

SPORTWISSENSCHAFT STUDIEREN

# Sozialpsychologie und Sport

## Ein Lehrbuch in 12 Lektionen



**Band 10**

Andreas Lau/Henning Plessner

MEYER  
& MEYER  
VERLAG

# Inhalt

<b>Einleitung .....</b>	<b>6</b>
<b>Lektion 1    Gegenstand der Sozialpsychologie und ihre Bezüge zum Sport .....</b>	<b>11</b>
<b>Lektion 2    Soziale Kognitionen .....</b>	<b>26</b>
<b>Lektion 3    Selbst und Identität.....</b>	<b>57</b>
<b>Lektion 4    Soziale Motive und Emotionen .....</b>	<b>77</b>
<b>Lektion 5    Einstellung und soziales Verhalten .....</b>	<b>106</b>
<b>Lektion 6    Sozialer Einfluss.....</b>	<b>117</b>
<b>Lektion 7    Interaktion und Kommunikation.....</b>	<b>138</b>
<b>Lektion 8    Gruppe und Gruppeneigenschaften.....</b>	<b>176</b>
<b>Lektion 9    Gruppenleistung .....</b>	<b>199</b>
<b>Lektion 10   Gruppenkohäsion .....</b>	<b>214</b>
<b>Lektion 11   Gruppenentwicklung und -führung.....</b>	<b>233</b>
<b>Lektion 12   Vorurteile und Intergruppenprozesse .....</b>	<b>269</b>
<b>Bildnachweis.....</b>	<b>292</b>

## Einleitung

Die sportlichen Wettkämpfe der antiken Olympischen Spiele (um 700 v. Chr.) sind ein frühes Zeugnis dafür, welche hohe gesellschaftliche Bedeutung der Sport seit jeher besitzt. Der Sport in all seinen Facetten gehört seitdem zur sozialen Realität aller Gesellschaften. Die Körperertüchtigung zur Erlangung und zum Erhalt der physischen Leistungsfähigkeit Fitness und Gesundheit ist darin ebenso eingeschlossen wie das Sporttreiben, um im sportlichen Wettkampf zu bestehen. Früher wie heute zieht das Phänomen Sport einen Großteil der Bevölkerung in ihren Bann. Wir sind entweder selbst aktive Sporttreibende oder lassen uns als Zuschauende von der Ästhetik, Dynamik und Spannung sowie der Vielfalt sportlicher Aktivitäten und Wettkämpfe faszinieren. Der Sport hat immer einen sozialen Bezug und ist ohne soziale Interaktion unvorstellbar. Andererseits generiert der Sport aber auch einzigartige Situationen, in denen Bedingungen für soziales Handeln entstehen, die in anderen sozialen Kontexten nicht möglich oder weniger bedeutsam sind. Der Sport stellt somit ein ideales Anwendungsfeld zur Beschreibung und Analyse sozialpsychologischer Sachverhalte dar.

Das Potenzial des Sports für die sozialpsychologische Forschung wurde sehr früh erkannt. So finden sich unter den Klassikern der experimentellen Sozialpsychologie Studien, die sich die situativen Gegebenheiten des Sports zunutze machten (PLESSNER, 2007). Beispielhaft dafür stehen die Experimente von RINGELMANN (1913), der mit einer Zugkraftaufgabe den Nachweis erbringen konnte, dass die Leistung einer Person in einer Gruppe geringer ausfallen kann, als wenn sie diese allein erbringen soll oder die Studien von TRIPLETT (1898), der bei Rennradfahrern feststellte, dass sie im Wettbewerb gegen andere Radfahrer ihre Leistung gegenüber der Fahrt alleine gegen die Uhr steigerten. Das Interesse an sozialpsychologischen Studien im Sport ist bis heute ungebrochen. Das zeigen u. a. die bekannten Arbeiten von HASTDORF und CANTRIL (1954) zur (parteischen) Konstruktion sozialer Realität bei der Wahrnehmung von Regelverstößen bei einem American-Football-Spiel oder die Studien von BAUMEISTER und STEINHILBER (1984), die unerwartete Effekte des sozialen Einflusses durch die Zuschauer auf die Leistung in verschiedenen Mannschaftssportarten offenlegten.

Die sozialpsychologische experimentelle Forschung hat insgesamt einen wesentlichen Anteil daran, dass der Einfluss und die Bedeutung des sozialen Kontexts für das menschliche Verhalten stärker herausgearbeitet werden konnte. So war es insbesondere ZIMBARDO (2005; 2008), der mit seinem einzigartigen Gefängnisexperiment und in weiteren Studien aufzeigen konnte, dass der situative Kontext unter Umständen sehr viel stärker das Verhalten der Akteure bestimmt als etwaige Persönlichkeitsdispositionen.

In Deutschland wurden seit den 1980er-Jahren sozialpsychologische Theorie- und Forschungsthemen zum Sport vor allem durch Vertreter der Sportpsychologie aufgegriffen. So galten die Aufsätze *Soziale Einflüsse im Sport* von BIERHOFF-ALFERMANN (1986) und *Soziale Prozesse im Sport* von ALFERMANN im Band Anwendungsfelder von GABLER, NITSCH und SINGER (1993) über Jahrzehnte als die wichtigsten deutschsprachigen Verweise auf sozialpsychologische Inhalte innerhalb der Sportwissenschaft. In späteren sportpsychologischen Sammelbänden (u. a. ALFERMANN & STOLL, 2005; STRAUß & TIETJENS, 2011) wurden dann einzelne Themen bzw. Kapitel mit sozialpsychologischem Hintergrund aufgenommen. Seit 2003 liegt eine erste deutschsprachige Einführung in die Sozialpsychologie des Sports von SCHLICHT und STRAUß als Lehrbuch vor. Die Autoren wählten hierfür vor allem Themenfelder aus, wobei, auf der Basis empirischer Studien im Sport, der sozialpsychologische Erkenntnis- und Forschungsstand wiedergegeben werden konnte. Ebenso gab PLESSNER (2007) ein Themenheft der *Zeitschrift für Sozialpsychologie* heraus, in dem aktuelle sportbezogene Studien vorgestellt wurden.

Mit unserem Buch wollen wir die inhärente Beziehung der Sozialpsychologie mit dem Sport als Lehr- und Forschungsgebiet in den Fokus rücken. Dabei sind wir uns der Problematik bewusst, die Ausdifferenzierung der Sportwissenschaft weiter voranzutreiben. Aber schaut man in die aktuellen Curricula der deutschen Hochschulen, so finden sich dort zahlreiche Lehrveranstaltungen, die originäre sozialpsychologische Gegenstände, wie beispielsweise Gruppenprozesse, Teambuilding, Führungskompetenzen und -verhalten von Sportlehrern, Kommunikation und Interaktion im Sport, soziale Prozesse im Sport u. v. m., thematisieren. Das verwundert nicht, wenn man in Betracht zieht, dass das moderne Menschenbild, die biopsychosoziale Einheit postuliert und die soziale Wirklichkeit sich im Sport überwiegend als ein gemeinschaftliches Sporttreiben in Familie, Schule, Verein oder mit Freunden in der gesamten Lebensspanne darstellt. Das Verstehen und Gestalten sozialer Prozesse im Sport wird somit zu einer Schlüsselqualifikation. Dem muss man in der akademischen Ausbildung von Sportfachkräften ausreichend Rechnung tragen.

Die Angewandte Sozialpsychologie weist den Sport als eins von vielen Praxisfeldern aus (AUHAGEN & BIERHOFF, 2003). Das vorliegende Buch erhebt demnach den Anspruch, grundlegende sozialpsychologische Begriffe, Theorien und Modelle aufzugreifen, die im Anwendungsfeld Sport eine hohe Bedeutung erlangt haben und deren Verständnis und angewandte Vermittlung die sozialen Kompetenzen der Sportstudierenden für ihre spätere berufliche Tätigkeit entwickeln können.

Hierzu haben wir vier Themenkomplexe gebildet:

1. sozial-kognitive Prozesse;
2. soziales Verhalten;
3. Intragruppenprozesse und
4. Intergruppenprozesse.

Unser Lehrbuch soll – wie seine Vorgänger in dieser Buchreihe – vor allem die akademische Lehre in der Sportwissenschaft unterstützen. Die von uns ausgearbeiteten 12 Lektionen stellen eine Auswahl sozialpsychologischer Themenfelder dar, die allerdings bei Weitem nicht alle möglichen Spektren abdecken. In jedem Fall stellen die Lektionen ein Grundgerüst für sozialpsychologische Vorlesungen und Seminare in den Studiengängen der Sportwissenschaft dar.

Der Aufbau und die Gestaltung der Lektionen orientieren sich an den bewährten Standards der Buchreihe. Neben den Grundlagentexten werden in separaten Boxen dem interessierten Leser ergänzende oder vertiefende Informationen zum jeweiligen Sachverhalt geboten. Hier sind vor allem empirische Befunde aus den klassischen Experimenten der frühen Sozialpsychologie dokumentiert, die wir den Lesern nicht vorenthalten wollen, da sie oft die Basis für fundamentale Thesen der Sozialpsychologie darstellen. In den Lektionen werden ebenso die praktischen Konsequenzen für die Sportarbeit diskutiert. Jede Lektion enthält eine Literaturliste, die neben dem Nachweis der verwendeten Quellen auch Hinweise auf eine weiterführende Lektüre bietet. Zum Abschluss werden Lernkontrollfragen formuliert, mit deren Hilfe die Studierenden, die das Buch zum Selbststudium nutzen, ihr neues Wissen überprüfen können.

Wir hoffen, mit diesem Buch einen Beitrag zur Etablierung der Sozialpsychologie als Lehrdisziplin in der Sportwissenschaft leisten zu können. Gleichzeitig wünschen wir uns, dass wir das Praxisfeld Sport im Sinne der Angewandten Sozialpsychologie mit weiteren Anregungen für sozialpsychologische Themen- und Forschungsfelder bereichern können. Wir würden uns freuen, wenn Studierende und Lehrende, aber auch Übungsleiter und Trainer, die dieses Buch zur Hand genommen haben, uns ein kritisches Feedback zur Themenauswahl, inhaltlichen Umsetzung, Verständlichkeit und Praxisrelevanz geben würden, um zielgerichtete Überarbeitungen in der Zukunft vornehmen zu können.

Viele Anregungen und Orientierungen für die Lektionen konnten wir folgenden Sammelwerken zur sportbezogenen Sozialpsychologie entnehmen und wollen sie daher auch als Überblickswerke zum Studium empfehlen:

CARRON, A. V. & EYS, M. A. (2012). *Group dynamics in sport*. (4<sup>th</sup> ed.). Morgantown, WV: Fitness Information Technology.

HAGGER, M. & CHATZISARANTIS, N. (2008). *Social psychology of exercise and sport*. New York, NY: Open University Press.

JOWETT, S. & LAVALLEE, D. (Eds.) (2007). *Social psychology in sport*. Champaign, IL: Human kinetics.

SCHLICHT, W. & STRAUß, B. (2003). *Sozialpsychologie des Sports*. Bern: Hogrefe.

Zum Schluss wollen wir es nicht versäumen, uns bei den Personen herzlich zu bedanken, die uns bei der Fertigstellung dieses Buches unterstützt haben. Das ist vor allem Sarah Labudek, der wir zahlreiche kritische und konstruktive Rückmeldungen zu dem Manuskript verdanken und die die Mehrzahl der Abbildungen erstellt hat. Darüber hinaus bedanken wir uns für wertvolle Hinweise bei Geoffrey Schweizer und Thomas Teubel, sowie für die geduldige Unterstützung auf Verlagsseite durch Alexa Deutz.

*Halle (Saale) & Heidelberg, April 2016*

*Andreas Lau und Henning Plessner*

## Literatur

- ALFERMANN, D. & STOLL, O. (2005). *Sportpsychologie. Ein Lehrbuch in 12 Lektionen*. Aachen: Meyer & Meyer.
- ALFERMANN, D. (1993). Soziale Prozesse im Sport. In H. GABLER, J. NITSCH & R. SINGER (Hrsg.), *Einführung in die Sportpsychologie. Band 3: Anwendungsfelder* (S. 65-109). Schorndorf: Hofmann.
- AUHAGEN, A. E. & BIERHOFF, H.-W. (2003). *Angewandte Sozialpsychologie. Das Praxisbuch*. Weinheim: Beltz.
- BAUMEISTER, R. F. & STEINHILBER, A. (1984). Paradoxical effects of supportive audiences on performance under pressure: The home field disadvantage in sports championship. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 85-93.
- BIERHOFF-ALFERMANN, D. (1986). *Sportpsychologie*. Stuttgart: Kohlhammer.
- HASTDORF, A. H. & CANTRIL, H. (1954). They saw a game: A case study. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 49, 129-134.
- KRAVITZ, D. A. & MARTIN, B. (1986). Ringelmann rediscovered: The original article. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 936-941.
- PLESSNER, H. (2007). Editorial: Sozialpsychologie und Sport. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 38 (2), 71-72.
- RINGELMANN, M. (1913). Recherches sur les moteurs animés. Travail de l'homme. *Annales de l'Institut National Agronomique*, 2e série, tome XII, 1-40.
- SCHLICHT, W. & STRAUß, B. (2003). *Sozialpsychologie des Sports*. Bern: Hogrefe.
- STRAUß, B. & TIETJENS, M. (2011). *Handbuch Sportpsychologie*. Schorndorf: Hofmann.
- TRIPLETT, N. (1898). The dynamogenic factors in pacemaking and competition. *American Journal of Psychology*, 9, 507-533.
- ZIMBARDO, P. (2005). *Das Stanford Gefängnis Experiment. Eine Simulationsstudie über die Sozialpsychologie der Haft*. (3. Aufl.). Goch: Santiago Verlag.
- ZIMBARDO, P. (2008). *Der Luzifer-Effekt. Die Macht der Umstände und die Psychologie des Bösen*. Heidelberg: Spektrum Akademischer Verlag.

## Lektion 2

### Soziale Kognitionen

Das allgemeine Feld der Kognitionsforschung beschäftigt sich mit Prozessen der menschlichen Informationsverarbeitung, die zwischen der Wahrnehmung der Umwelt und dem darauf bezogenen Verhalten vermitteln. Es geht beispielsweise darum, wie Menschen Informationen im Gedächtnis speichern und wieder abrufen. Dieser Fokus auf die zugrunde liegenden psychologischen Prozesse und die vermittelnden kognitiven Strukturen steht einer rein verhaltensorientierten Position gegenüber (vgl. Lektion 1).

Unter *sozialer Kognition* versteht man nun zum einen die Anwendung dieses Informationsverarbeitungsansatzes auf soziale Inhalte, wie beispielsweise Gruppenbeziehungen, Eindrucksbildung oder Vorurteile (vgl. Lektion 12). Zum anderen geht es dabei um die Beeinflussung dieser Prozesse durch die tatsächliche, vorgestellte oder antizipierte Präsenz anderer Individuen (vgl. Lektion 6). Es ist die Anwesenheit anderer Menschen in irgendeiner Form, die eine Situation in eine soziale Situation und einen kognitiven Prozess in einen sozial-kognitiven Prozess verwandelt. Da Sport in der Regel in einem sozialen Kontext betrieben wird, haben soziale Kognitionen natürlich eine große Bedeutung in diesem Anwendungsfeld (UNKELBACH, PLESSNER & HAAR, 2009).

Vereinfacht kann man auch sagen, dass die soziale Kognitionsforschung sich im Wesentlichen damit beschäftigt, wie Menschen sich selbst und andere beurteilen (FISKE & TAYLOR, 2008). Dementsprechend beginnt diese Lektion mit der Darstellung grundlegender Prozesse des *Urteilens* und des daraus häufig folgenden Prozesses des *Entscheidens*. Zwei im Sport besonders bedeutende Urteile sind die über andere Personen, beispielsweise einen kommenden Gegner in einem Tennismatch, und die Erklärung von Sieg oder Niederlage in einem solchen Spiel durch mögliche Ursachenzuschreibungen. Diese Prozesse der *Personenwahrnehmung* und der *Kausalattributionen* stellen wir daher in eigenen Abschnitten dar (Kap. 2 & Kap. 3). Schließlich widmen wir uns in dieser Lektion einer besonderen Form sozialer Kognitionen, die im Sport eine große Rolle spielen, nämlich den *Selbstwirksamkeitsüberzeugungen* (Kap. 4).



# 1 Urteilen und Entscheiden

*Urteilen* und *Entscheiden* werden im allgemeinen Sprachgebrauch häufig so verwendet, dass sie einen mehr oder weniger zusammenhängenden Prozess bezeichnen, bei dem die Komponenten Urteilen und Entscheiden fest miteinander verbunden sind. In der Praxis wird das in der Regel auch der Fall sein, in der wissenschaftlichen Literatur wird jedoch deutlich zwischen den Prozessen des Urteilens und des Entscheidens differenziert (BETSCH, FUNKE & PLESSNER, 2011).

So wird unter *Urteilen* allgemein die Zuordnung eines Wertes zu einem Urteilsobjekt auf einer bestimmten Bewertungsdimension verstanden. Beispielsweise kann die Spielleistung eines Handballspielers mithilfe einer Notenskala von „sehr gut“ bis „sehr schlecht“ beurteilt werden. Dieses Urteil muss dann nicht notwendigerweise eine Handlungskonsequenz haben.

Anders ist es mit *Entscheidungen*: In Entscheidungssituationen hat eine Person eine Auswahl zwischen mindestens zwei Optionen und muss sich für eine davon entscheiden. Dies ist beispielsweise der Fall, wenn ein Trainer im Fußball zwei Spielsysteme zur Auswahl hat (4-4-2 vs. 5-4-1). Die Entscheidung für eines der Systeme hat dann unmittelbare Handlungskonsequenzen für die Auswahl der Spieler, die aufgestellt oder auf die Bank gesetzt werden. Es ist sehr wahrscheinlich, dass die Beurteilung der Spielstärke bzw. der taktischen Passung der einzelnen Spieler eine bedeutende Rolle bei der Auswahlentscheidung eines Trainers einnimmt. Insofern folgen Entscheidungen häufig, jedoch nicht ausschließlich, vorangegangenen Urteilen. Beispielsweise kann neben der Beurteilung der Leistungsstärke eines Spielers die Erwartung des Trainers, dass er diese Stärke in dem einen oder anderen System auch umsetzt, ebenfalls eine Rolle spielen. Die Einbeziehung von antizipierten Konsequenzen ist ein wichtiges Bestimmungstück von Entscheidungen.

Andererseits erfordern zumindest einige Entscheidungssituationen im Sport, dass eine Entscheidung unmittelbar auf dem Urteil basiert und antizipierte Konsequenzen gerade nicht mit berücksichtigt werden. Beispielsweise sollte es für die Entscheidung über ein misslungenes Element im Kunstturnen im Sinne der Wertungsvorschriften für einen Kampfrichter keine Bedeutung haben, dass der betroffene Turner durch die Bewertung jegliche Medaillenchancen verliert und ein Wettkampf dadurch unter Umständen früh entschieden und so für die Zuschauer weniger interessant wird.

Komplizierter ist es wiederum in Sportspielen, wo von Schiedsrichtern in vergleichbaren Situationen oft so etwas wie „Fingerspitzengefühl“ gefordert wird. Damit ist nichts anderes gemeint, als über die konkrete Anwendung von Regeln hinaus negative

Konsequenzen zu vermeiden bzw. positive anzustreben (zur Problematik des sogenannten *Game Managements* bei Schiedsrichtern in den Sportspielen vgl. BRAND, SCHWEIZER & PLESSNER, 2009).

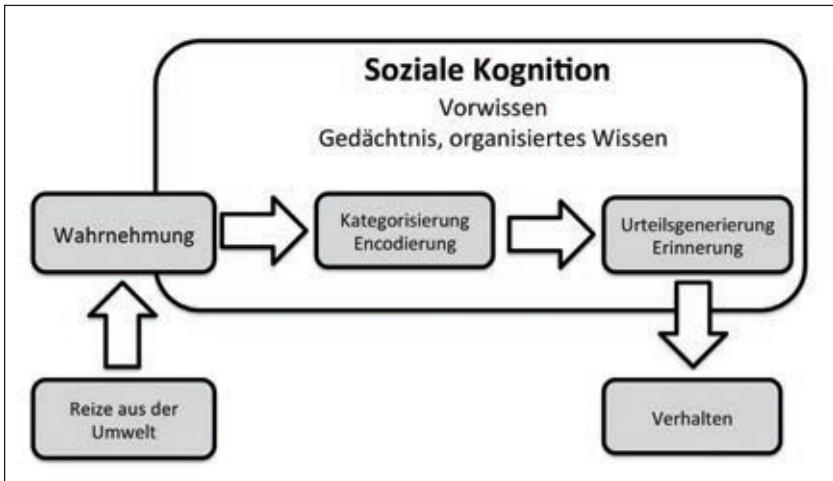
Diese Tatsache, dass Urteile manchmal eins zu eins in Entscheidungen umgesetzt werden, manchmal jedoch nicht, spiegelt sich auch darin, dass sich in der Psychologie mit der sozialen Kognitionsforschung und der Entscheidungsforschung zwei eigenständige Forschungstraditionen herausgebildet haben, die sich allerdings thematisch stark überlappen. Unsere Darstellung des Themas *Urteilen* und *Entscheiden* folgt entsprechend der Ausrichtung des Buches vor allem der Perspektive der sozialen Kognitionsforschung und legt damit den Schwerpunkt der Analyse auf Urteilsprozesse. Damit wird nach unserer Ansicht auch eine wichtige Grundlage zum Verständnis vieler Entscheidungsprozesse im Sport geschaffen. Anhand von zwei Beispielen wird dazu am Ende ergänzend ein Einblick in die Perspektive der Entscheidungsforschung gegeben.

*Eine ausführliche Einführung zu allgemeinen Aspekten des Urteilens und Entscheidens bietet das Buch „Denken – Urteilen, Entscheiden und Problemlösen“ von BETSCH, FUNKE und PLESSNER (2011), Heidelberg: Springer. Eine stärker sportbezogene Darstellung findet sich in „Judgement, decision making and success in sport“ von BAR-ELI, PLESSNER und RAAB (2011), Oxford: Wiley.*

## 1.1 Urteilen

Wie bereits erwähnt, hebt die soziale Kognitionsforschung in besonderer Weise die Bedeutung von Prozessen der Informationsverarbeitung hervor, die zwischen den beobachteten Gegebenheiten in der sozialen Umwelt und den darauf bezogenen Handlungen vermitteln. So lassen sich beispielsweise verschiedene Stufen der Informationsverarbeitung unterscheiden. BLESS, FIEDLER und STRACK (2004) unterscheiden zwischen *Wahrnehmung, Kategorisierung, gedächtnisbezogener Organisation von Ereignissen* und späteren *Prozessen der Informationsintegration* (vgl. Abb. 2.1).

Wir werden im Folgenden diese Stufen genauer darstellen. Grundsätzlich ist diese Unterscheidung unter anderem dann nützlich, wenn man den Ursachen von möglichen Fehlurteilen auf den Grund gehen möchte (PLESSNER & HAAR, 2006). Ein wichtiger Schwerpunkt der Forschung zu sozialen Kognitionen liegt nämlich auf der Analyse von systematischen Urteilsfehlern, sogenannten *kognitiven Täuschungen*, und den ihnen zugrunde liegenden Prozessen (zum Überblick vgl. POHL, 2004).



**Abb. 2.1:** Prozess der sozialen Informationsverarbeitung (modif. nach BLESS, FIEDLER & STRACK, 2004)

### Informationsauswahl

Urteile hängen in hohem Maße von der Auswahl an Informationen ab, auf denen sie beruhen. Das hat auch etwas damit zu tun, dass das, was Menschen wahrnehmen, von ihnen selten hinterfragt wird und zunächst eher für wahr und unverfälscht gehalten wird. Von daher ist es für *Urteile* von großer Bedeutung, auf welche Informationen die Aufmerksamkeit gelenkt und welche Informationen tatsächlich wahrgenommen werden.

**Beispiel:** In einer Analyse der Wahrnehmungssituationen von Linienrichtern im Tennis kamen JENDRUSCH, TIDOW und DE MARÉES (1994) zu der Einsicht, dass es bei den heutigen Aufschlaggeschwindigkeiten unmöglich ist, zu *sehen*, ob ein Ball auf der Linie oder knapp daneben landet. Trotzdem wurden Linienrichter, die an einer Trainingsstudie teilnahmen, in ihren Urteilen besser, wenn ihnen nach jeder Entscheidung, ob der Ball im Feld oder knapp daneben war, mithilfe eines elektronischen Messsystems ein korrektes Feedback gegeben wurde. Die Forscher führten die Verbesserung darauf zurück, dass die Linienrichter in diesem Training lernten, mehr Aufmerksamkeit auf beobachtbare Hinweisreize zu lenken, die mit einer überzufälligen Wahrscheinlichkeit auf den Ort des Auftreffens hindeuten, wie beispielsweise die Flugkurve der Balls.

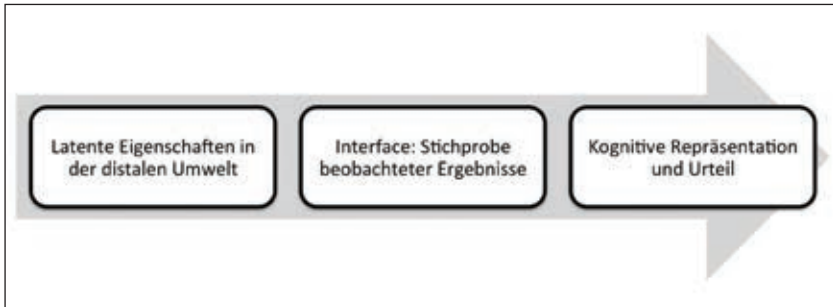
Im Sport ergeben sich Unterschiede in der Wahrnehmung oft schon einfach dadurch, dass sich die visuelle Perspektive verschiedener Beobachter unterscheidet. Überzeugend stellt sich dieser Einfluss der Perspektive vor allem in Arbeiten von Schieds- und Kampfrichterentscheidungen dar (MACMAHON, MASCARENHAS, PLESSNER, PIZZERA, OUDEJANS & RAAB, 2015). Wie trügerisch der unmittelbare visuelle Eindruck sein kann, wird aber auch jedem Sportzuschauer schnell klar, wenn er sich beispielsweise ein Live in der Sporthalle oder in einem Stadium verfolgtes Sportereignis anschließend im Fernsehen anschaut, wobei natürlich neben der Blickperspektive auch der jeweilige Bildausschnitt und die damit verbundene Bewegungsdynamik zu Unterschieden im visuellen Eindruck beiträgt.

Ein interessanter Effekt bei der Wahrnehmung von Bewegungsrichtungen wurde in einer Studie von MAASS, PAGANI und BERTA (2007) festgestellt. Dabei hatten die Versuchspersonen die Aufgabe, die „Schönheit“ von Fußballtoren zu beurteilen. Die Videoclips der ausgewählten Tore unterschieden sich darin, dass die Tore entweder so gezeigt wurden, dass der Torschuss in einer klar erkennbaren Flugbahn von links nach rechts erfolgte oder genau umgekehrt. Es zeigte sich für italienische Versuchspersonen über alle Bedingungen hinweg eine klare Präferenz für die Tore, die von links nach rechts präsentiert wurden gegenüber den Toren, die von rechts nach links gezeigt wurden.

Interessanterweise zeigte sich für arabische Versuchspersonen genau der umgekehrte Effekt. Sie bevorzugten Tore, die von rechts nach links präsentiert wurden. Die Autoren dieser Studie erklären diese Effekte mit den Unterschieden in der Richtung der jeweils ursprünglich gelernten Schriftsprache. Während es Italiener gewohnt sind, von links nach rechts zu lesen, ist es bei Arabern genau umgekehrt. Damit einher geht eine positivere Bewertung von Dingen, die der gelernten Leserichtung entsprechen. Diese Erklärung entstammt dem aktuellen „*Embodied Cognition*“-Ansatz, der betont, dass Wahrnehmungen und Informationsverarbeitung durch visuelle und motorische Vorerfahrungen beeinflusst werden (vgl. RAAB, JOHNSON & HEEKEREN, 2009).

In sehr allgemeiner Weise geht der *kognitiv-ökologische Stichprobenansatz sozialer Urteile* (FIEDLER, 2000) davon aus, dass viele zu beurteilende Eigenschaften unserer (sozialen) Umwelt, wie z. B. die „Nervenstärke“ einer Mannschaft in kritischen Situationen, der Wahrnehmung nicht direkt zugänglich sind, sondern aus einer Vielzahl von Beobachtungen erschlossen werden müssen. In Anbetracht der Komplexität unserer Umwelt und der im Prinzip unendlichen Anzahl von möglichen Beobachtungen benötigen wir daher eine möglichst repräsentative Auswahl an Informationen, auf deren Grundlage wir die Ausprägung einer Eigenschaft einschätzen können. Die zu diesem Zweck gezogene Stichprobe an Informationen bildet dann eine Art Schnittstelle zwi-

schen den Informationen, die in der Umwelt gegeben sind, und den anschließenden kognitiven Prozessen eines Urteilers (vgl. Abb. 2.2).



**Abb. 2.2:** Der Stichprobenansatz nach FIEDLER (2000)

Der *Stichprobenansatz* geht davon aus, dass die von sozialen Urteilern gezogenen Stichproben im Alltag eigentlich nie zufällig gezogen sind und daher auf verschiedenste Arten verzerrt sein können. So konnte für unterschiedliche Urteilsaufgaben gezeigt werden, dass Personen nicht in der Lage sind, verzerrte Stichproben zu erkennen oder zu korrigieren. Sie tendieren daher dazu, ihre Urteile direkt auf die vorliegende Stichprobe an Informationen zu stützen und sich so zu verhalten, als ob diese Stichprobe zufällig gezogen worden wäre.

Im Bereich des Sports konnten PLESSNER, HARTMANN, HOHMANN und ZIMMERMANN (2001) beispielsweise zeigen, dass die Richtung der Informationssuche einen Einfluss auf die Bewertung der Leistungsstärke eines Fußballspielers hat. Die Aufgabe der Teilnehmer in dieser Studie bestand darin, die bedingte Wahrscheinlichkeit einzuschätzen, dass eine Mannschaft erfolgreich ist, vorausgesetzt, ein bestimmter Spieler dieser Mannschaft wird eingesetzt.

Das Experiment war so aufgebaut, dass diese Mannschaft kaum ein Spiel gewann und ein Sieg damit ein seltenes Ereignis war. Wenn die Teilnehmer Informationen aus den Ergebnissen von 100 Spielen anhand des Kriteriums „Erfolg des Teams“ auswählten, überschätzten sie die bedingte Wahrscheinlichkeit und somit auch die Leistung des einzelnen Spielers im Vergleich zu einer Bedingung, in der die Information anhand des Prädiktors ausgewählt werden konnte, nämlich der Teilnahme des Spielers. Diese unterschiedlichen Suchstrategien führten im gegebenen Falle zu unterschiedlich repräsentativen Stichproben von Siegen und Niederlagen und daher zu unterschiedlichen Schätzungen der bedingten Wahrscheinlichkeit und der Leistungsfähigkeit des Spielers.

### ***Kategorisierung und Gedächtnis***

Die Encodierung und Interpretation wahrgenommener Informationen geschieht, indem der Urteilende diesen Informationen eine Bedeutung zuschreibt. Dazu muss die neue Information mit dem im Gedächtnis gespeicherten Vorwissen in Verbindung gebracht werden. So mag beispielsweise eine Übung mit Band in der Rhythmischen Sportgymnastik einem ungeschulten Beobachter als eine zufällige Abfolge merkwürdiger Bewegungen erscheinen, wohingegen eine Expertin leicht in der Lage ist, verschiedene Kategorien von Elementen unterschiedlichen Schwierigkeitsgrades auszumachen.

Während Vorwissen über Beurteilungskriterien und adäquate Kategorisierungssysteme in einer Sportart eine notwendige Voraussetzung für akkurate Leistungsbeurteilungen darstellt, beschäftigt sich die Forschung häufig mit Wissen, das einen verzerrenden Einfluss auf kognitive Prozesse von Urteilern und somit auf nachfolgende Entscheidungen hat.

In der sozialen Kognitionsforschung besteht die Annahme, dass soziales Wissen in komplexen Strukturen wie Kategorien, Schemata und Skripten organisiert ist, und dass diese Strukturen durch ein assoziatives Netzwerk miteinander in Verbindung stehen (BLESS, FIEDLER & STRACK, 2004). Welches Wissen bei der Encodierung eines Reizes angewandt wird, hängt beispielsweise von dessen Zugänglichkeit und Anwendbarkeit ab. Wissen kann zudem auch von Schlüsselreizen aus der sozialen Umwelt aktiviert werden.

Basierend auf dieser Annahme, konnten beispielsweise FRANK und GILOVICH (1988) in einer bekannten Untersuchung zeigen, dass sogar kulturell geteiltes Wissen Sportentscheidungen beeinflussen kann, obwohl dieses eigentlich irrelevant für die Beurteilung von Leistungen sein sollte. Ausgehend von der Annahme, dass in den meisten Kulturen ein starker Zusammenhang zwischen der Farbe Schwarz und dem Konzept Aggression besteht, wurde die Hypothese aufgestellt, dass die schwarzen Trikots einer Mannschaft als Hinweisreiz dienen, der automatisch das Konzept Aggression aktiviert und daher dessen Zugänglichkeit erhöht. In zwei Studien konnte gezeigt werden, dass Spieler, wenn sie schwarze Trikots trugen, sich selbst als aggressiver wahrnahmen und sich auch eher entsprechend verhielten, als wenn sie in anderen Farben spielten. In einem zusätzlichen Experiment zeigte sich, dass Schiedsrichter im American Football eher dazu geneigt waren, ein Team in schwarzen Trikots zu bestrafen, als ein Team, das in weißen Trikots spielte.

Daneben gibt es zahlreiche Studien, die zeigen, dass die Encodierung von Information über Leistungen im Sport auch von Kategorien beeinflusst wird, die sich direkt aus der Wettkampfsituation ergeben. Im Kunstturnen führt zum Beispiel die Konvention,

dass Trainer typischerweise die Turner in Mannschaftswettkämpfen in einer Rangordnung vom schwächsten Turner zu Beginn bis zum stärksten am Ende starten lassen, zu unterschiedlichen Erwartungen an die Leistungen der jeweiligen Turner.

In einem entsprechenden Experiment untersuchte PLESSNER (1999) die kognitiven Prozesse, die diesen durch die Startreihenfolge bedingten Erwartungseffekten in der Beurteilung von Kunstturnern zugrunde liegen. Unter anderem zeigte sich, dass die Kategorisierung von Übungselementen (d. h. die Schwierigkeit, die einzelnen Elementen im Kunstturnen zugeschrieben wird) durch die Erwartungen der Kampfrichter beeinflusst wird. So wurden die Elemente einer Übung insgesamt als schwieriger kategorisiert, wenn ein Turner an erster Stelle einer Mannschaftsreihenfolge antrat, als wenn dieselbe Übung an letzter Stelle gezeigt wurde.

Insgesamt lässt sich feststellen, dass die Verarbeitung von Informationen häufig durch die Kategorisierung und damit durch die Aktivierung unterschiedlicher Arten von Vorwissen beeinflusst wird, selbst wenn dieses Wissen keine direkte Relevanz hat. Daher sollten sich Athleten, Schiedsrichter und Trainer sowie generell Zuschauer von Sportveranstaltungen der potenziellen Verzerrungen bewusst sein, die durch Kategorisierungsprozesse und damit durch die Aktivierung unangemessenen Wissens hervorgerufen werden können. Wie bei der Korrektur von Wahrnehmungsfehlern im obigen Tennisbeispiel wurde in diesem Kontext (videobasiertes) Feedbacktraining als eine Maßnahme zur Verbesserung der Genauigkeit von Urteilen vorgeschlagen (SCHWEIZER, PLESSNER, KAHLERT & BRAND, 2011).

### ***Informationsintegration und Urteilsbildung***

Im nächsten Schritt sozialer Informationsverarbeitung werden Informationen, die encodiert und kategorisiert wurden, zusammen mit aus dem Gedächtnis abgerufenen Informationen in ein Urteil integriert. Idealerweise würden für ein Urteil alle relevanten Informationen berücksichtigt und auf angemessene, analytische Art und Weise zusammengeführt. Da jedoch die menschliche Informationsverarbeitungsfähigkeit begrenzt ist und soziale Situationen zudem meist mit Einschränkungen in der Verarbeitungskapazität, wie Zeitdruck, einhergehen, benutzen Menschen häufig Vereinfachungen und Abkürzungen, um in komplexen Entscheidungssituationen handlungsfähig zu bleiben.

Ein Beispiel dafür ist die oben genannte Verwendung schematischen Wissens, ohne die spezifische, individuelle Information zu verarbeiten (siehe auch Lektion 12 zur Verwendung von Stereotypen). Ein anderes ist die Anwendung sogenannter *Heuristiken*, also Daumenregeln für die Entscheidungsfindung, die es Menschen erlau-

ben, trotz beschränkter Informationskapazität zu relativ guten Urteilen zu kommen (KAHNEMAN, SLOVIC & TVERSKY, 1982). An den folgenden Beispielen wird deutlich, dass zudem im sportlichen Kontext ganz eigene Prinzipien der Urteilsbildung zum Einsatz kommen.

In einer häufig zitierten Studie konnte gezeigt werden, dass Schiedsrichter nicht nur situationsabhängige Hinweisreize, sondern auch ihre eigenen vorhergehenden Entscheidungen berücksichtigen. So fanden PLESSNER und BETSCH (2001) einen negativen Zusammenhang zwischen aufeinanderfolgenden, dasselbe Team betreffenden Elfmeterentscheidungen. Die Wahrscheinlichkeit, einen Elfmeter gegen ein Team zu pfeifen, nahm ab, wenn die Schiedsrichter das Team bereits in einer ähnlichen Situation mit einem Elfmeter bestraft hatten und nahm zu, wenn sie das Team in einer ähnlichen Situation nicht bestraft hatten. Umgekehrt nahm die Wahrscheinlichkeit zu, einen Elfmeter für das Team zu pfeifen, das bereits mit einem Elfmeter bestraft wurde, im Vergleich zu der Situation, wenn noch kein Elfmeter gegen das Team gepfiffen worden war. Diese Befunde konnten später anhand von Felddaten bestätigt werden (SCHWARZ, 2011).

Solche sogenannten *Reihenfolgeeffekte* replizieren prinzipiell einen klassischen Befund der sozialen Kognitionsforschung im Sport, nämlich dass soziale Urteile von vergleichender Natur sind (MUSSWEILER, 2003). Wir werden darauf im Abschnitt zur Personenwahrnehmung noch ausführlicher eingehen. Eine wichtige Frage in diesem Zusammenhang bezieht sich auf die Adaptivität der Verwendung der im sozialen Kontext gegebenen Informationen und beschäftigt sich damit, ob Informationen so verwendet werden, dass sich eine bessere Anpassung an die Ökologie der Situation ergibt und Urteile die Realität wiedergeben.

Beispielsweise hat sich das sogenannte *Hot-Hand-Phänomen* in Sportarten wie Basketball, wonach ein bestimmter Spieler ab und zu einen vermeintlichen Lauf hat (d. h. ungewöhnlich viele Treffer in Serie gelingen) und ihm daher mehr Versuche überlassen werden sollten, einen Korb zu werfen, als Fehlannahme erwiesen (GILOVICH, VALLONE & TVERSKY, 1985). In einer jüngeren Analyse konnte BURNS (2004) jedoch zeigen, dass Läufe valide Hinweise für die allgemeine Treffsicherheit eines Spielers sind. Für die Entscheidung, welchem Spieler der Ball zugespielt werden sollte, um die Trefferwahrscheinlichkeit zu maximieren, können Läufe demnach als Informationsgrundlage genutzt werden. Infolgedessen stellt der Glaube an die Hot Hand eine adaptive Entscheidungsstrategie dar, selbst wenn der Glaube an sich normativ falsch ist (BAR-ELI, AVUGOS & RAAB, 2006).

Bei der Urteilsbildung im sportlichen Kontext spielt natürlich auch die Gruppenzugehörigkeit bzw. die Identifizierung mit einem Team oder einem Athleten bzw. die damit



verbundene Motivation eine wichtige Rolle. Das wird bereits an einer klassischen Studie zur Bewertung von Foulsituationen durch Zuschauer nach einem Footballspiel der Universitäten Dartmouth und Princeton deutlich (HASTORF & CANTRIL, 1954). Dieses Spiel war durch eine große Zahl von Unsportlichkeiten und Regelverstößen gekennzeichnet. Eine Befragung von Studierenden beider Universitäten in der Woche nach dem Spiel zeigte, dass jede Seite die jeweils andere als unsportlich und provozierend erlebte, während das Verhalten des eigenen Teams nur als Reaktion auf den situativen Druck des unsportlichen Gegners gesehen wurde.

Diese Studie demonstriert neben der Subjektivität von Einschätzungen sportlicher Leistungen auch die Bedeutung der Motivation im Sinne eines „*motivated thinking and reasoning*“ (z. B. KUNDA, 1990) als mögliche Ursache für systematische Urteilsverzerrungen. So können nicht nur vorangegangene Erfahrungen oder Überzeugungen die Informationsverarbeitung beeinflussen, sondern auch die Motivation einer Person, ein bestimmtes Ziel zu erreichen.

## 1.2 Entscheiden

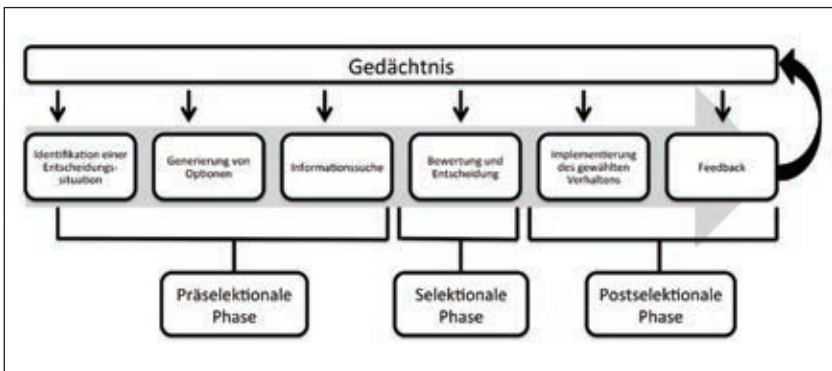
Genauso wie das *Urteilen* lässt sich auch das *Entscheiden* als ein Prozess verstehen. Abbildung 2.3 zeigt ein entsprechendes Rahmenmodell, das wichtige Teilprozesse des Entscheidens benennt (BETSCH, FUNKE & PLESSNER, 2011). Dabei wird zwischen der *präselektionalen*, der *selektionalen* und der *postselektionalen Phase* unterschieden.

Die *selektionale Phase* umfasst den eigentlichen Kernprozess des Entscheidens. Dabei geht es um die Bewertung der Konsequenzen von Optionen und das Fällen einer Entscheidung. Die Entscheidungsforschung befasste sich lange Zeit fast ausschließlich mit dieser Phase. Häufig geht es dabei um den Vergleich tatsächlicher Entscheidungen mit den Vorhersagen eines normativen Modells unter den Bedingungen eingeschränkter Handlungsmöglichkeiten. Die unten dargestellte Arbeit zum *Action Bias* ist ein aktuelles, sportbezogenes Beispiel für diese Art von Entscheidungsforschung.

Entscheidungen im Alltag zeichnen sich häufig dadurch aus, dass entscheidungsrelevante Informationen erst aktiv gesucht werden müssen, sei es im Gedächtnis oder in der Umwelt. Auch ist bei alltäglichen Entscheidungen die Menge an Handlungsoptionen häufig nicht festgeschrieben. In der Regel gibt es mehr Alternativen, als tatsächlich bei Entscheidungen berücksichtigt werden. Die Generierung von Optionen und die Suche nach entscheidungsrelevanten Informationen obliegen im Alltag dem Entscheider selbst; es sind damit wichtige Prozesse, die den Ausgang von Entscheidungen wesentlich mitbestimmen. Diese Prozesse fallen unter die *präselektionale Phase*, weil

sie der eigentlichen Entscheidung vorangehen. Zu dieser Phase bzw. dem Prozess der Optionsgenerierung werden wir im Folgenden ebenfalls ein aktuelles, sportbezogenes Beispiel vorstellen.

Ein wichtiger Aspekt alltäglicher Entscheidungen besteht schließlich darin, dass sich viele Entscheidungssituationen wiederholen. Die Erfahrungen, die mit der Implementierung von Entscheidungen erworben werden, haben eine große Bedeutung für nachfolgende Entscheidungen. Wenn eine Handlung ausgeführt wird, gibt es durch die Umwelt in der Regel ein *Feedback* über die Konsequenzen des Verhaltens. Dazu tragen auch die von uns vorgenommenen *Kausalattributionen* bei (Kap. 3). Das Gelernte wird im Langzeitgedächtnis gespeichert und kann dann die nachfolgende Informationsverarbeitung und Entscheidungsfindung informieren und lenken. Alle diese Prozesse kommen nach der Entscheidung ins Spiel. Sie werden deshalb der *postselektionalen Phase* zugeordnet.



**Abb. 2.3:** Ein Rahmenmodell des Entscheidens (modif. nach BETSCH, FUNKE & PLESSNER, 2011)

### Optionsgenerierung

Die *Optionsgenerierung* bezieht sich auf den Prozess, bei dem aus einem großen Möglichkeitsraum (z. B. in einer Spielsituation) überhaupt erst Entscheidungsoptionen erzeugt werden, unter denen dann eine Auswahl getroffen werden kann. JOHNSON und RAAB (2003) haben den Prozess der Optionsgenerierung im Handball untersucht. An ihrer Studie nahmen über 80 Handballspieler aus verschiedenen Altersgruppen und Leistungsstufen teil. Ihnen wurde eine Reihe von taktischen Spielsituationen auf Video präsentiert. Die Videosequenzen waren zuvor mithilfe von Experten so ausgewählt worden, dass sie realistischen Situationen in der Anzahl und Verfügbarkeit von

Entscheidungsoptionen (z. B. Abspiel oder Torwurf) entsprechen. Das Video wurde jeweils gestoppt, wenn ein bestimmter Spieler den Ball besaß. Die Teilnehmer sollten dann jeweils die erste Möglichkeit nennen, die ihnen in den Sinn kam, weitere geeignete Optionen für die aktuelle Situation benennen und schließlich die Beste dieser generierten Option bestimmen.

Der theoretische Hintergrund der Studie besteht in der Annahme der Verwendung der sogenannten *Take-the-First-Heuristik*. Sie besagt, dass Menschen in solchen Situationen einfachen Entscheidungsregeln folgen: Wähle die Option, die dir bei der Optionsgenerierung als Erstes in den Sinn kommt. Tatsächlich entsprachen die Ergebnisse dieser Annahme. Die als erste generierte Option erwies sich in der Regel als die Beste und die Qualität der Optionen nahm mit zunehmender Reihenfolge linear ab. Zudem zeigte sich, dass erfahrenere Handballspieler die Optionsgenerierung häufiger direkt nach der ersten Option abbrechen, während weniger erfahrene Spieler mehr Optionen generieren und sich auch nicht unbedingt für die zuerst generierte Option entscheiden.

### **Action Bias**

Die *Bewertung* des Ergebnisses einer Handlung hängt nicht nur von diesem selbst ab, sondern auch von der Art und Weise, wie es zustande gekommen ist. So kann es beispielsweise sein, dass Personen im Falle eines Misserfolgs unterschiedliche Reaktionen zeigen, wenn dieses Resultat durch *Handeln (Action)* oder durch *Untätigkeit (In-Action)* erreicht wurde. Dieser Effekt wird von KAHNEMAN und MILLER (1986) mittels der Normtheorie erklärt. Misserfolge werden als ärgerlicher aufgefasst bzw. eingeschätzt, wenn es dem Akteur in der Reflexion leichter fällt, sich vorzustellen, dass mit der Entscheidung zu einer alternativen Handlung ein besseres Ergebnis möglich gewesen wäre.

Des Weiteren wird davon ausgegangen, dass es für die handelnde Person einfacher ist, sich vorzustellen, eine tatsächlich stattgefundene Handlung mental rückgängig zu machen, als sich ein mentales Bild über eine Handlung und ihre möglichen Resultate zu bilden, wenn tatsächlich gar nicht gehandelt wurde. Folglich ist die Reaktion auf die Ergebnisse des Handelns (Action) stärker als die Reaktion auf Ergebnisse der Untätigkeit (In-Action). Das Umgekehrte sollte aber der Fall sein, wenn in einer Situation die Norm darin besteht, zu handeln, anstatt inaktiv zu bleiben. Menschen sollten dann eine Tendenz zum Handeln entwickeln, auch wenn das Nichthandeln erfolgreicher sein könnte (*Action Bias*).

Dieser Idee folgend, stellten BAR-ELI, RITOV, AZAR, KEIDAR-LEVIN und SCHEIN (2007) die Hypothese auf, dass das Verhalten von Fußballtorhütern während der Ausführung eines Strafstoßes vom Action Bias beeinflusst wird. Für Torhüter sei

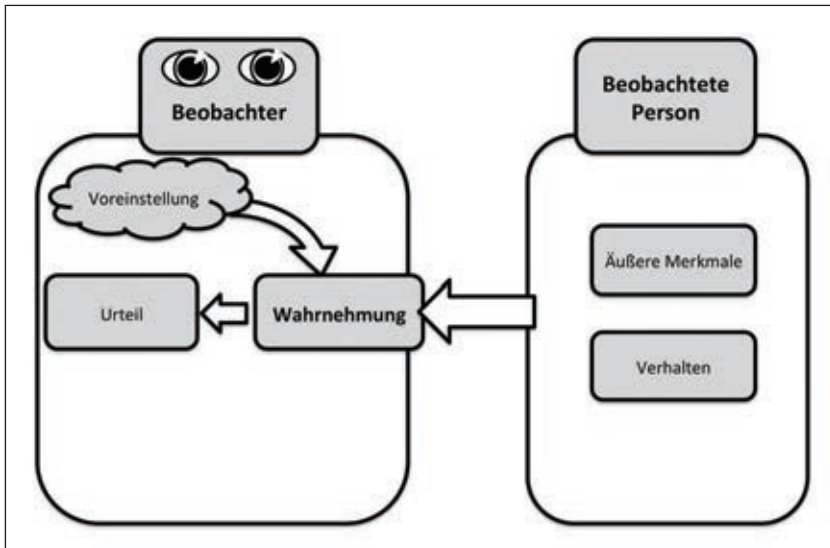
es die Norm, in einer Elfmetersituation zu handeln. Sie gehen in ihrer Entscheidungsfindung eher davon aus, dass die Schützen der gegnerischen Mannschaft in die zu Beginn ungedeckte Zone eines Tores, also in eine der beiden Torecken, beim Elfmeter zielen. Deshalb entscheiden sie sich in den meisten Fällen nicht für das Stehenbleiben in der Mitte, sondern für das Springen in eine der beiden Torecken. Auch würde es nicht gut aussehen, wenn sie in der Mitte stehen blieben und gewissermaßen untätig mitzusehen würden, wie der Ball in eine der Ecken geht. Dies bedeutet, bezogen auf die Normtheorie, dass das Springen in eine Torecke als Handlung (Action) von den Torhütern sowohl als Entscheidung bevorzugt als auch als Normverhalten angesehen wird und das Stehenbleiben in der Mitte der Unterlassung (In-Action) zuzuordnen ist.

BAR-ELI et al. (2007) analysierten 286 Strafstoße in Topfußballligen und Meisterschaften und fanden heraus, dass die optimale Strategie für Torhüter unter der gegebenen Verteilung der Schussrichtungen darin bestünde, häufiger in der Mitte zu bleiben. Tatsächlich sprangen sie aber fast immer direkt nach rechts oder links. Dieses Beispiel zeigt bereits, welchen großen Einfluss Normen auf menschliches Verhalten haben (vgl. Lektion 6).

## **2 Personenwahrnehmung**

Soziale Interaktionen im Sport sind stark von der Art und Weise bestimmt, wie Athleten Eindrücke übereinander bilden und wie sie ihre eigene Leistung wahrnehmen und bewerten. Zum Beispiel kann ein Tennisspieler seinen „Matchplan“ daran anpassen, welchen Eindruck er von den Fähigkeiten seines Gegners im Vergleich zu seinem eigenen Vermögen und eventuellen Defiziten hat. Wie bilden sich nun Personen einen Eindruck von anderen und wie ziehen sie daraus Schlussfolgerungen?

Nach WERTH und MAYER (2007) werden die soziale Wahrnehmung und Urteile über andere Personen sowohl von äußeren Merkmalen und Verhalten der zu beobachtenden Person als auch von den bestehenden Einstellungen des Beurteilers beeinflusst (s. Abb. 2.4). Menschen suchen im Vorfeld von sozialen Interaktionen zudem aktiv nach Informationen, die ihnen helfen können, genaue Eindrücke von anderen Menschen zu bilden. Es kann angenommen werden, dass Athleten auch nach solchen Informationen Ausschau halten, um auf die spezifischen Anforderungen der (Wettkampf-) Interaktion eingestellt zu sein und zu antizipieren, wie sie wahrscheinlich abschneiden werden (GREENLEES, 2007).



**Abb. 2.4:** Aspekte der Personenwahrnehmung (modif. nach WERTH & MAYER, 2007)

Wie im vorherigen Abschnitt bereits erwähnt, kann die Anwendung von passendem schematischen Wissen durchaus hilfreich bei der Vorbereitung auf die Interaktion mit anderen Menschen sein (FISKE & TAYLOR, 2008). So enthalten Personenschemata in der Regel Informationen, die Rückschlüsse über eine andere Person erlauben, die über die unmittelbar in einer bestimmten Situation gegebenen hinausgehen. Wenn wir beispielsweise über einen Gegner in einem Tennismatch vorab hören, dass er zu der Kategorie der Serve-and-Volley-Spieler gehört, können wir antizipieren, was er üblicherweise nach seinem Aufschlag tun wird und uns entsprechende Gegenmaßnahmen überlegen.

Im Einklang mit dieser Argumentation konnten MIKI, TSUCHIYA und NISHINO (1993) zeigen, dass die Teilnehmer in einem simulierten Golfwettbewerb durch vorherige Informationen über die angebliche Stärke ihrer Gegner beeinflusst wurden. Es wird daher angenommen, dass Individuen in sportlichen Wettbewerbssituationen (genau wie in anderen sozialen Situationen) aktiv nach Informationen suchen, die es ihnen erleichtern, sich einen genauen Eindruck von ihrem Gegenüber zu machen; d. h., Sportler suchen nach Hinweisreizen, die eine angemessene Kategorisierung des Gegners ermöglichen. Unter anderem bietet das nonverbale Verhalten eines sportlichen Gegners diese Möglichkeit. Eine andere wichtige Informationsquelle ist der soziale Vergleich.