

Verändern sich die Wahrnehmungen der Schüler-Schüler-Beziehungen von hoch und niedrig kompetitiven Schülern im Laufe eines Schuljahres?¹

Matthias von Saldern

Online Publikation

Zusammenfassung

In einer empirischen Untersuchung werden die Wahrnehmungen der Schüler-Schüler-Beziehungen von hoch vs. niedrig individualistisch, rivalisierend, feindlich und defensiv orientierten Schülern aus 7. Hauptschulklassen im Laufe eines Schuljahres miteinander verglichen. Dabei zeigte sich, dass a) keine Effekte über die Zeit vorliegen, b) die stärksten Unterschiede zwischen hoch und niedrig kompetitiven Schülern in den beiden Lernumweltbereichen Hilfsbereitschaft und Konkurrenzorientierung von Mitschülern liegen, und dass c) die Wettbewerbsorientierung mit dem geringsten Partnerbezug (individualistisch) die höchsten Effekte aufweist. Vor allem das letzte Ergebnis deutet darauf hin, dass den kategorialen Unterscheidungen motivationaler Orientierungen aufgrund des Partnerbezuges (DEUTSCH, 1973) bisher zu wenig Beachtung geschenkt wurde.

Summary

Changes in the perception of student-student-relationships of high and low competitive students ?

In this paper the subjective description of student-student relationships between high and low individualistic, rivalistic, hostile and defensive motivationale orientations over time is compared for seventh graders in the Hauptschule. It can be shown that a. there is no effect over time, b. the greatest differences are observed for the scales of the environment: readiness to help and competition between students. and c. that the individualistic orientation, which has a high degree of partner orientation, has the largest effects of all four competitive orientation. Especially the last result supports the assumption that partner orientation (DEUTSCH, 1973) is a very important criteria to explain differences in the subjective perception of the learning environment.

1. Ausgangslage

Sowohl in der zurückliegenden als auch in der gegenwärtigen Diskussion zur Frage nach den Schwerpunkten unterrichtlicher Entwicklungen innerhalb unseres Schulsystems standen und stehen noch immer schulleistungsbezogene Merkmale von Schülern im Brennpunkt des Interesses. Trotzdem lenkten die Bemühungen, die Leistungsfähigkeit unseres Schulwesens zu beurteilen und zu verbessern, die Aufmerksamkeit zahlreicher Bildungsforscher auch auf den sträflich vernachlässigten Bereich des sozialen Lernens.

Während im Rahmen groß angelegter Intersystemvergleiche untersucht wurde, ob im Schulleistungsbereich eine Überlegenheit des gegliederten Schulsystems gegenüber dem Gesamtschulsystem festzustellen sei, wurde von verschiedenen Seiten Kritik an diesen Forschungsprojekten geübt, da in ihnen wesentliche Ziele der Gesamtschule, den sozialen Lernbereich betreffend, unberücksichtigt blieben. Neuere Untersuchungen richteten daher ihr Forschungsinteresse zunehmend auf den Zusammenhang zwischen unterschiedlichen Formen der Unterrichtsorganisation und selbstbezogenen Kognitionen und Emotionen von Schülern. Wenig Beachtung fanden dabei allerdings Kooperationsbereitschaft und Wettbewerbsorientierungen.

Völlig vernachlässigt wurde in diesen Arbeiten - wie übrigens auch in der gesamten Sozialklimaforschung - das Zusammenspiel von Merkmalen der Lernumwelt und sozialen motivationalen Orientierungen von Schülern.

1) Diese Arbeit entstand im Rahmen des von der DFG geförderten Projekts "Sozialklima von Schulklassen"

2. Fragestellung

Die im folgenden formulierten Fragestellungen leiten sich einerseits aus dem motivationstheoretischen Ansatz von MAKI et al (1979), andererseits aus der Attributionstheorie von KELLEY & STAHLSKI (1970a,b) sowie eigenen Untersuchungsergebnissen (vgl. LITTIG & v. SALDERN, 1986) ab.

Dieser Ansatz impliziert unterschiedliche Intensität in den Ausprägungen der vier Wettbewerbsorientierungen individualistisch, rivalisierend, feindlich und defensiv bezüglich des Motivs zur Konkurrenz. Nach Auffassung von IRLE (1975) wird folgende Hierarchie mit abnehmender Stärke des Motivs zur Konkurrenz zwischen den Orientierungen vermutet:

- 1 individualistisch
- 2 defensiv
- 3 rivalisierend
- 4 feindlich.

Leider ist es mit dem vorliegenden Auswertungsdesign nicht möglich, die Frage zu beantworten, ob sich diese Hierarchie der motivationalen Orientierungen auch auf die Lernumweltwahrnehmungen der Schüler auswirkt. Dagegen konnte in einer eigenen Untersuchung (LITTIG & v. SALDERN, 1986) gezeigt werden, dass hochwettbewerbsorientierte Schüler ihre Lernumwelt ungünstiger wahrnehmen als ihre Mitschüler mit geringer Neigung zur Konkurrenz. Diese empirische Bestätigung attributionstheoretischer Annahmen von KELLEY & STAHLSKI (1970a,b), wonach hoch wettbewerbsorientierte Personen zu Wahrnehmungsverzerrungen bei sozialen Interaktionen neigen, regte im Zusammenhang mit der oben vermuteten Hierarchie wettbewerblicher Orientierungen zu folgenden Fragen an:

Ergeben sich Unterschiede in der Wahrnehmung des Mitschülerverhaltens von Schülern mit individualistischen, defensiven, rivalisierenden und feindlichen Orientierungen und ihren Mitschülern, die diese Orientierungen nur in geringem Maße aufweisen ...

- a) im Verlaufe des Schuljahres ?
- b) im Hinblick auf die beobachtbaren Effektgrößen ?
- c) hinsichtlich der Einzelskalen im Bereich Schüler-Schüler-Beziehungen, in denen die Mittelwertunterschiede auftreten?

3. Beschreibung der Prädiktoren und Kriterien

3.1 Merkmale der Lernumwelt als abhängige Variablen

Die Wahrnehmungen der Schülerbeziehungen wurde mit Skalen aus den Landauer Skalen zum Sozialklima (LASSO) erfasst. Die Konstruktion der LASSO ist in v. SALDERN & LITTIG (1985) beschrieben. Die Bedeutung der ausgewählten Skalen lässt sich am besten durch jeweils ein Beispielitem aufzeigen:

- Ausmaß der Cliquenbildung (Cli): In unserer Klasse gibt es unter den Schülern verschiedene Gruppen, die nichts miteinander zu tun haben wollen.
- Hilfsbereitschaft von Mitschülern (Hil): Die meisten Schüler in unserer Klasse helfen sich gegenseitig im Unterricht.
- Aggression gegen Mitschüler (Agmi): Einige Schüler in unserer Klasse suchen ständig Streit.
- Diskriminierung von Mitschülern (Disk): In der Klasse fühlen sich manche Schüler oft allein gelassen.
- Zufriedenheit mit den Mitschülern (Zumi): Wegen der guten Klassengemeinschaft sind viele Schüler in der Klasse zufrieden.
- Konkurrenzdenken von Mitschülern (Konk): Vielen Schülern kommt es nur darauf an, im Unterricht mehr zu wissen als die anderen.

3.2 Wettbewerbsorientierungen als unabhängige Variablen

Kooperations- und Wettbewerbsorientierungen der Schüler der Stichprobe wurden mit dem Fragebogen FKW (Littig & v. Saldern, 1985) erfasst. In dem Fragebogen sind sechs Subskalen enthalten, die jeweils eine bestimmte motivationale Orientierung messen. Im folgenden wird jedoch ausschließlich eine Analyse der vier Wettbewerbsorientierungen vorgenommen. Nachfolgend werden idealtypische Charakteristika wettbewerblischer Orientierungen von Schülern wiedergegeben, die jedoch lediglich als deskriptive Konstrukte aufzufassen sind. Sie dienen an dieser Stelle dazu, verständlich zu machen, in welche Stellung sie im Beziehungsgefüge der Schülerpersönlichkeit einzuordnen sind.

Die vier Wettbewerbsorientierungen können wie folgt abgegrenzt werden:

- Individualistische motivationale Orientierung: Schüler mit hoher individualistischer motivationaler Orientierung zeigen wenig Bereitschaft, eigene Bedürfnisse zurückzustellen, halten sich häufig nicht an soziale Spielregeln und verfügen über eine schwach ausgeprägte Selbstkontrolle. Daneben neigen sie jedoch zu Schuldgefühlen, vor allem zu Selbstvorwürfen. Darüber hinaus kennzeichnen ein aggressives Bedürfnis nach Ich-Durchsetzung, leichte Erregbarkeit und hohe Antriebsspannung diese Schüler. Ihre Bereitschaft zu sozialem Engagement ist gering. Zwischen hohen Ausprägungen des Merkmals individualistische motivationale Orientierung und Ängstlichkeitstendenzen besteht ebenso wenig eine Beziehung, wie zu den Persönlichkeitsmerkmalen Neurotizismus, Extraversion oder Unehrlichkeit.
- Rivalisierende motivationale Orientierung: Schüler mit hoher rivalisierender motivationaler Orientierung weisen ebenfalls hohe Werte hinsichtlich fehlender Selbstbeherrschung, leichter Erregbarkeit und Reizbarkeit auf. Darüber hinaus neigen rivalisierende Menschen dazu, sich auch auf unerlaubtem Weg Vorteile zu verschaffen. Ähnlich den Schülern mit stark ausgeprägter individualistischer motivationaler Orientierung, zeigen sich auch bei Schülern mit hoher rivalisierender motivationaler Orientierung Zusammenhänge zu erhöhter Bereitschaft, eigene Interessen und Wünsche auch gegen Widerstände zu verwirklichen. Dagegen gehen hohe rivalisierende motivationale Orientierungen einher mit geringer Neigung zur Übernahme von sozialer Verantwortung und wenig Hilfsbereitschaft. Wie bei der individualistischen Wettbewerbsorientierung lassen sich bei der rivalisierenden keinerlei Beziehungen zu erhöhten oder auffällig niedrigen Ängstlichkeitstendenzen erkennen. Ebenfalls kein Zusammenhang findet sich zu Neurotizismus, Extraversion oder Lügentendenzen. Im Gegensatz zu individualistisch orientierten Schülern neigen rivalisierende nicht zu Schuldgefühlen oder Selbstvorwürfen.
- Feindliche motivationale Orientierung: Von den Schülern mit hohen Ausprägungen in den beiden zuvor charakterisierten Wettbewerbsorientierungen unterscheiden sich Schüler mit hohen feindlichen motivationalen Orientierungen kaum. Lediglich ihre Ich-Stärke scheint etwas stärker zu sein. Darüber hinaus scheint die Bereitschaft zu sozialem Engagement weniger zu fehlen, als dies für alle anderen Wettbewerbsorientierungen gilt. Im übrigen lassen sich für die Persönlichkeitsdimensionen: mangelnde Selbstkontrolle, Übertretung sozialer Spielregeln, aggressives Bedürfnis nach Ich-Durchsetzung, hohe Antriebsspannung und leichte Erregbarkeit bei Schülern mit hoher feindlicher motivationaler Orientierung ebenfalls höhere Ausprägungen feststellen. Wie bei den zuvor beschriebenen Konkurrenzorientierungen findet sich auch für die feindliche motivationale Orientierung kein Zusammenhang zu Ängstlichkeitsindikatoren, Neurotizismus und Extraversion.
- Defensive motivationale Orientierung: Diese Form der Wettbewerbsbereitschaft zeigt gegenüber den drei zuvor charakterisierten Konkurrenzorientierungen in gewisser Weise abweichende Charakteristika. Dies gilt vornehmlich für die mit hohen defensiven Orientierungen einhergehenden höheren Ausprägungen von Neurotizismus, aber auch für die erhöhte emotionale Erregbarkeit, Prüfungsangst und Selbsterleben von Unterlegenheit oder Minderwertigkeit gegenüber anderen. Außerdem lässt sich eine gewisse Tendenz zur Selbstaufwertung und Selbstbeschönigung erkennen. Daneben weisen Schüler mit hoher Ausprägung dieser Wettbewerbsorientierung weitgehend die gleichen Persönlichkeitsmerkmale auf, die für die übrigen Konkurrenzorientierungen ebenfalls nachweisbar sind. Dies gilt sowohl hinsichtlich der fehlenden Selbstkontrolle und dem aggressiven Bedürfnis nach Ich-Durchsetzung als auch der hohen Antriebsspannung und erhöhten Reizbarkeit. Im Unterschied zu der vorhergehend beschriebenen Wettbewerbsorientierung ergeben sich für die defensive motivationale Orientierung keine Beziehungen zur Bereitschaft zu sozialem Engagement.

4. Stichprobe und statistische Auswertung

Die Stichprobe bezog sich auf die 7.Klasse Hauptschulen in Rheinland-Pfalz. Die Erhebung fand im Schuljahr 1982/83 statt (N = 1200; Die Zahl schwankt zwischen den Analysen wegen der fehlenden Werte). Die Schülerbeziehungen wurden mit intervallskalierten Skalen erhoben, bei den motivationalen Orientierungen wurden die Schüler mit hoher Ausprägung den Schülern mit niedriger Ausprägung gegenübergestellt. Dies hatte zur Folge, weshalb Varianzanalysen als Methoden ausgewählt wurden.

Es gibt eine Reihe von multivariaten Verfahren, die so stark miteinander verwandt sind, dass man sich - auch der Konsistenz in der Darstellung wegen - auf ein Verfahren konzentrieren sollte. Die Analysen wurden mit multivariaten, multifaktoriellen Varianzanalyse durchgeführt.

5. Ergebnisse

Die Ergebnisse der multivariaten Varianzanalysen sind in Tab 2. enthalten. Die Werte zur statistischen Signifikanz zeigen, dass keine Wechselwirkungen zwischen den vier Wettbewerbsorientierungen und dem Faktor Zeit besteht. Unabhängig von den einzelnen Konkurrenzorientierungen ergeben sich ebenfalls keine Veränderungen in den Lernumweltwahrnehmungen über die Zeit. Ein Mittelwertvergleich der einzelnen Skalenwerte der LASSO zeigt, dass die Schüler zum Schuljahresende im Vergleich zum Anfang des Schuljahres ihre Lernumwelt in etwa gleich wahrnehmen. Dies drückt sich beispielsweise darin aus, dass Mitschüler im Nachtest als genauso hilfsbereit, aggressiv und konkurrenz beurteilt werden wie im Vortest. Dennoch zeigen sich in anderen Lernumweltbereichen Veränderungen über die Zeit (v. SALDERN, 1985; ECKERT, 1986).

Die Befunde zu den Haupteffekten für die einzelnen Wettbewerbsorientierungen lassen - unabhängig von einer bestimmten motivationalen Orientierung - erkennen, dass Schüler mit hohen Wettbewerbsorientierungen im Vergleich zu ihren wenig konkurrenz Klassenkameraden das Mitschülerverhalten ungünstiger wahrnehmen. Ein Vergleich der F-Werte in Tab. 1 zeigt folgende Rangreihe der Wettbewerbsorientierungen: individualistisch, feindlich, defensiv und rivalisierend.

Tab. 1: Multivariate Signifikanztests für die Mittelwertunterschiede in den Lernumweltwahrnehmungen von hoch und niedrig konkurrenz Schülern über die Zeit.

Quelle		F	p
Interaktion I x Zeit	0,99	1,34	0,236
Haupteffekt I	0,90	14,10	0,00
Haupteffekt Zeit	0,99	1,63	0,135
Interaktion D x Zeit	0,99	0,34	0,913
Haupteffekt D	0,97	3,53	0,00
Interaktion R x Zeit	0,99	0,83	0,54
Haupteffekt R	0,97	2,34	0,03
Interaktion F x Zeit	0,99	1,48	0,18
Haupteffekt F	0,93	8,92	0,00

Darüber hinaus wird aus Tab. 2 ersichtlich, dass sich Schüler mit unterschiedlich ausgeprägten Konkurrenzorientierungen insbesondere in den Urteilen zu den Lernumweltskalen 'Konkurrenzverhalten von Mitschülern' und 'Hilfsbereitschaft von Mitschülern' deutlich unterscheiden.

Tab. 2: Univariate F-Werte für die einzelnen Konkurrenzorientierungen

	Cli	Hil	Agmi	Disk	Zumi	Konk
Individualistisch	22.01	49.75	12.55	28.78	31.62	49.75
Defensiv	6.60	10.86	2.08	3.92	7.04	14.24
Rivalisierend	6.57	6.17	2.05	3.48	6.06	9.66
Feindlich	18.99	23.91	8.19	21.80	21.19	36.74

Dabei zeigt sich, dass die individualistische Orientierung, d.h. diejenige Wettbewerbsorientierung mit dem geringsten Partnerbezug, die höchsten F-Werte beim Vergleich zwischen hoch und niedrig kompetitiven Schülern aufweist.

6. Diskussion

Die eingangs gestellte Frage nach der Veränderung im Verlaufe des Schuljahres kann dahingehend beantwortet werden, dass in den Wahrnehmungen der Beziehungen der Schüler untereinander keine statistisch signifikanten Unterschiede im Vergleich von Vor- und Nachtest auftreten. Die Ursache für die relative Konstanz in diesem Umweltbereich ist u.E. darin begründet, dass die Schüler seit der Orientierungsstufe im gleichen Klassenverband unterrichtet werden und sich damit sehr gut kennen. Die wenigen Übergänger bzw. Rückläufer an bzw. von weiterführende/n Schulen wirken sich auf Beurteilungen der Schüler-Schüler-Interaktionen kaum aus.

Wie schon LITTIG & v.SALDERN (1986) nachgewiesen haben, nehmen konkurrente Schüler ihre Lernumwelt ungünstiger wahr. Über dieses Resultat hinausgehend kann durch den vorliegenden Beitrag gezeigt werden, dass diese Wahrnehmungsunterschiede unabhängig von einer bestimmten Wettbewerbsorientierung auftreten. Allerdings zeigen sich einerseits deutliche Unterschiede im Hinblick auf die Einzelskalen des Bereiches Schüler-Schüler-Beziehungen, andererseits bezüglich der Effektgrößen für die einzelnen motivationalen Orientierungen.

Erwartungsgemäß treten die größten Wahrnehmungsunterschiede zwischen hoch und niedrig konkurrenten Schülern in den beiden Skalen Hilfsbereitschaft und Konkurrenzorientierung von Mitschülern auf, die mit dem Konstrukt Konkurrenz am engsten verwandt sind.

Das wohl beachtenswerteste Ergebnis im Hinblick auf die Theoriebildung im Bereich Kooperation und Wettbewerb ergibt sich bei der Analyse der Wahrnehmungsdifferenzen unterschiedlich individualistisch, rivalisierend, feindlich sowie defensiv orientierter Schüler: hoch individualistische und hoch feindliche Schüler unterscheiden sich von ihren Vergleichsgruppen sehr viel stärker als ausgeprägt rivalisierend und defensiv orientierte Schüler in ihren Vergleichsgruppen.

Dieser Befund kann wie folgt erklärt werden: Im Gegensatz zu IRLE (1975; s.o.) unterscheidet DEUTSCH (1973) die vier genannten Wettbewerbsorientierungen hinsichtlich der Stärke des Motivs zu konkurrieren nicht nach hierarchischen Gesichtspunkten, sondern im Hinblick darauf, ob die interagierenden Personen:

- a. die Konsequenzen ihrer Entscheidung lediglich für sich selbst berücksichtigen (individualistisch),
- b. bei ihren Entscheidungen bedenken, wie sich das Resultat ihrer Handlung sowohl für sie selbst als auch den bzw. die anderen Handlungsteilnehmer gestaltet (rivalisierend, defensiv),
- c. ausschließlich die Folgen für ihren bzw. ihre Interaktionspartner beachten (feindlich).

Die Unterscheidung der Konkurrenzorientierungen erfolgt also nach dem Partnerbezug, wobei Bedingung a. eine Orientierung völlig ohne Partnerbezug darstellt, b. einen höheren Partnerbezug aufweist, und Bedingung c. den stärksten Partnerbezug repräsentiert.

Unsere Ergebnisse deuten darauf hin, dass sowohl die extreme Orientierung am Interaktionspartner, als auch die völlig fehlende Partnerbezogenheit bei Hauptschülern der 7. Klassenstufe zu einer sehr ungünstigen Beurteilung der Schüler untereinander führt. Weder stark rivalisierend noch ausgeprägt defensiv orientierte Schüler weisen so auffällende Mittelwertunterschiede in der Wahrnehmung ihrer Lernumwelt auf, wenn man sich mit ihren weniger konkurrenten Mitschülern vergleicht. Offensichtlich muss dem Partnerbezug sowohl bei weiteren Vorhaben im Bereich der Lernumweltforschung als auch bei der Analyse von Kooperation und Wettbewerb mehr Beachtung geschenkt werden.

Literatur

BREDENKAMP, J.: Theorie und Planung psychologischer Experimente. Darmstadt: Steinkopff 1980.

- DEUTSCH, M.: The Resolution of conflict. Yale: University Press 1973
- ECKERT, T.: Veränderungen in der Wahrnehmung schulischer Umwelt. Zeitschrift für Pädagogische Psychologie, 1988, 2, 135-143.
- HAGER, W., WESTERMANN, R.: Planung und Auswertung von Experimenten. In: Bredenkamp, J. & Feger, H. (Hrsg.), Hypothesenprüfung. Göttingen: Hogrefe 1983, 24-238.
- INGENKAMP, K.; KNAPP, A.; AIGUIER, G.; LITTIG, K.E.: Abschlußbericht des Forschungsprojektes: Auswirkung von Differenzierungsmaßnahmen auf Schülermerkmale im sozialen und emotionalen Bereich. Forschungsbericht Landau/Pfalz. Zentrum für empirische pädagogische Forschung 1980
- IRLE, M.: Lehrbuch der Sozialpsychologie. Göttingen: Hogrefe 1975
- KELLEY, H.H.; STAHLSKI, A.J.: Social interaction basis of cooperator's and competitor's beliefs about others. J. of Pers. a. Soc. Psych. 1970a, 16, 66-91
- KELLEY, H.H.; STAHLSKI, A.J.: Errors of perception of intentions in mixed-motive game. J. of Exp. Soc. Psych. 1970b, 6, 379-400
- LITTIG, K.E.: Kooperations- und Wettbewerbsorientierungen sowie Möglichkeiten ihrer Erfassung bei 10- bis 14jährigen Schülern. Weinheim: Beltz, 1985.
- LITTIG, K.E. und M.v.SALDERN: Das Sozialklima in Schulklassen aus der Sicht von kooperativ bzw. kompetitiv orientierten Schülern. Zeitschrift für Entwicklungspsychologie und Pädagogische Psychologie, 1986, 18, 262-273.
- LITTIG, K.E. und M.v.SALDERN: Fragebogen Kooperation und Wettbewerb (FKW 4-8). Weinheim: Beltz, 1989.
- MAKI, J.E.; THORNGATE, W.B.; McCLINTOCK, C.G.: Prediction and Perception of Social Motives. J. of Pers. a. Soc. Psych. 1979, 37, 203-220
- SALDERN, M. von, LITTIG, K.E.: Die Konstruktion der Landauer Skalen zum Sozialklima (Lasso). In: Zeitschrift für Entwicklungspsychologie und pädagogische Psychologie, 17, 1985, 138-149.
- WOLF, W.: Statistik. Eine Einführung für Sozialwissenschaftler, Bd. 2. Weinheim: Beltz 1980