetzen können, um möglichst vielen Nicht-Sportlern zu mehr Bewegung zu verhelfen.

Eure Ausdauer beim Fragen-Ankreuzen hat uns ein gutes Stück weiter gebracht in der Erforschung der Ausbildung von Selbstwirksamkeit.

Herzlichen Dank für Eure Mithilfe!