



Presse-Informationen

Der Ausdruck von Sieg und Niederlage im Sport *Zuschauer deuten nonverbales Verhalten von Sportlern zuverlässig*

Köln, 12. November 2013

Jeder kennt diese Situation: Man sitzt vor dem Fernseher, verfolgt eine Sportübertragung, und der Kommentator sagt: „Die Spieler lassen die Köpfe hängen, sie glauben nicht mehr an den Sieg.“ Doch liegt er mit seiner Einschätzung immer richtig?

Der Sportwissenschaftler Dr. Philip Furley vom Institut für Kognitions- und Sportspielforschung der Deutschen Sporthochschule Köln und der Diplompsychologe Dr. Geoffrey Schweizer von der Universität Heidelberg haben untersucht, inwieweit Zuschauer anhand der Körpersprache der Athleten den derzeitigen Spielstand bewerten können. Die Studie „The Expression of Victory and Loss“ – der Ausdruck von Sieg und Niederlage – ist die erste dieser Art und belegt, dass Zuschauer innerhalb kürzester Zeit in der Lage sind, eine richtige Bewertung abzugeben.

Die Wissenschaftler zeigten über 120 Probanden zufällig ausgewählte Kurzvideos aus den Sportarten Basketball, Handball und Tischtennis. In diesen Szenen lagen die gezeigten Sportler entweder weit zurück oder führten sehr hoch, waren knapp im Rückstand oder hauchdünn in Führung oder der Spielstand war sogar ausgeglichen. Anhand der Szenen sollten die Probanden über einen Schieberegler die jeweilige Situation des Sportlers bewerten.

Dabei korrespondierten die Bewertungen der Probanden in erstaunlich hohem Maße mit dem tatsächlichen Spielstand. Sogar die jüngsten Probanden der Testgruppe (Kinder ab vier Jahren) schätzten die Lage zuverlässig ein – und dies lediglich anhand minimaler Informationen. „Unsere Ergebnisse decken sich mit evolutionstheoretischen Überlegungen: Unser genetisches Erbe sorgt dafür, dass wir unsere Mitmenschen anhand ihres nonverbalen Verhaltens ziemlich genau einschätzen können“, erläutert Furley die Testergebnisse. Auch die Kinder hatten in der Studie einzig leichte Schwierigkeiten damit, die Situation des Sportlers bei knappen Spielständen oder Unentschieden einzuordnen. „Die Fähigkeit, kleinste Unterschiede im nonverbalen Verhalten der Mitmenschen wahrzunehmen, zum Beispiel Gesichtszüge und Körperhaltungen zu deuten, entwickeln wir erst im Laufe unseres Lebens“, begründet der Wissenschaftliche Mitarbeiter.

Der Rektor
The President

Presse und Kommunikation
Public Relations and Communication

Am Sportpark Müngersdorf 6
50933 Köln · Deutschland
Telefon +49(0)221 4982-3850
Telefax +49(0)221 4982-8400
pressestelle@dshs-koeln.de
www.dshs-koeln.de

Ihre Ansprechpartner:
Sabine Maas (Leiterin)
Julia Neuburg



Eine verbreitete Annahme, dass Frauen ihr Gegenüber besser einschätzen könnten als Männer, weil sie angeblich empathischer sind, konnte die Studie indes nicht bestätigen: „Es gab weder signifikante Unterschiede zwischen Sportlern und Nicht-Sportlern noch zwischen den Geschlechtern“, erklärt Furley.

Weiteren Forschungsbedarf sieht der Wissenschaftler noch darin, die informativsten Körperregionen zu bestimmen. Sind Gesicht und Mimik am aussagekräftigsten oder ist es wirklich die Körpersprache, z.B. ein gesenkter Kopf? „Bislang deutet einiges darauf hin, dass der Körper aussagekräftiger ist als die Mimik. Das liegt daran, dass wir gelernt haben, unser Gesicht zu manipulieren“, sagt Furley. „Außerdem wollen wir die Frage beantworten, welche Personen eine besonders gute Einschätzung abliefern können und welche nicht“, kündigt der Sportwissenschaftler an.

Die Ergebnisse der Studie wurden kürzlich im Journal of Nonverbal Behavior veröffentlicht:

Furley, P., & Schweizer, G. (2013, iFirst). The expression of victory and loss: Estimating who's leading or trailing from nonverbal cues in sport. *Journal of Nonverbal Behavior*. DOI: 10.1007/s10919-013-0168-7

Kontakt:

Dr. Philip Furley
Deutsche Sporthochschule Köln
Institut für Kognitions- und Sportspielforschung
Am Sportpark Müngersdorf 6
50933 Köln
Tel.: +49 221 4982-4310
E-Mail: p.furley@dshs-koeln.de