

„Was macht das Pferd mit uns?“

**- Implizite Studie zu Persönlichkeitsunterschieden
zwischen Reitern und Nicht-Reitern
für die Deutsche Reiterliche Vereinigung**

Warendorf, 12. November 2012

Dipl.-Psych. Johannes Schneider, Partner
decode Marketingberatung GmbH

Inhalt

1. Einführung:
 - Aufgabenstellung
 - Theoretischer Bezugsrahmen
 - Methode & Studien-Design

2. Ergebnisse:
 - Explizit: Vergleich Reiter vs. Nicht-Reiter
 - Implizit: Vergleich Reiter vs. Nicht-Reiter
 - Implizit: State-Komponente des Reitens

3. Management Summary decode

4. Presseveröffentlichung Deutsche Reiterliche Vereinigung

1. Einführung

Aufgabenstellung

Theoretischer Bezugsrahmen

Methode & Studien-Design

Aufgabenstellung

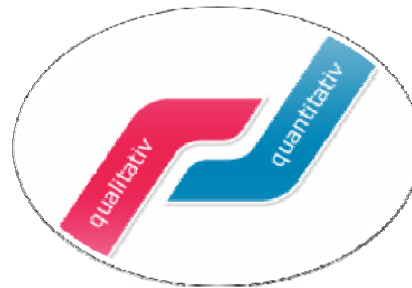


Motivationsstudie Pferdesport

Warendorf, 6.11.2011

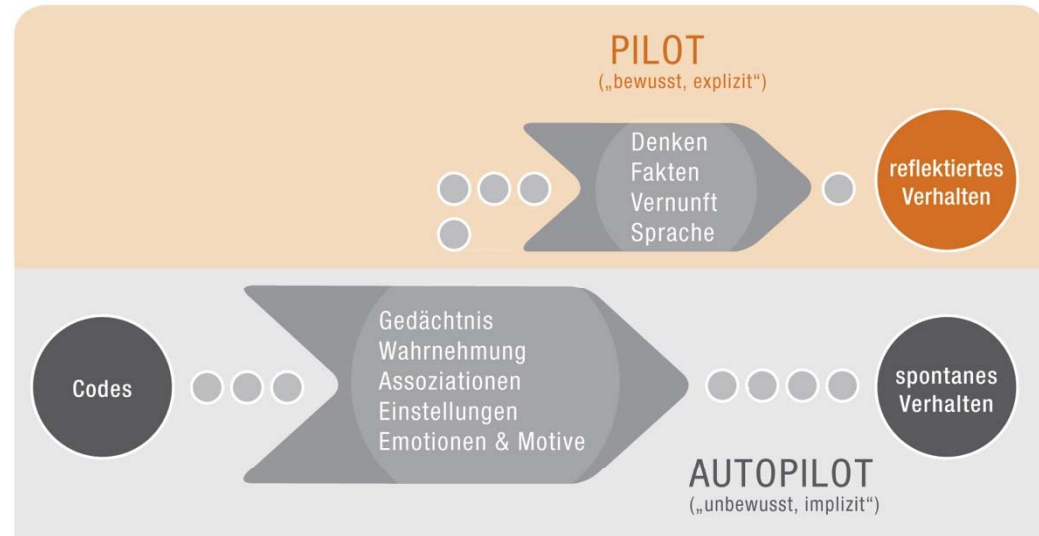
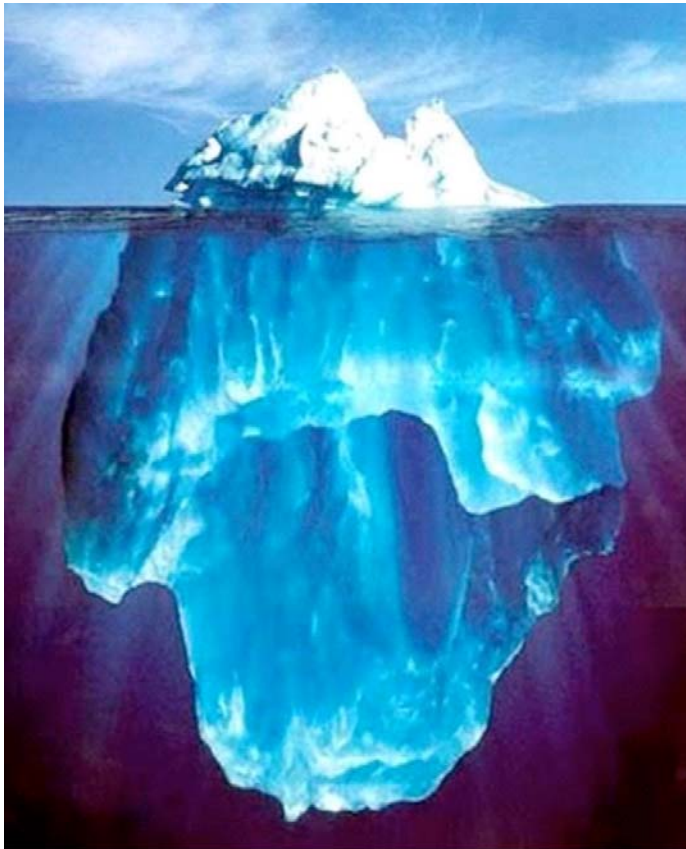


1

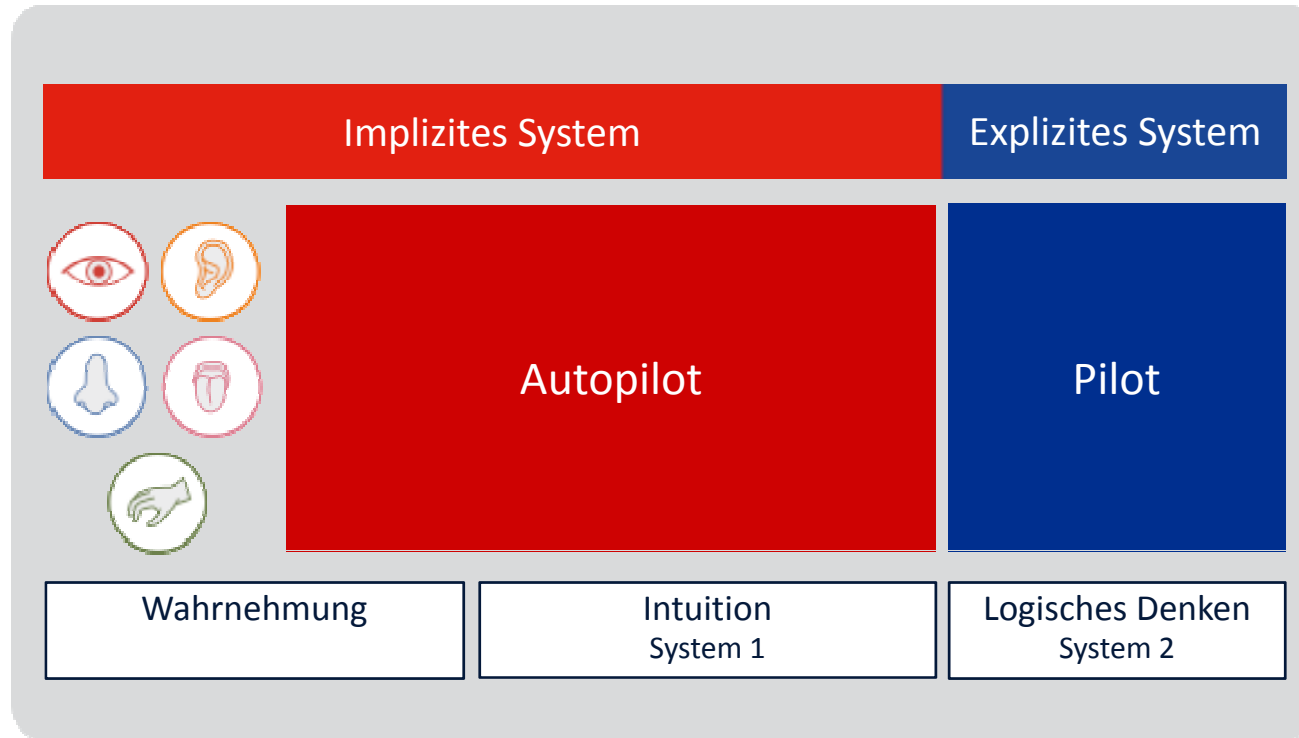


Inwieweit führt das Betreiben von Reitsport zu einer positiven charakterlichen und sozialen Entwicklung von Menschen?

Unser Gehirn: Pilot und Autopilot

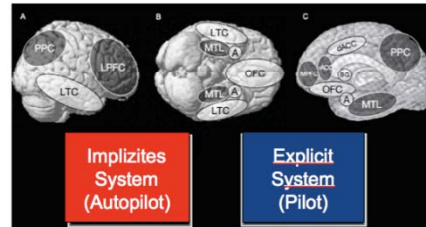


Theoretischer Bezugsrahmen: Das Modell von Daniel Kahnemann



Kahneman, Daniel (2003). "Maps of bounded rationality: psychology for behavioral economics". The American Economic Review 93(5): 1449–75.
Kahneman, Daniel (2011). "Thinking fast and thinking slow".

Neuropsychologischer Hintergrund



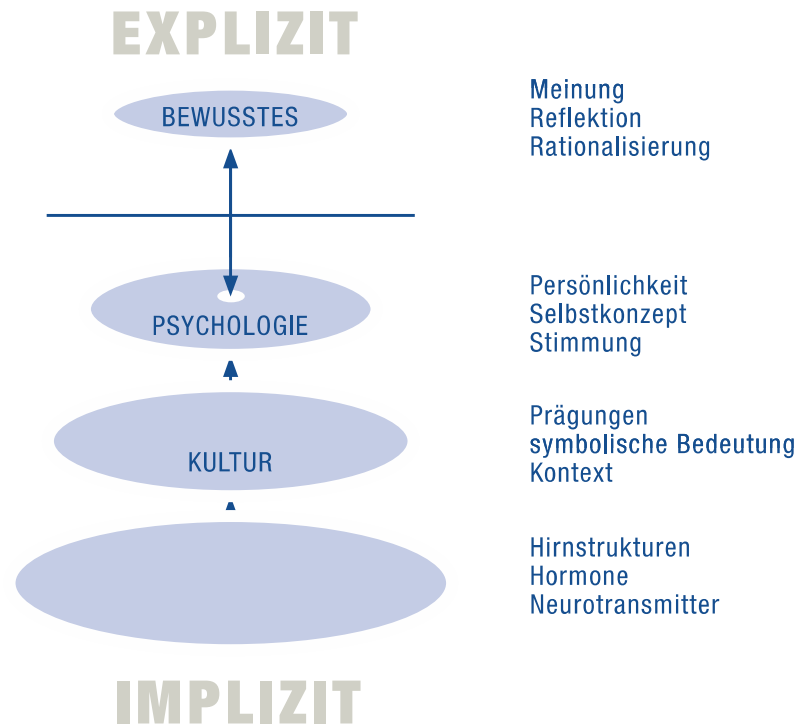
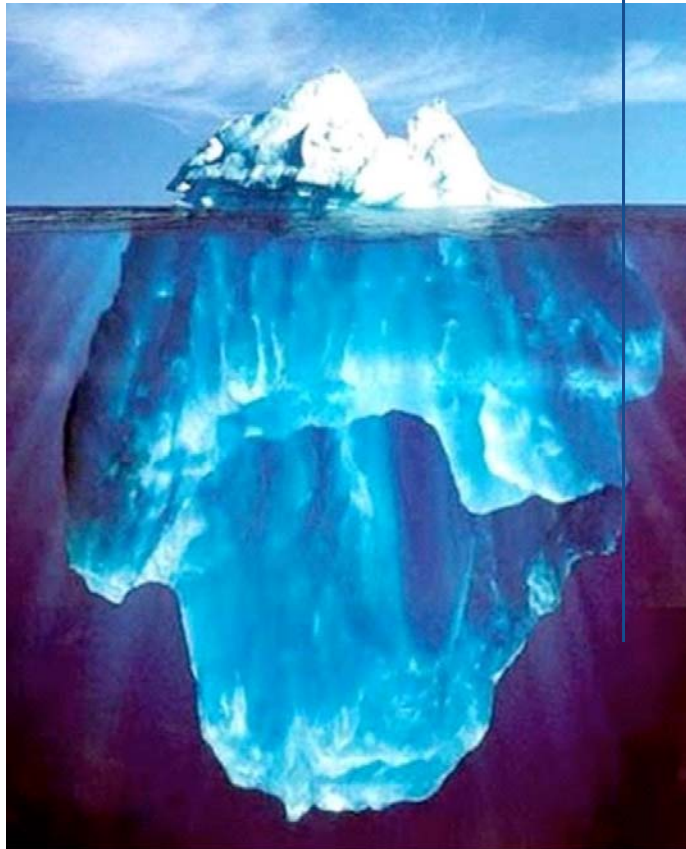
Der Autopilot:

- effizient, spontan, intuitiv
- entscheidet in zwei Sekunden
- liebt Geschichten und Symbole, hasst Argumente und Logik
- arbeitet meist unbewusst
- wird in seiner Beurteilung angetrieben durch ein Belohnungssystem
- Verarbeitungskapazität pro Sekunde: 11 Mio. Bits**

Der Pilot:

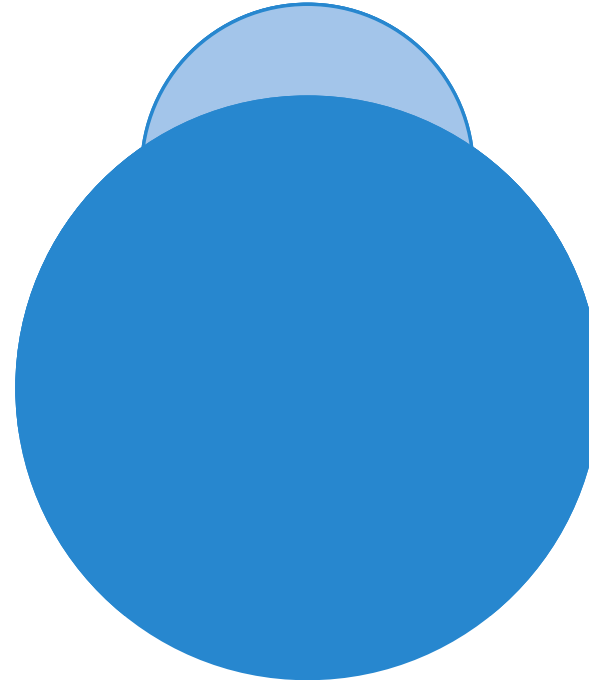
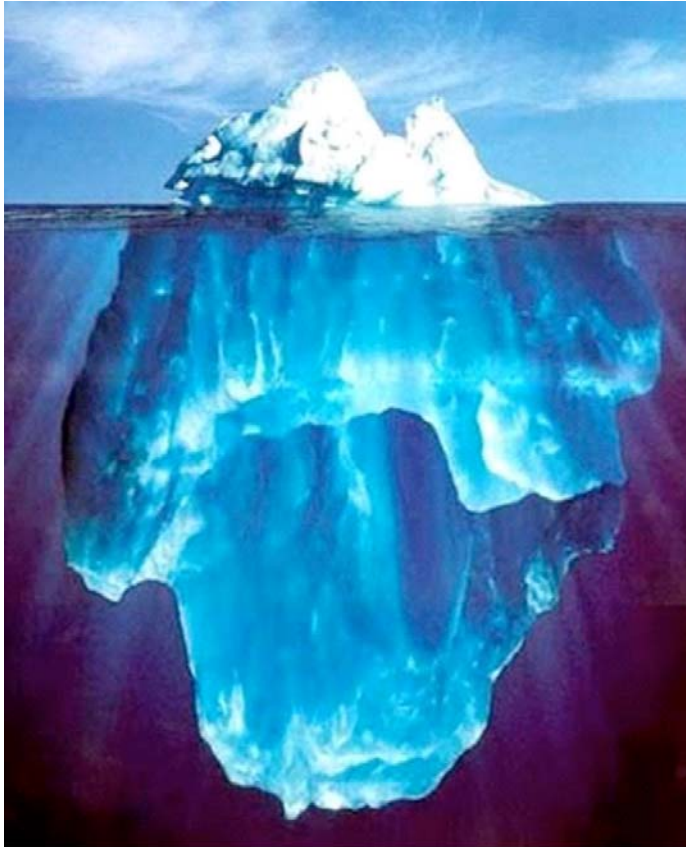
- verarbeitet alles, was uns bewusst ist, was wir steuern und kontrollieren können
- arbeitet sehr langsam, fällt Entscheidungen nur zögerlich
- kann dafür aber planen und nachdenken
- Verarbeitungskapazität pro Sekunde: 40-50 Bits**

Menschliche Persönlichkeit ist implizit



Persönlichkeitsmerkmale und Charakterzüge sind mit dem impliziten System assoziiert. Explizite Befragungen zu Persönlichkeitseigenschaften verfälschen daher oft, da es häufig zum *Impression Management* im Sinne sozialer Erwünschtheit kommt.

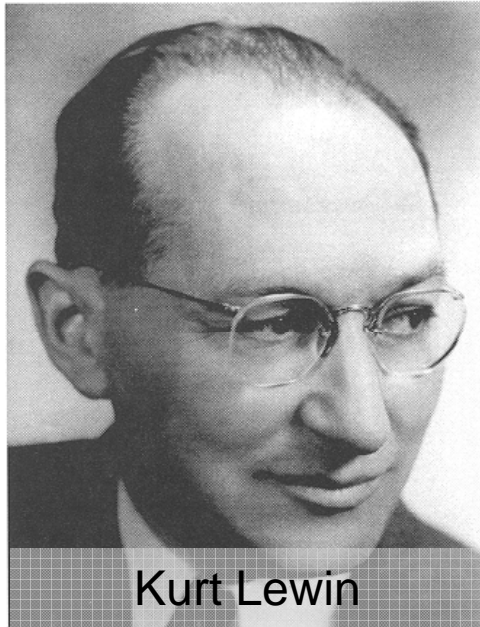
Zwei Systeme, zwei Arten der Messung



Warum wir implizit messen



Menschliches Verhalten wird immer durch Person und Situation beeinflusst



Verhalten = f (Person, Situation)



Trait

(= überdauernd)



State

(= situativ)

Studien-Details

Implizite Studie zu Persönlichkeitsunterschieden zwischen Reitern und Nicht-Reitern für die Deutsche Reiterliche Vereinigung		
Feldzeit	06.08.2012 – 28.08.2012	
Methode	Online – Studie; Priming-Paradigma auf Reaktionszeitbasis Rekrutierung von Reitern über Einladung durch den Newsletter von eHorses.de Rekrutierung von Nicht-Reitern über Online-Panel als sog. „statistische Zwillinge“ zu den Reitern	
Stimulus Material	Mood zur Lebenswelt Pferd / Reiten	
	Reiter	Nicht-Reiter
Fallzahl	N=411	N=402
Geschlecht		
Frauen	91%	91%
Männer	9%	9%
Alter		
14-32	31%	30%
33-44	34%	34%
45-65	36%	36%
Einkommen		
< 2000€	30%	31%
2000€ - 4000€	46%	46%
> 4000€	24%	23%
Reitsportart		
Freizeit-Reiter	68%	/
Turnier-Reiter	32%	/

Das Konzept des „Statistischen Zwillings“



Name	Susanne S.
Alter	25
Haushalts-Netto-Einkommen	1.800 €
Wohnhaft in	Kleinstadt in Hessen
ReiterIn?	✓



Name	Miriam M.
Alter	25
Haushalts-Netto-Einkommen	1.800 €
Wohnhaft in	Kleinstadt in Hessen
ReiterIn?	✗

Studieneinladung via eHorses Newsletter

ehorses.de - Deutschlands führender Pferdemarkt

Gefällt mir PFERD ANBIETEN PFERD SUCHE TOPSELLER WERBUNG

Hallo Frau Ir

wir sind sehr an Ihrer Meinung interessiert. Deshalb möchten wir Sie heute herzlich einladen, an einer Umfrage zum **"Einfluss des Pferdes auf den Menschen"** teilzunehmen.

Wir würden uns sehr freuen, wenn Sie sich hierfür ein paar Minuten Zeit nehmen.

Als kleine Aufmerksamkeit für Ihre Teilnahme verlosen wir unter allen TeilnehmerInnen

1x Apple-iPad der neuesten Generation und **10x Amazon-Gutschein** im Wert von 50 €.

Und hier geht es direkt zur Umfrage:

[jetzt teilnehmen](#)

Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Falls Sie Probleme haben, diese Umfrage durchzuführen oder Rückfragen zur Verlosung haben, kontaktieren Sie uns bitte unter: umfrage@ehorses.de

Vielen Dank für Ihre Unterstützung

Ihr ehorses Team

Wussten Sie's?
Pro Tag werden bei ehorses etwa 200 neue Pferde inseriert.

Wir möchten uns verbessern! Sagen Sie uns Ihre Meinung!
eMail: support@ehorses.de
Tel.: +49 (0) 25 81 / 45 89 508
Mo.-Fr. von 08.00 - 17.00 Uhr

Mit reiterlichen Grüßen aus dem schönen Warendorf,

G. Zeciri

Gjvedet Mark Zeciri - CEO ehorses GmbH & Co. KG

Sicherheitsgarantie:
Ihr Besuch bei ehorses.de ist sicher! Persönliche Daten werden nicht an Dritte weitergeleitet.

Herausgeber:
ehorses GmbH & Co. KG
HRA 8205 | AG Münster
Geschäftsführer: G. Zeciri
Sassenbergerstr. 53
48231 Warendorf

Ihr Draht zu uns:
Hier können uns per email erreichen:
• support@ehorses.de
• [Impressum](#)

Newsletter
• [Daten ändern](#)
• [abbestellen](#)

Hotline:
+49 (0) 25 81 / 45 89 508

©Copyright 2012 - ehorses GmbH & Co. KG

Aufgabenstellung: Implizite Zuordnung von Persönlichkeitseigenschaften hinsichtlich Passung zur eigenen Person

Prima!

Kommen wir nun zur eigentlichen Aufgabe. Wir möchten nun etwas mehr über Sie erfahren.

Hier ist es Ihre Aufgabe, spontan zu entscheiden, ob der jeweilige Begriff, den Sie gleich sehen werden, **eher zu Ihnen passt** oder Sie weniger gut beschreibt und somit **eher zu Anderen passt**.

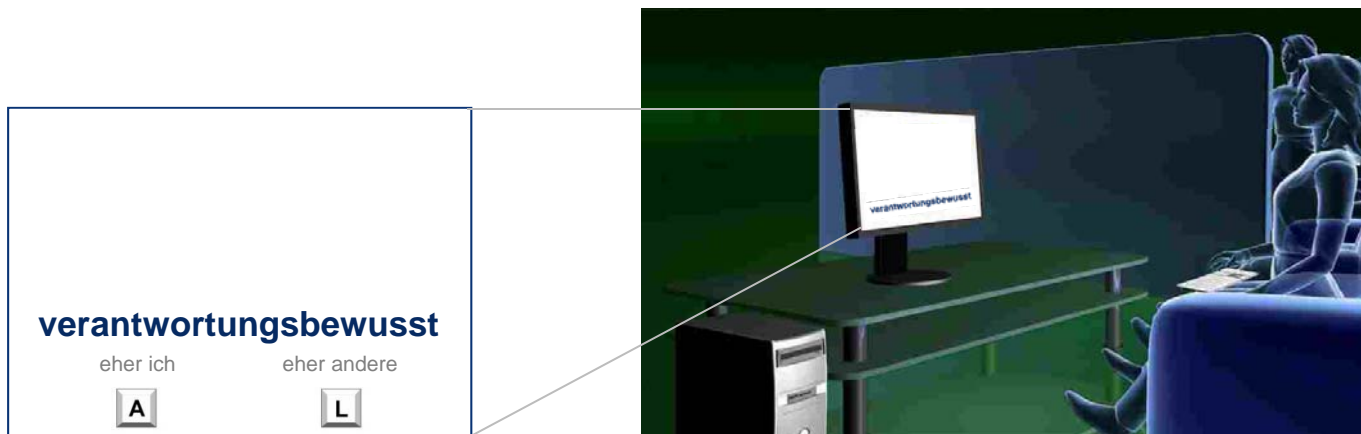
Bitte drücken Sie mit Ihrem linken Zeigefinger die **Taste A** oder mit Ihrem rechten Zeigefinger die **Taste L**, um den Test zu starten.



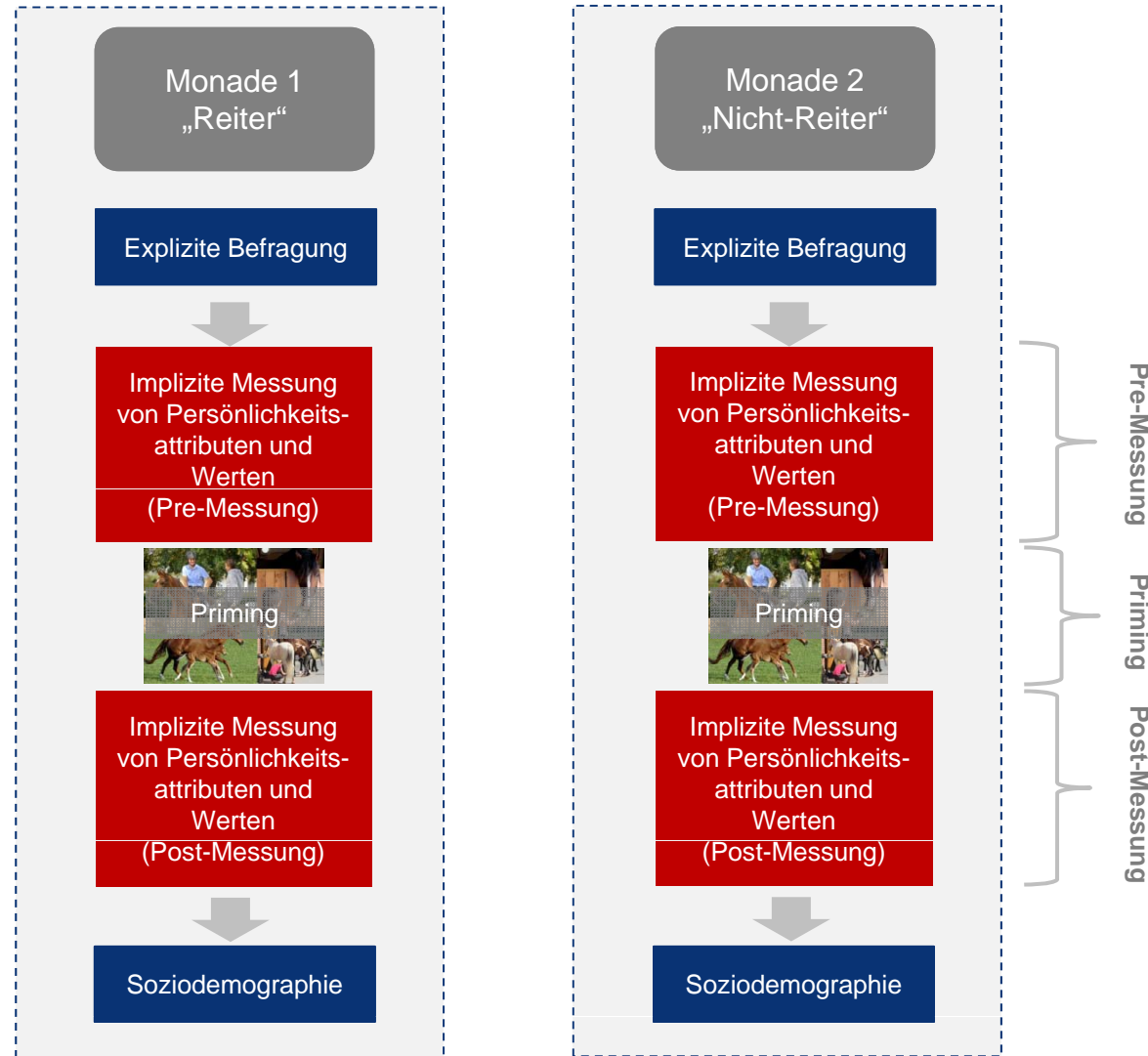
Wie wurde gemessen? Priming-Paradigma auf Reaktionszeitbasis

Das Priming-Paradigma auf Reaktionszeitbasis ist der führende methodische Ansatz, um Inhalte des impliziten Systems zu messen.

Die Idee dieses Paradigmas: Messen der impliziten Reaktion auf einen Stimulus („Priming“), indem die Probanden spontan (d.h. unter Ausschluss rationaler „Verzerrung“) und automatisiert (d.h. intuitiv) reagieren (Zeitfenster: < 2 Sekunden).



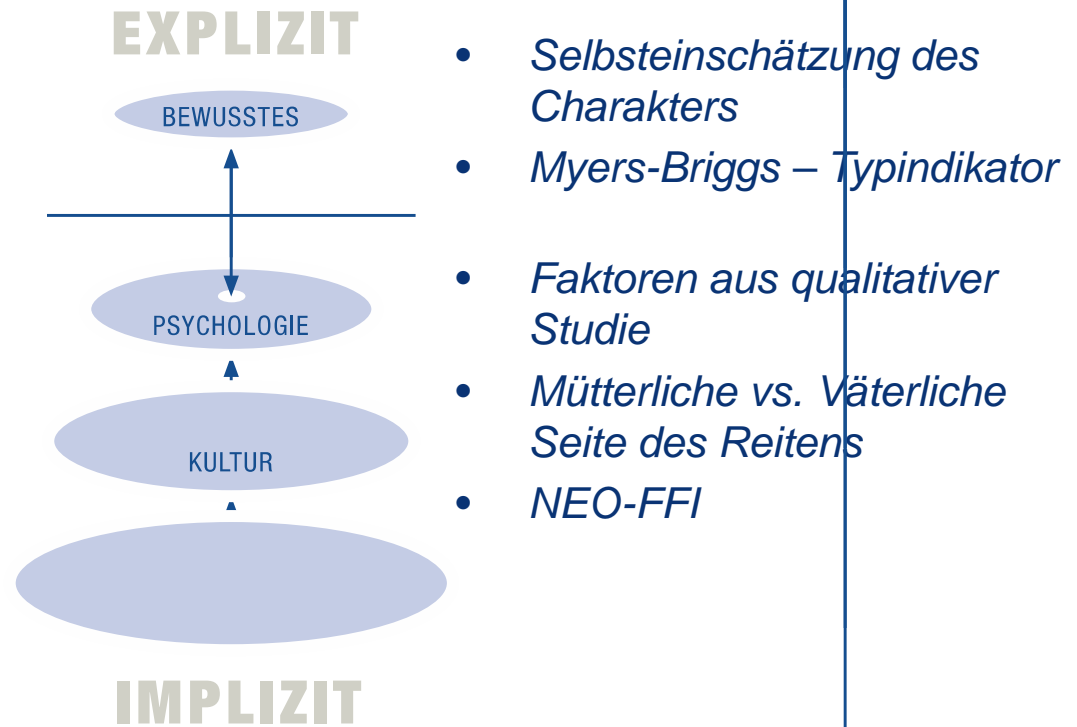
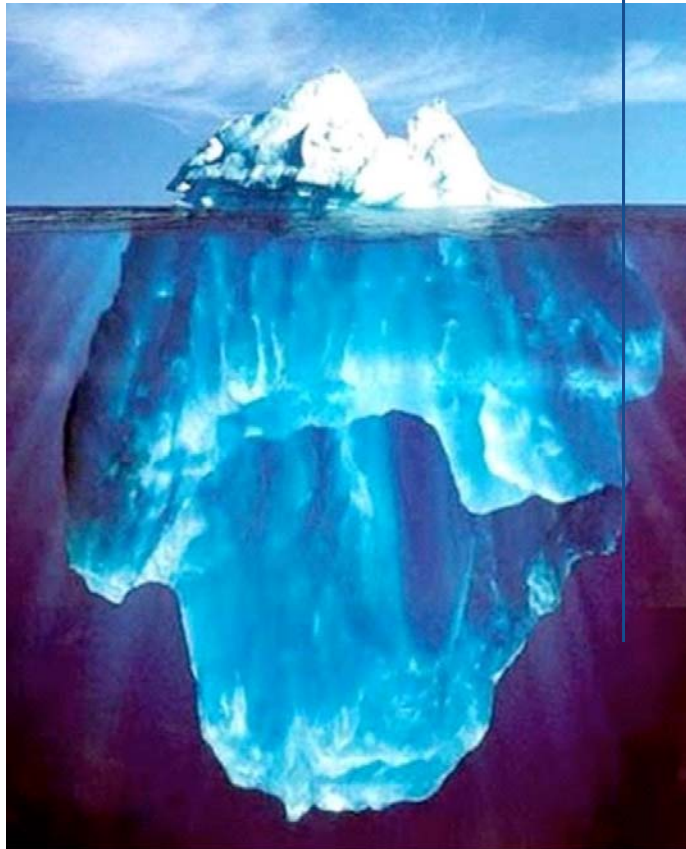
Monadisches Untersuchungsdesign mit Pre- und Post-Messung nach „Priming“



Priming: Stimulus-Material für die implizite Verortung (Pre-Post-Messung)

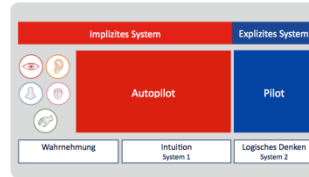


Wie wurde die Persönlichkeit gemessen?



Nutzung eines breiten Spektrums von psychologischen Methoden und etablierten Konstrukten, um Persönlichkeitsunterschiede ganzheitlich zu messen und zu beschreiben

Was wurde *implizit* gemessen?



Faktoren aus qualitativer Studie	Items
Ausreiten & Laufenlassen	naturverbunden genießen können harmonie-orientiert
Rückzug in die Stallwärme	warmherzig fürsorglich gutmütig beziehungsorientiert
Führen & Bemächtigen	verantwortungsbewusst selbständig organisiert durchsetzungsstark führungsstark
Verbindliches Regelwerk	pflichtbewusst hilfsbereit konsequent verbindlich diszipliniert ehrgeizig streng
Praktisches Er-Arbeiten	anpackend zielstrebig vorausschauend belastbar pragmatisch burschikos
Einsatz & Status	leistungsbereit statusbewusst elitär

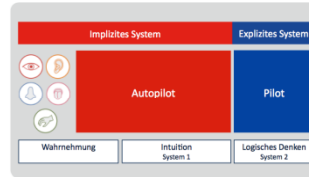
Mütterliche und Väterliche Seite	Items
Väterliche Seite	zuverlässig loyal strukturiert
Mütterliche Seite	feinfühlig ausgeglichen empathisch

NEO-FFI Dimensionen (Big Five)	Items
Extraversion	begeisterungsfähig gesellig still schüchtern
Gewissenhaftigkeit	gewissenhaft sorgfältig impulsiv unachtsam
Neurotizismus	stabil ruhig nervös ängstlich
Verträglichkeit	verständnisvoll skeptisch wettbewerbsorientiert egozentrisch
Offenheit für Erfahrungen	wissbegierig fantasievoll traditionell konservativ

Distraktoren
humorvoll
team-orientiert
pessimistisch
bequem
intolerant
verschlossen
ungeduldig
konfliktscheu

rot = Items, die mit Kehrwert in Faktorwert einfließen

Was wurde *explizit* gemessen?



Explizite Befragung zu:

- Selbsteinschätzung des Charakters (offene Frage)
- Selbsteinschätzung zu typischen Charaktereigenschaften von Reitern (offene Frage) (nur Reiter)
- Myers-Briggs – Typindikator
- Hobbies und Freizeitaktivitäten
- Mitgliedschaft in Vereinen
- Aussagen zum Reitverhalten und zum Pferd (nur Reiter)
- Skala für Soziale Erwünschtheit
- Fragen zur Soziodemographie

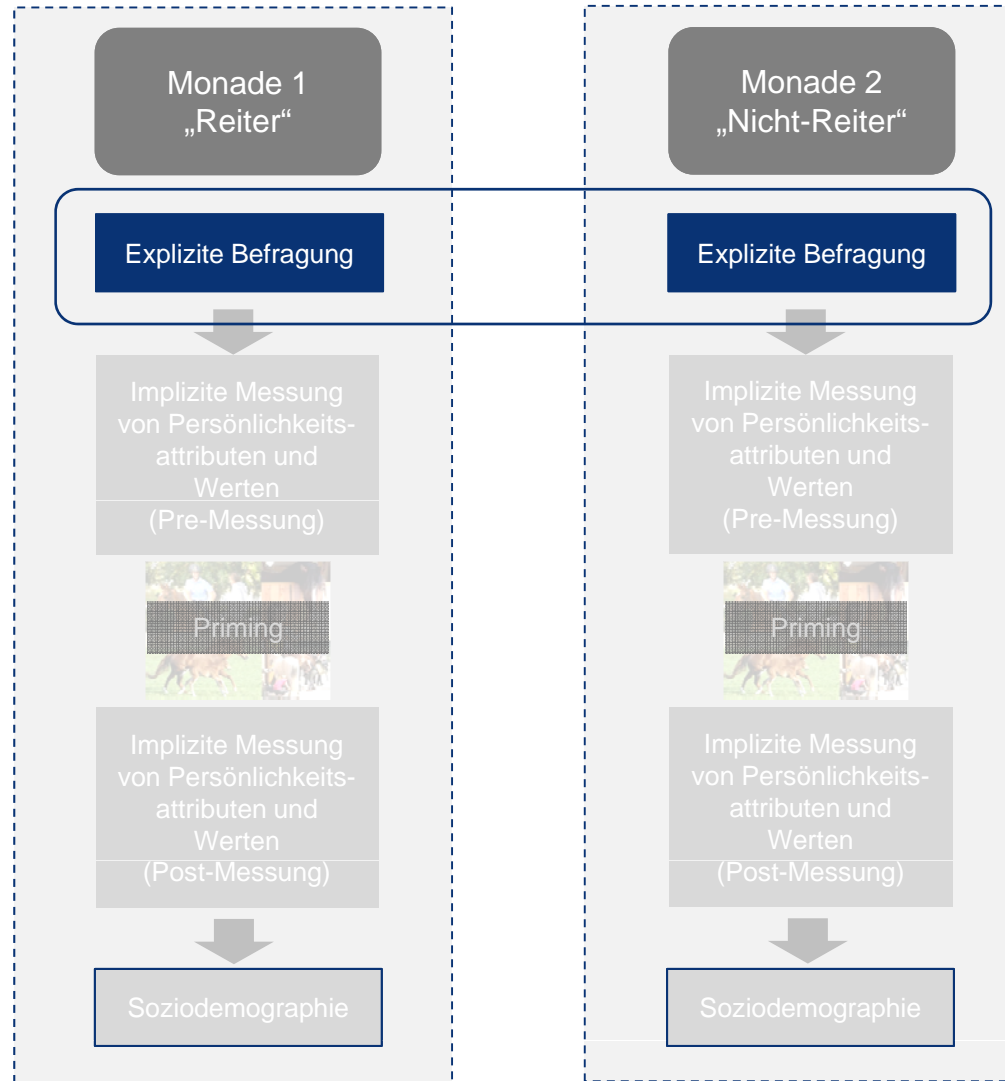
2. Ergebnisse

Explizit: Vergleich Reiter vs. Nicht-Reiter

Implizit: Vergleich Reiter vs. Nicht-Reiter

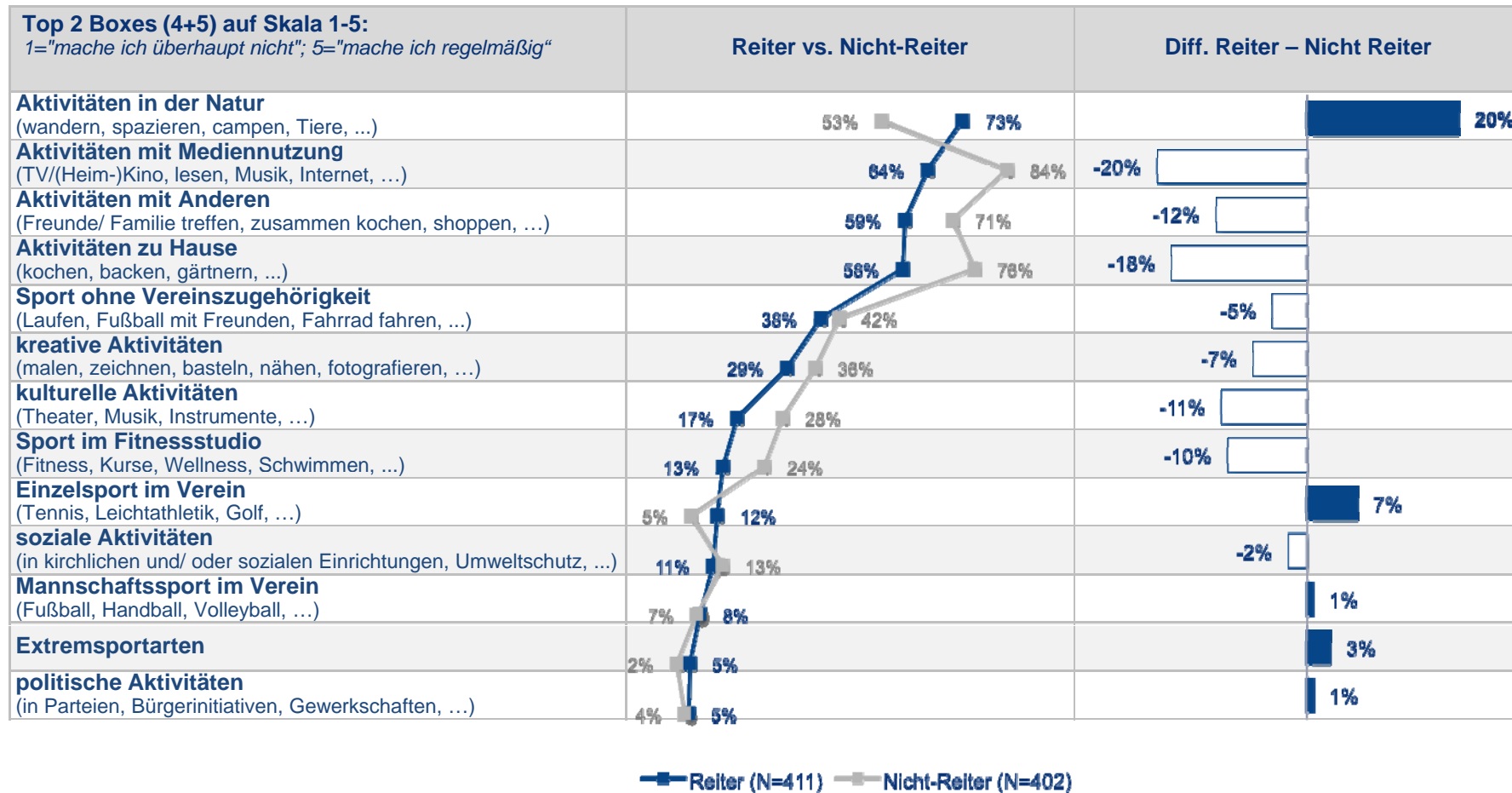
Implizit: State-Komponente des Reitens

Explizit: Vergleich Reiter vs. Nicht-Reiter



Hobbies und Freizeitaktivitäten

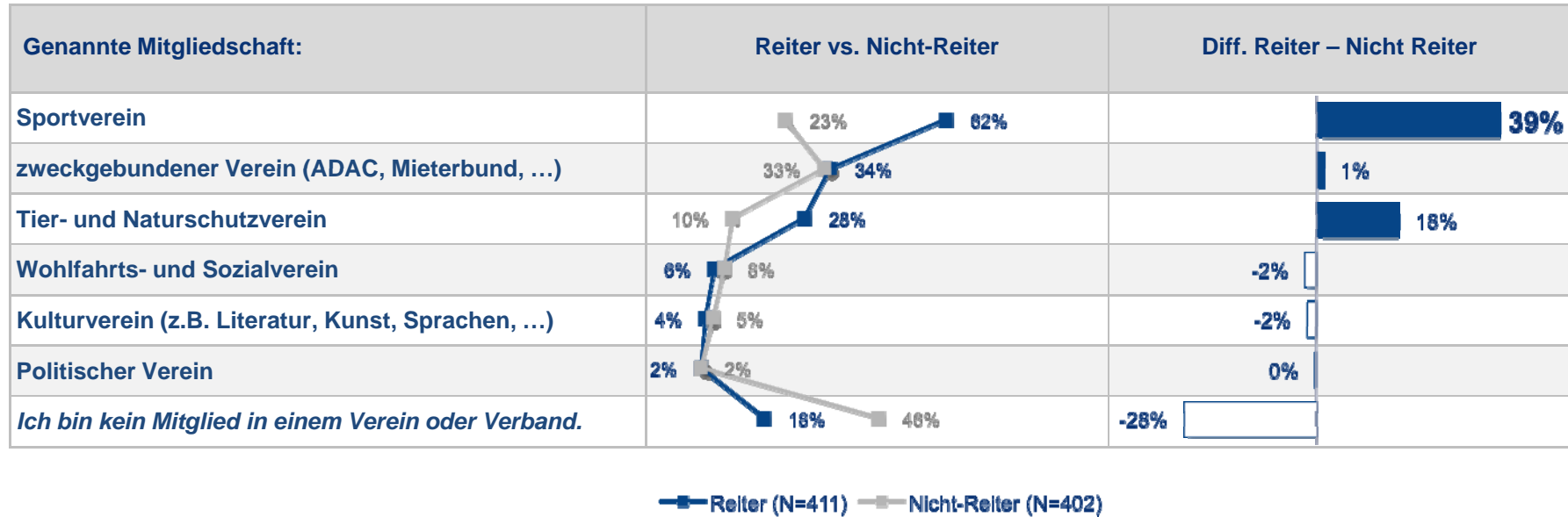
- Reiter unterscheiden sich erwartungsgemäß in ihren Hobbies von den Nicht-Reitern in einem wesentlichen Punkt: sie geben an, **aktiver in der Natur zu sein**.
- Nicht-Reiter hingegen nennen eher Mediennutzung (Fernsehen, Musik, Internet), Aktivitäten mit anderen Menschen, sowie Aktivitäten zu Hause als Hobbies, mit der sie ihre Freizeit verbringen.



Frage: Welche Hobbies/ Freizeitaktivitäten haben Sie?
 Basis: Reiter vs. Nicht-Reiter (Jeweils alle Befragten)

Mitgliedschaft in Vereinen

- **Reiter** scheinen eine **höhere Affinität für Vereine** zu haben und sind im Vergleich zu Nicht-Reitern insgesamt stärker in Vereine eingebunden: nur knapp ein Fünftel der Reiter gibt an, in keinem Verein oder Verband Mitglied zu sein.
- Beliebteste Vereine der Reiter sind Sport-, sowie Tier- und Naturschutzvereine.



Frage: Sind Sie Mitglied in einem Verein oder einem Verband?
 Basis: Reiter vs. Nicht-Reiter (Jeweils alle Befragten)

Charaktereigenschaften der Befragten (offene Frage)

- Fragt man Reiter- und Nicht-Reiter explizit (!), sich hinsichtlich ihrer Persönlichkeit einzuschätzen, sieht man mehr Gemeinsamkeiten als Unterschiede: es werden ähnliche Begriffe und das in vergleichbarer Häufigkeit verwendet, um sich und seinen Charakter zu beschreiben.



Reiter



Nicht-Reiter

Frage: Welche drei Begriffe würde Ihr bester Freund oder Ihre beste Freundin am ehesten verwenden, um Sie zu beschreiben?
Basis: Reiter und Nicht-Reiter (alle Befragten)

Charaktereigenschaften der Befragten (offene Frage)

- In der Selbstbeschreibung finden sich keine signifikanten Unterschiede zwischen Reitern und Nicht-Reitern.
- **Reiter** beschreiben sich **tendenziell** als **zielstrebig, ehrgeiziger und weniger aufgeschlossen, humorvoll und gesellig**.

■ Reiter (N=411)
■ Nicht-Reiter (N=402)

Charaktereigenschaften der Befragten (Selbsteinschätzung)	Reiter vs. Nicht-Reiter		Diff. Reiter – Nicht-Reiter
hilfsbereit, fürsorglich, gutmütig, großzügig, warmherzig, lieb, liebevoll, tierlieb, naturverbunden	44%	48%	-4%
gewissenhaft, pflichtbewusst, vertrauensvoll, zuverlässig, verlässlich, pünktlich	41%	42%	-1%
humorvoll, kontaktfreudig, aufgeschlossen, offen, fröhlich, gut gelaunt, lustig, witzig, unterhaltsam, gesellig	32%	38%	-6%
geradlinig, ehrlich, loyal, treu, konsequent, gerecht, fair	20%	22%	-2%
zielstrebig, ehrgeizig, diszipliniert, perfektionistisch	11%	19%	8%
sympathisch, nett, freundlich, liebenswert, herzlich	13%	15%	-2%
feinfühlig, empathisch, verständnisvoll, gefühlvoll, einfühlsam, sensibel, kann zuhören	13%	13%	0%
aktiv, sportlich, anpackend, engagiert, vielseitig, begeisterungsfähig, neugierig, untern.lustig, spontan	7%	11%	4%
ausgeglichen, geduldig, ruhig, entspannt, optimistisch, positiv	10%	15%	-5%
verrückt, durchgeknallt, chaotisch, unpünktlich	6%	7%	-1%
selbstbewusst, selbständig, stark, mutig	7%	8%	-1%
pragmatisch, organisiert, strukturiert, ordentlich	5%	6%	-1%
klar, schlau, klug, intelligent, kompetent	2%	5%	3%
belastbar, stressresistent, leistungsfähig, leistungsstark	1%	3%	2%
dominant, streng, durchsetzungsfähig	2%	3%	1%
pferdeverrückt; Pferdenarr	0%	3%	3%
familienorientiert, familiär, Familienmensch, harmoniebedürftig	3%	4%	-1%
cool, locker, unkonventionell, natürlich, direkt	3%	3%	0%
stur, dickköpfig, willensstark	3%	2%	1%
impulsiv, temperamentvoll, lebhaft, (vor)laut, launisch	2%	2%	0%
schüchtern, still, bescheiden, verschlossen, zurückhaltend, introvertiert, unsicher	2%	6%	-4%
kreativ, phantasievoll, einfallsreich	2%	3%	-1%
Sonstige negative Eigenschaften	2%	4%	-2%
Kumpel, Freund, zum Pferde stehlen	0%	2%	2%
unruhig, ungeduldig	2%	2%	0%
tolerant	1%	3%	-2%
Aussagen zum Aussehen (klein, hübsch etc.)	1%	2%	-1%
Sonstige positive Eigenschaften	1%	2%	-1%

Frage: Welche drei Begriffe würde Ihr bester Freund oder Ihre beste Freundin am ehesten verwenden, um Sie zu beschreiben?

Basis: Reiter vs. Nicht-Reiter (Jeweils alle Befragten)

Der typische Reiter ist ...

- Reiter sehen als typische Charaktereigenschaften von Reitern Attribute wie „tierlieb“, „naturverbunden“, aber auch „gesellig“, „verantwortungsbewusst“ und „ehrgeizig“.

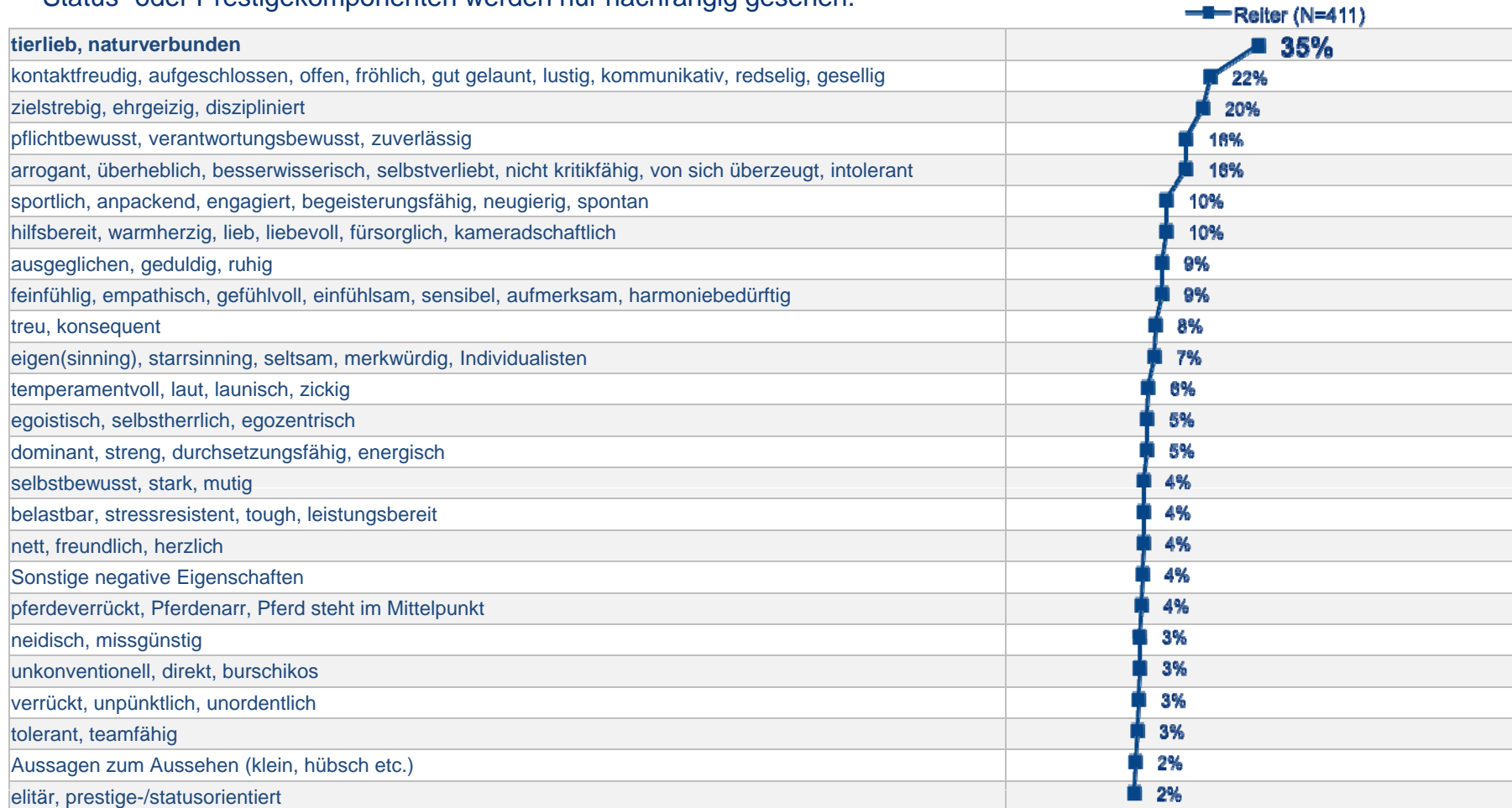


Frage: Fallen Ihnen bestimmte Eigenschaften ein, die typisch für Reiter sind?

Basis: Reiter; Alle Befragten

Typische Charaktereigenschaften von Reitern (offene Frage)

- Reiter beschreiben den **typischen Reiter** insbesondere anhand der Eigenschaften „**naturverbunden**“ und „**tierlieb**“. Danach folgen Eigenschaften wie „kontaktfreudig“, „aufgeschlossen“, sowie „offen“, „zielstrebig“, „ehrgeizig“ und „diszipliniert“.
- Status- oder Prestigekomponenten werden nur nachrangig gesehen.



Frage: Fallen Ihnen bestimmte Eigenschaften ein, die typisch für Reiter sind?

Basis: Reiter; Alle Befragten

Myers-Briggs – Typindikator

- Der Myers-Briggs-Typindikator (kurz MBTI, von englisch Myers-Briggs type indicator – nach Katharine Briggs und Isabel Myers) ist ein etabliertes Werkzeug der Psychologie zur Einschätzung der Persönlichkeit.
- Der MBTI baut auf der Typologie von Carl Gustav Jung auf, der seine Beobachtungen in „Psychologische Typen“ unterteilte. Katherine Cook Briggs und ihre Tochter Isabel Myers griffen diese auf und führten Messreihen durch. Sie nutzten die Ergebnisse, um das *Center for Applications of Psychological Type* zu gründen, das Persönlichkeitseinschätzung kommerziell anbietet.
- Unterschieden werden werden folgende *Funktionen*, nach denen *Typen* gebildet werden:
 - **I oder E – *Introversion oder Extraversion***: Dies beschreibt die Motivation zur Sinneserfahrung: Ein *außenorientierter* Mensch ist kontaktfreudiger und breiter interessiert, ein *innenorientierter* Mensch konzentrierter und intensiver. Man spricht auch von der Tendenz zur Weite (E) bis Tiefe (I) der Sinneserfahrung.
 - **N oder S – *Intuition oder Sensing***: Dies beschreibt die Verarbeitung der Sinneseindrücke, der *sensorische* Geist gewichtet die „Rohdaten“ bzw. unmittelbaren Eindrücke am höchsten, der *intuitive* Geist verlässt sich stärker auf seinen *sechsten Sinn*, also auf die Interpretation und den Gesamtzusammenhang. Der *sensorische Geist* ist detailorientiert und exakt im Verarbeiten von konkreter Information sowie im Begreifen des Hier und Jetzt. Der *intuitive Geist* achtet eher auf das Ganze als auf dessen Teile und ist eher zukunfts- und möglichkeitenorientiert.
 - **F oder T – *Feeling oder Thinking***: beschreibt die Art und Weise, wie Entscheidungen getroffen werden. Der Denker (*thinking*) betrachtet die ihm vorliegenden Informationen eher von einem rationalen Standpunkt und versucht, mittels objektiver Wertesysteme (z. B. Gesetze) zu Entscheidungen zu gelangen. Er ist resultatorientiert im Sinne der optimalen Lösung der Sache. Der Fühlende (*feeling*) beachtet seine persönlichen Wertesysteme (Moral) stärker. Er urteilt entsprechend dieser Systeme und ist bemüht, alle Parteien zu einer Lösung der Sache mitzunehmen
 - **J oder P – *Judging oder Perceiving***: Dies beschreibt die Tendenz, die Eindrücke der Umwelt schnell zu strukturieren oder noch länger weitere Eindrücke aufzunehmen. Der Perceiver ist lange offen für neue Eindrücke und zeigt sich bereit, seine Entscheidungen und Pläne zugunsten neuer Informationen zu überdenken. Dies bedeutet auch, dass man spontaner handelt und sich flexibler unregelmäßigen Umständen anpassen kann (*perceiving*). Im Gegensatz dazu steht die Entschiedenheit. Der Urteilende (*judging*) entscheidet bereits, bevor ihm alle Informationen vorliegen, und hält an einmal getroffenen Entscheidungen und eingeschlagenen Wegen auch unter widrigen Umständen fest. Bevorzugt handelt er systematisch und planmäßig. Falls erforderlich, werden Pläne angepasst, jedoch werden diese ungern völlig verworfen. Der Urteilende hat außerdem eine stärkere Neigung zum Dominieren und Kontrollieren. Er zeigt im Handeln weniger Spontaneität, dafür jedoch mehr Disziplin und Konsistenz.

Myers-Briggs – Typindikator

Fragestellung

Wir möchten noch ein wenig mehr über Sie erfahren. Sie erhalten jeweils zwei Blöcke von Aussagen und müssen sich zwischen diesen beiden Antwortmöglichkeiten entscheiden. Hierbei gibt es kein "richtig" oder "falsch". Versuchen Sie bitte so wahrheitsgemäß wie möglich zu antworten. Entscheiden Sie bitte ohne lange nachzudenken. Wenn Aussagen aus beiden Blöcken zutreffen, entscheiden Sie sich bitte spontan für einen Block.

Felder		
Einstellung	Block I = Extraversion	Block II = Introversion
	Ich knüpfe schnell Kontakte und Beziehungen.	Ich bin vorsichtig, wenn ich neue Beziehungen beginne.
	Ich ergreife in Gesprächsrunden gerne die Initiative.	Ich bin eher ruhig und werde von Anderen angesprochen.
	Ich fühle mich beim Reden wohler.	Ich fühle mich beim Zuhören wohler.
Wahrnehmung	Block III = Sensing	Block IV = Intuition
	Ich bin eher realistisch und pragmatisch.	Ich bin eher theoretisch und habe viele Ideen und Gedanken.
	Ich rede gerne über Fakten, Details und Erfahrungen.	Ich rede gerne über Visionen, Ideen und Konzepte.
	Ich interessiere mich mehr für die aktuelle Gegenwart.	Ich interessiere mich mehr für zukünftige Möglichkeiten.
Beurteilung	Block V = Thinking	Block VI = Feeling
	Ich entscheide meist logisch.	Ich entscheide meist nach Gefühl.
	Ich sage Anderen direkt was mich stört.	Ich sage Anderen nur über Umwege was mich stört.
	Ich bemerke unlogisches Denken bei Anderen.	Ich bemerke, wenn Andere Unterstützung gebrauchen.
Außenwelt	Block VII = Judging	Block VIII = Perceiving
	Ich plane meinen Alltag gerne im Voraus.	Ich lasse Dinge lieber auf mich zukommen.
	Ich fälle lieber klare Entscheidungen.	Ich lasse mir gerne alle Optionen offen.
	Ich bringe lieber etwas zu Ende.	Ich fange lieber etwas Neues an.

Myers-Briggs – Typ-Indikator

Bildung von Typen

1. Buchstabe: Einstellung	2. Buchstabe: Wahrnehmung	3. Buchstabe: Beurteilung	4. Buchstabe: Außenwelt
E xtraversion	S ensing	T hinking	J udging
I ntroversion	I ntuition	F eeling	P erceiving



ISFJ	ISTJ	ESFJ	ESTJ
introvertierte Sensorik	introvertierte Sensorik	extravertiertes Fühlen	extravertiertes Denken
extravertiertes Fühlen	extravertiertes Denken	introvertierte Sensorik	introvertierte Sensorik
introvertiertes Denken	introvertiertes Fühlen	extravertierte Intuition	extravertierte Intuition
extravertierte Intuition	extravertierte Intuition	introvertiertes Denken	introvertiertes Fühlen
ISFP	ISTP	ESFP	ESTP
introvertiertes Fühlen	introvertiertes Denken	extravertierte Sensorik	extravertierte Sensorik
extravertierte Sensorik	extravertierte Sensorik	introvertiertes Fühlen	introvertiertes Denken
introvertierte Intuition	introvertierte Intuition	extravertiertes Denken	extravertiertes Fühlen
extravertiertes Denken	extravertiertes Fühlen	introvertierte Intuition	introvertierte Intuition
INFJ	INFP	ENFJ	ENFP
introvertierte Intuition	introvertiertes Fühlen	extravertiertes Fühlen	extravertierte Intuition
extravertiertes Fühlen	extravertierte Intuition	introvertierte Intuition	introvertiertes Fühlen
introvertiertes Denken	introvertierte Sensorik	extravertierte Sensorik	extravertiertes Denken
extravertierte Sensorik	extravertiertes Denken	introvertiertes Denken	introvertierte Sensorik
INTJ	INTP	ENTJ	ENTP
introvertierte Intuition	introvertiertes Denken	extravertiertes Denken	extravertierte Intuition
extravertiertes Denken	extravertierte Intuition	introvertierte Intuition	introvertiertes Denken
introvertiertes Fühlen	introvertierte Sensorik	extravertierte Sensorik	extravertiertes Fühlen
extravertierte Sensorik	extravertiertes Fühlen	introvertiertes Fühlen	introvertierte Sensorik

Myers-Briggs – Typ-Indikator

Typenverteilung Reiter vs. Nicht-Reiter

- Größte Unterschiede zwischen Reitern und Nicht-Reitern auf Ebene des Typs ESTJ: die größte Gruppe der Reiter ist eher extravertiert, verlässt sich eher auf ihren „sechsten Sinn“, denkt resultatorientiert und entscheidet schnell.

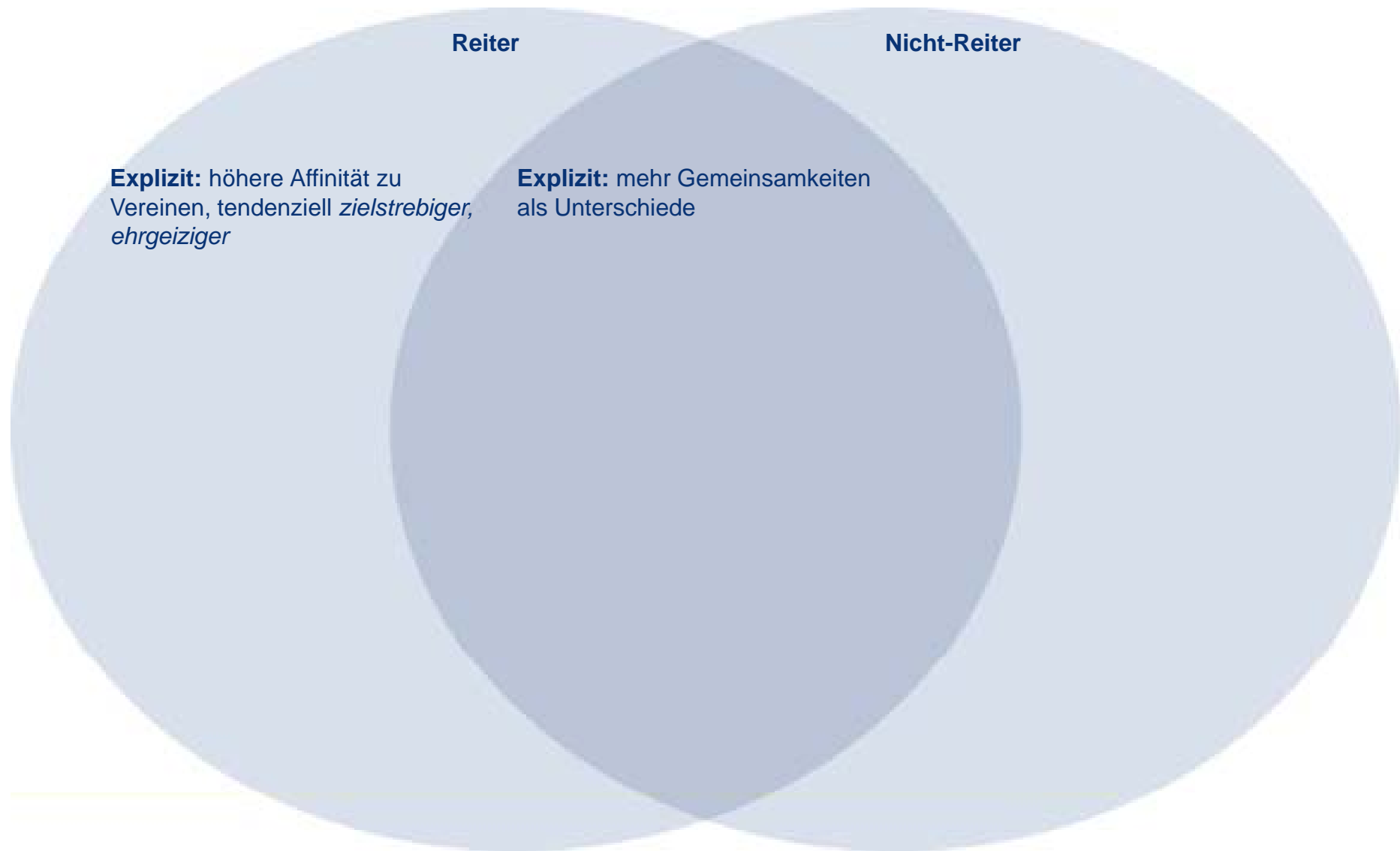
1. Buchstabe: Einstellung	2. Buchstabe: Wahrnehmung	3. Buchstabe: Beurteilung	4. Buchstabe: Außenwelt
Extraversion	Sensing	Thinking	Judging
Introversion	Intuition	Feeling	Perceiving



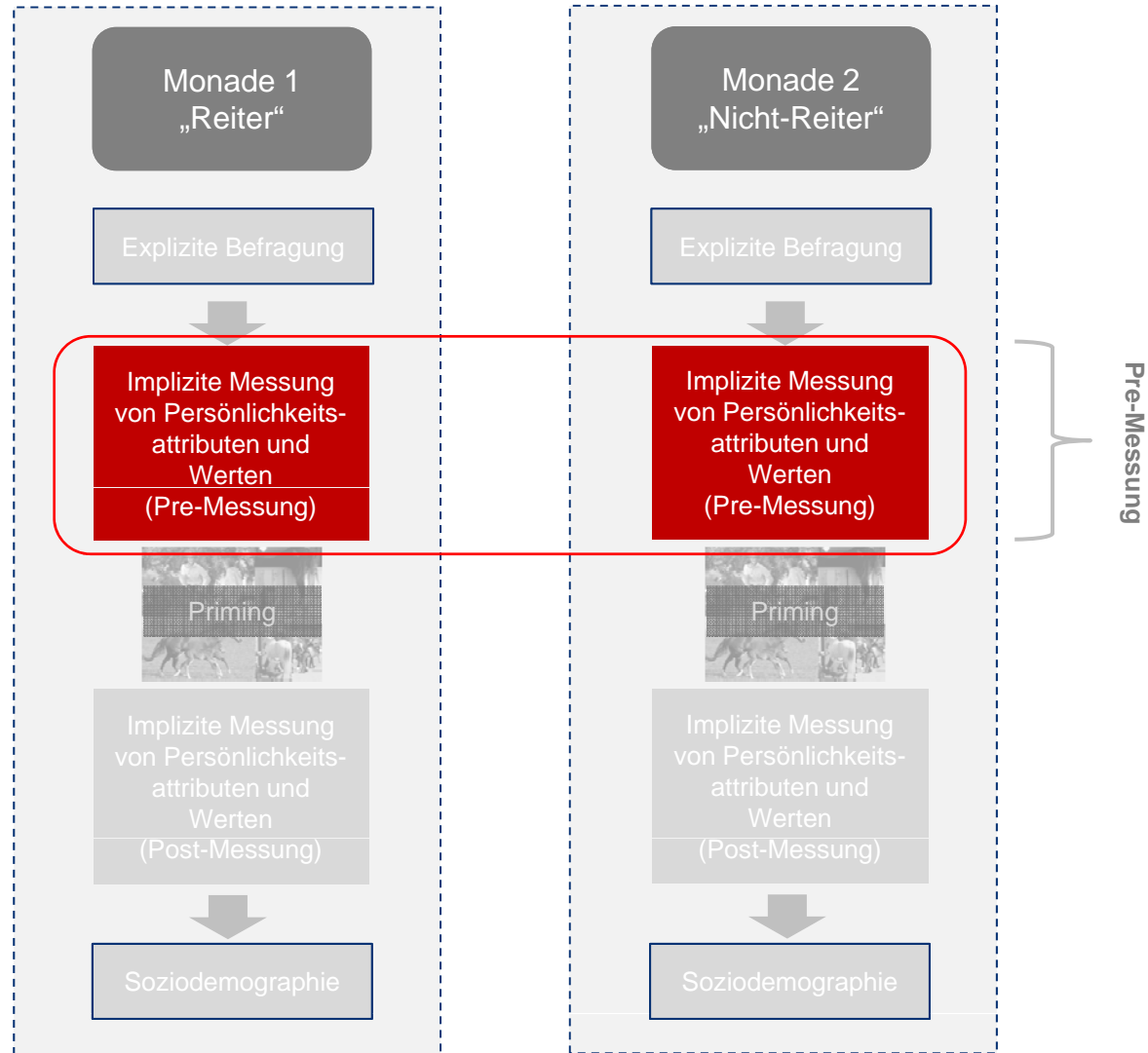
	ISFJ	ISTJ	ESFJ	ESTJ
Reiter	9% ↓	14%	9% ↑	19% ↑
Nicht-Reiter	14%	17%	6%	12%
	ISFP	ISTP	ESFP	ESTP
Reiter	3% ↓	3%	4%	4%
Nicht-Reiter	7%	3%	4%	4%
	INFJ	INFP	ENFJ	ENFP
Reiter	5%	2% ↓	4%	7% ↑
Nicht-Reiter	8%	6%	3%	4%
	INTJ	INTP	ENTJ	ENTP
Reiter	2%	2%	7%	3%
Nicht-Reiter	3%	1%	5%	2%

↑↓ Signifikante Abweichung Reiter – Nicht-Reiter; mind. 95% level

Unterschiede zwischen Reitern und Nicht-Reitern: Explizite Ebene



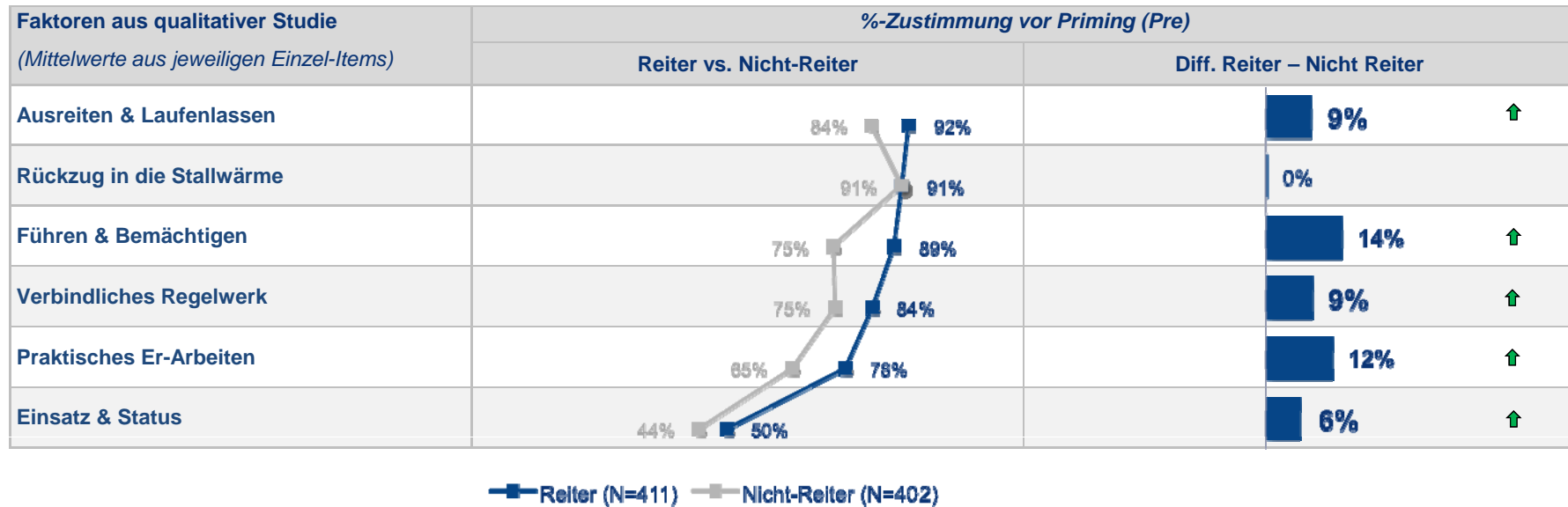
Implizit: Vergleich Reiter vs. Nicht-Reiter



Vergleich Persönlichkeitsprofil (1/5) von Reitern und Nicht-Reitern

Faktoren der qualitativen Studie - Aggregierte Ebene

- **Reiter unterscheiden sich** auf Ebene der Faktoren der qualitativen Studie **in allen Dimensionen signifikant von Nicht-Reitern.**
- Nur beim Faktor „Rückzug in die Stallwärme“ gibt es keine Unterschiede.



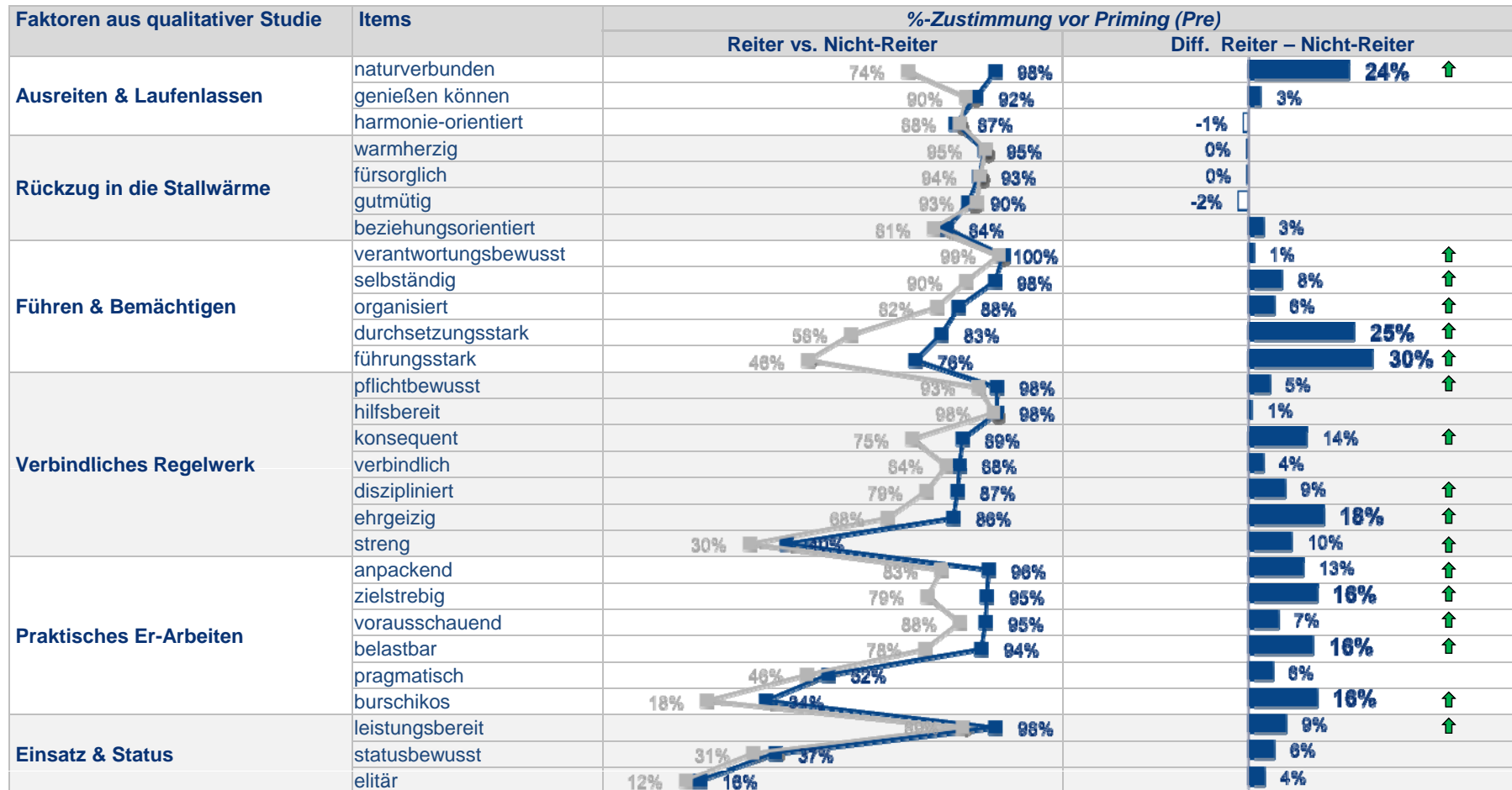
Frage: Implizite Verortung von Begriffen („Passt zu mir“)
 Basis: Reiter vs. Nicht-Reiter (Jeweils alle Befragten)

↑↓ Signifikante Abweichung Reiter – Nicht-Reiter; mind. 95% level

Vergleich Persönlichkeitsprofil (2/5) von Reitern und Nicht-Reitern

Faktoren der qualitativen Studie - Details

- Auf Item-Ebene wird deutlich, dass sich diese Unterschiede über nahezu alle Attribute dieser fünf Faktoren zeigen.
- Die **größten Unterschiede** zu Nicht-Reitern weisen Reiter für die Eigenschaften **“führungsstark”**, **“durchsetzungstark”**, **“naturverbunden”** und **“ehrgeizig”** auf.



Frage: Implizite Verortung von Begriffen („Passt zu mir“)

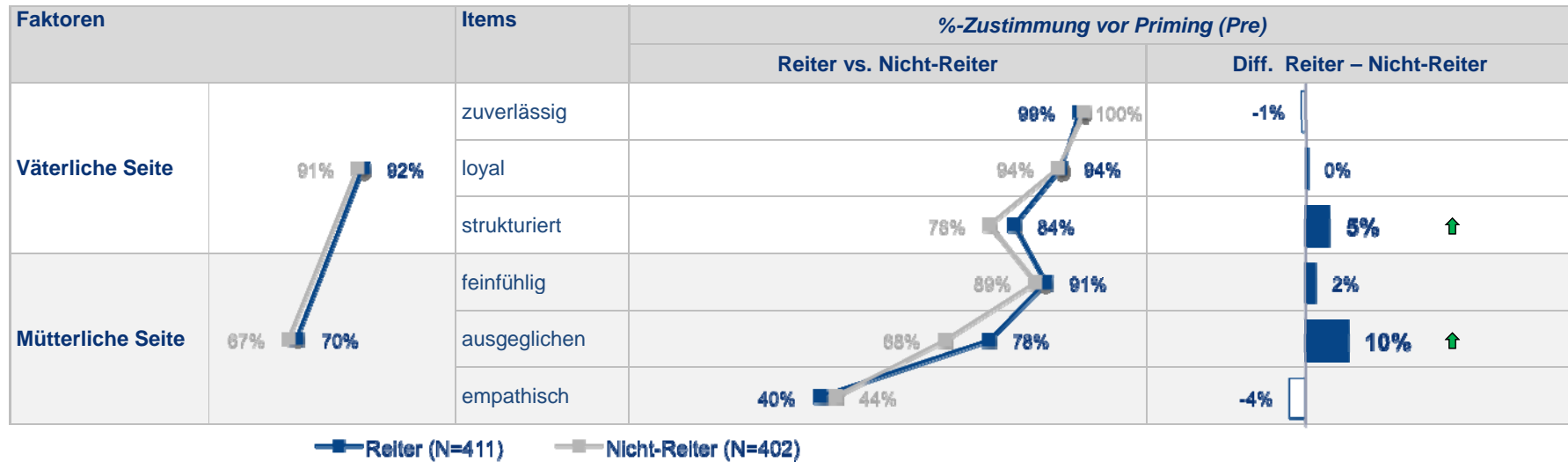
Basis: Reiter vs. Nicht-Reiter (Jeweils alle Befragten)

■ Reiter (N=411)
■ Nicht-Reiter (N=402)

↑↓ Signifikante Abweichung Reiter – Nicht-Reiter; mind. 95% level

Vergleich Persönlichkeitsprofil (3/5) von Reitern und Nicht-Reitern Väterliche und Mütterliche Seite - Aggregierte Ebene und Details

- Hinsichtlich der Ebene der "Väterlichen" vs. "Mütterlichen Seite" zeigen sich Reiter im Vergleich zu Nicht-Reitern als "ausgeglichener" und "strukturiierter".



Frage: Implizite Verortung von Begriffen („Passt zu mir“)
Basis: Reiter vs. Nicht-Reiter (Jeweils alle Befragten)

↑ ↓ Signifikante Abweichung Reiter – Nicht-Reiter; mind. 95% level

NEO-FFI



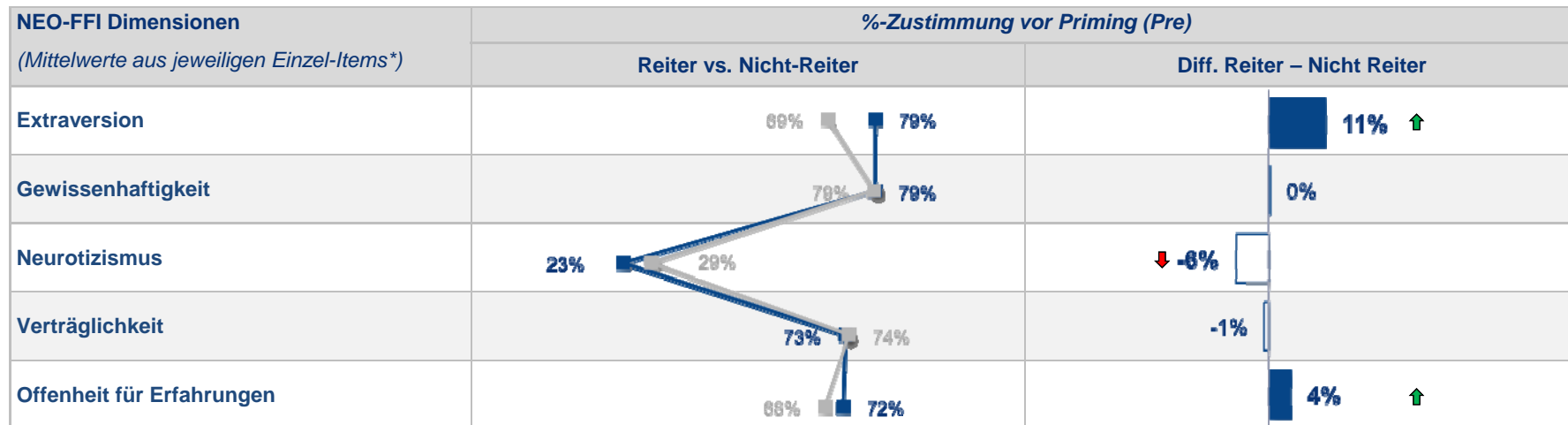
- Bei den *Big Five* handelt es sich um ein Modell der Persönlichkeitspsychologie, das fünf Hauptdimensionen der Persönlichkeit postuliert. Die Entwicklung der Big Five begann bereits in den 1930er Jahren (Louis Leon Thurstone, Gordon W. Allport und Henry Sebastian Odbert) mit dem lexikalischen Ansatz, dem die Auffassung zugrunde liegt, dass sich Persönlichkeitsmerkmale in der Sprache niederschlagen. Auf der Basis von Listen mit über 18.000 Begriffen wurden durch Faktorenanalyse fünf sehr stabile, unabhängige und weitgehend kulturstabile Faktoren, die *Big Five*, gefunden.
- Auf der Grundlage dieses Modells entwickelten Paul T. Costa und Robert R. McCrae mit dem NEO-Fünf-Faktoren-Inventar (NEO-FFI) einen heute international gebräuchlichen Persönlichkeitstest für Jugendliche und Erwachsene. Dabei handelt es sich um ein multidimensionales Persönlichkeitsinventar, das fünf Faktoren umfasst und sich auf „normal gesunde“ Individuen konzentriert.
- „NEO“ ist ein Akronym aus den Anfangsbuchstaben von drei im Modell enthaltenen Persönlichkeitsfaktoren. Es handelt sich dabei um:
 - *Neurotizismus* (N),
 - *Extraversion* (E) und
 - *Offenheit für Erfahrungen* (O) (eng. openness to experience).
- Diese drei NEO-Faktoren bilden zusammen mit *Verträglichkeit* (engl. agreeableness) und *Gewissenhaftigkeit* (engl. conscientiousness) die *Big Five*.

In der vorliegenden Studie wurden zu jedem der fünf Faktoren vier trennscharfe und valide Attribute ausgewählt und implizit der eigenen Persönlichkeit vs. anderen zugeordnet.

Vergleich Persönlichkeitsprofil (4/5) von Reitern und Nicht-Reitern

NEO-FFI - Aggregierte Ebene

- Auf Ebene der Faktoren der sog. „Big Five“ zeigen sich Unterschiede in den Dimensionen *Extraversion*, *Neurotizismus* und *Offenheit für Erfahrungen*: **Reiter sind im Vergleich zu Nicht-Reitern signifikant extravertierter, weniger neurotisch und offener für neue Erfahrungen.**



*Dem Faktor inhaltlich entgegengesetzte Items sind mit umgepoltem Mittelwert eingeflossen.

■ Reiter (N=411) ■ Nicht-Reiter (N=402)

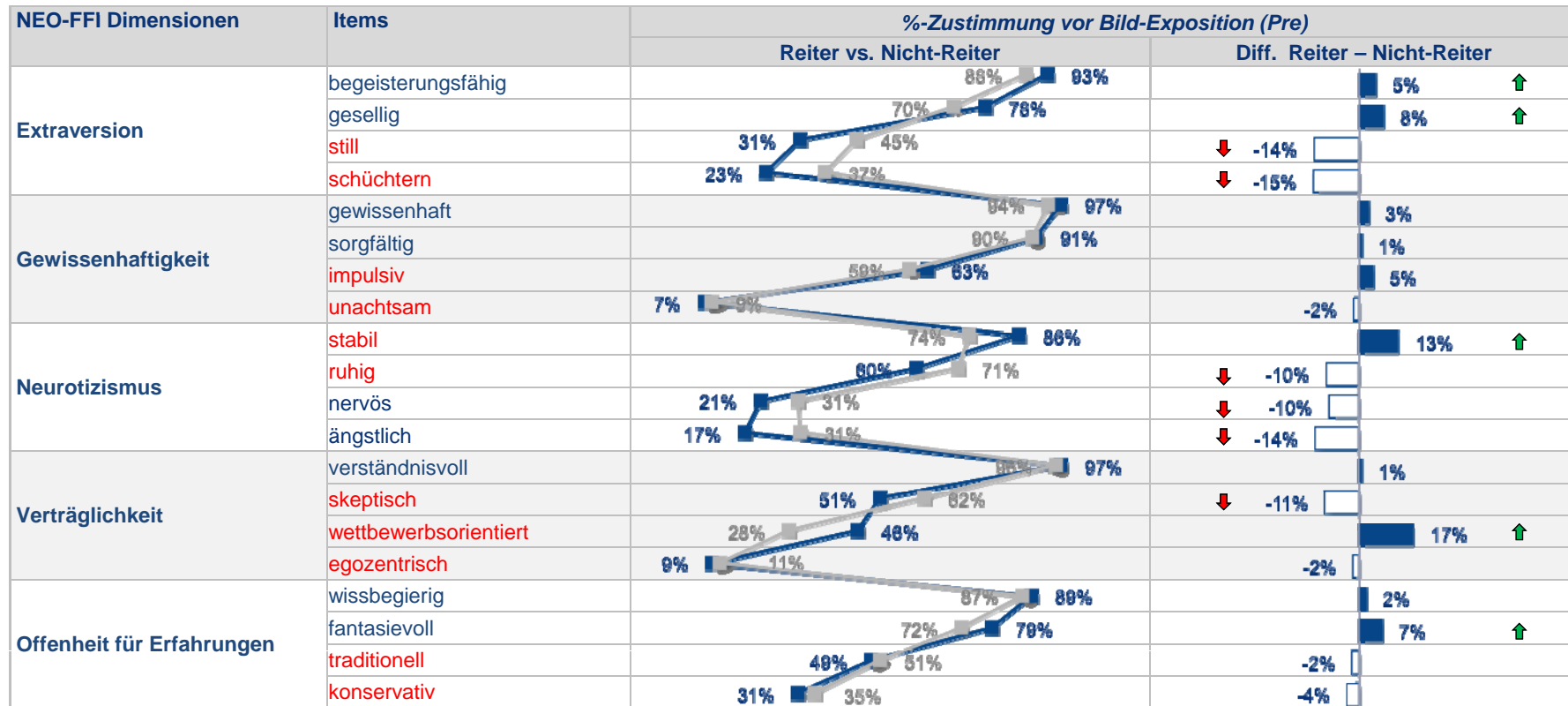
Frage: Implizite Verortung von Begriffen („Passt zu mir“)
 Basis: Reiter vs. Nicht-Reiter (Jeweils alle Befragten)

↑↓ Signifikante Abweichung Reiter – Nicht-Reiter; mind. 95% level

Vergleich Persönlichkeitsprofil (5/5) von Reitern und Nicht-Reitern

NEO-FFI - Details

- Im Vergleich zu Nicht-Reitern sind **Reiter** insbesondere **weniger still und** schüchtern, dafür stabiler und weniger ängstlich, sowie wettbewerbsorientierter. Ferner unterscheiden sie sich durch eine höhere Ausprägung an Phantasie.



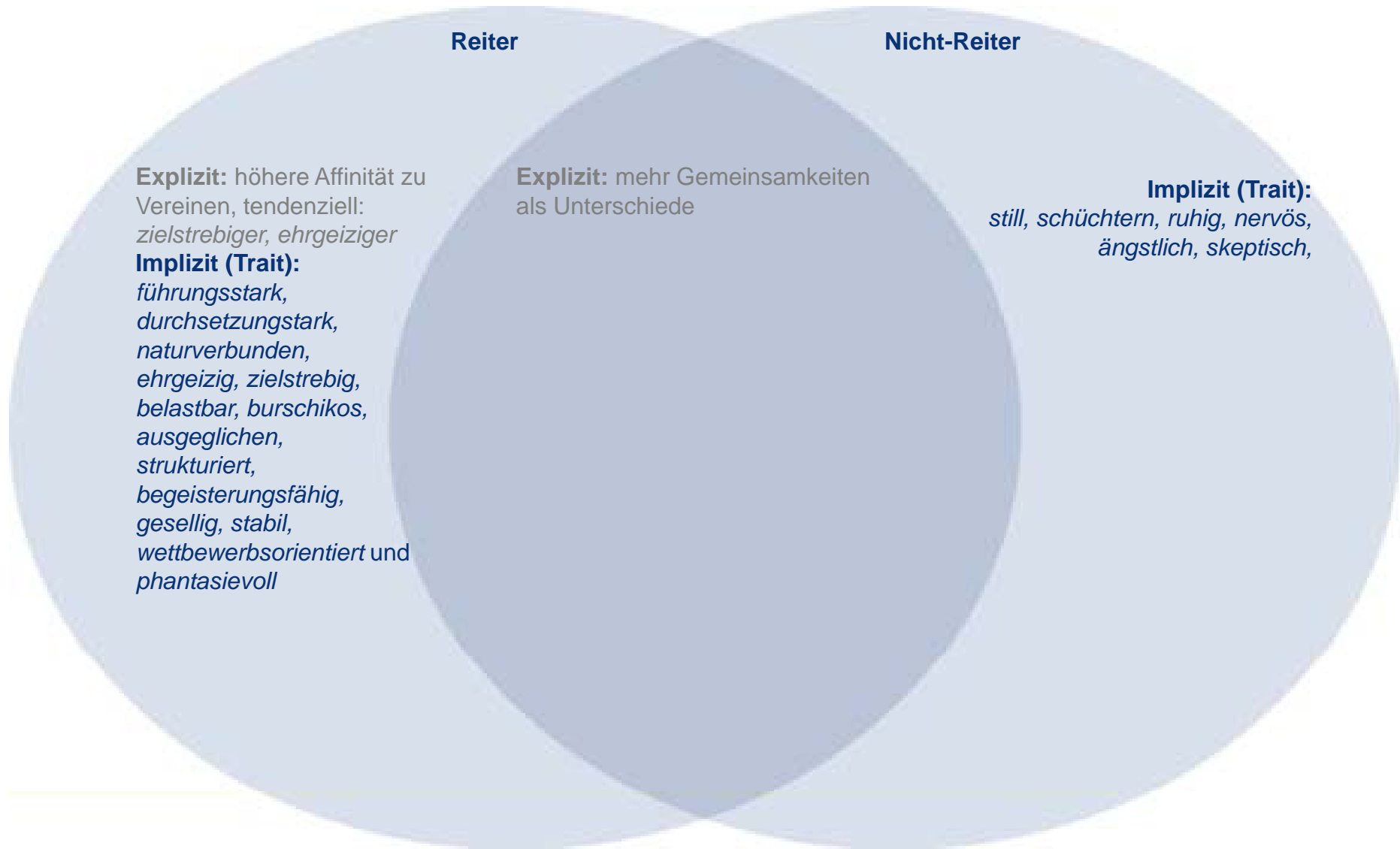
rot = Items, die mit Kehrwert in Faktorwert einfließen

■ Reiter (N=411) ■ Nicht-Reiter (N=402)

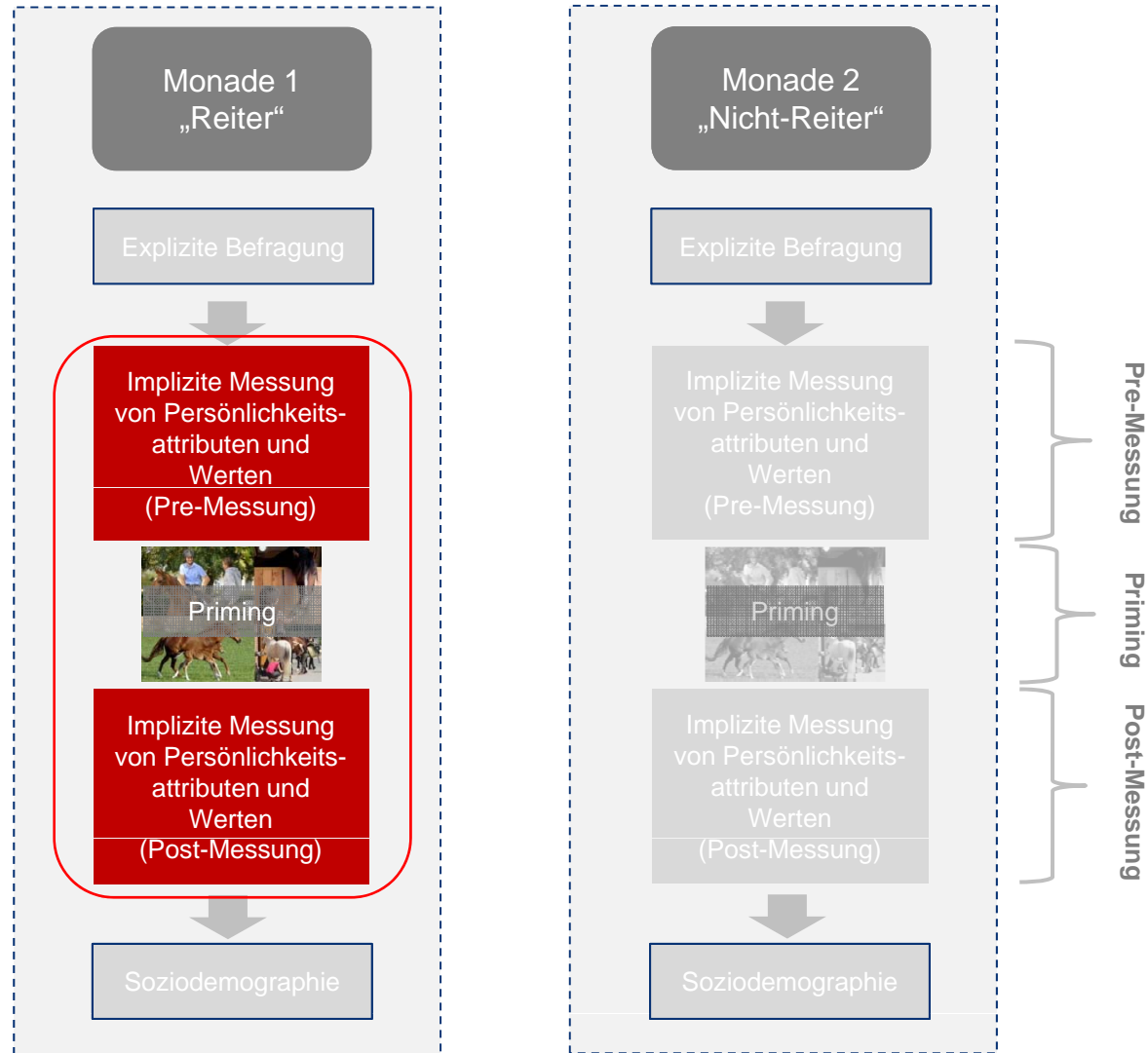
Frage: Implizite Verortung von Begriffen („Passt zu mir“)
 Basis: Reiter vs. Nicht-Reiter (Jeweils alle Befragten)

↑↓ Signifikante Abweichung Reiter – Nicht-Reiter; mind. 95% level

Unterscheide zwischen Reitern und Nicht-Reitern: Implizite Ebene (Trait)



State-Komponente des Reitens (Einfluss des Primings)



State-Komponente des Reitens (Einfluss des Primings) (1/5)

Faktoren der qualitativen Studie - Aggregierte Ebene

- Auf Faktor-Ebene zeigt sich nur ein leichter, wenn auch signifikanter Einfluss des Reitens auf die State-Komponente der Persönlichkeit.
- Am stärksten wird die Dimension „Rückzug in die Stallwärme“ in Folge des Primings positiv beeinflusst.

Faktoren aus qualitativer Studie <i>(Mittelwerte aus jeweiligen Einzel-Items)</i>	% - Zustimmung Reiter (N=411)		
	Pre	Post	Diff. Post – Pre
Ausreiten & Laufenlassen	92%	94%	2% ↑
Rückzug in die Stallwärme	91%	94%	3% ↑
Führen & Bemächtigen	89%	91%	2% ↑
Verbindliches Regelwerk	84%	86%	2% ↑
Praktisches Er-Arbeiten	78%	77%	-1%
Einsatz & Status	50%	50%	-1%

Frage: Implizite Verortung von Begriffen („Passt zu mir“)
 Basis: Reiter vs. Nicht-Reiter (Jeweils alle Befragten)

Signifikante Abweichung Post-Pre; mind. 95% level

State-Komponente des Reitens (Einfluss des Primings) (2/5)

Faktoren der qualitativen Studie - Details

- Alle Attribute des Faktors "Rückzug in die Stallwärme" werden positiv geshiftet, am stärksten die Items "gutmütig" und "streng" (→ Interaktion mit dem Pferd).
- Die Eigenschaften "elitär" und "pragmatisch" werden durch das Priming signifikant reduziert.

Faktoren der qualitativen Studie	Items	% - Zustimmung Reiter (N=411)		
		Pre	Post	Diff. Post – Pre
Ausreiten & Laufenlassen	naturverbunden	98%	97%	0%
	genießen können	92%	94%	2% ↑
	harmonie-orientiert	87%	91%	4% ↑
Rückzug in die Stallwärme	warmherzig	95%	96%	1%
	fürsorglich	93%	96%	3% ↑
	gutmütig	90%	95%	5% ↑
	beziehungsorientiert	84%	88%	4% ↑
Führen & Bemächtigen	verantwortungsbewusst	100%	100%	0%
	selbständig	98%	97%	0%
	organisiert	88%	91%	4% ↑
	durchsetzungsstark	83%	86%	4% ↑
	führungsstark	76%	79%	4% ↑
Verbindliches Regelwerk	pflichtbewusst	98%	99%	1%
	hilfsbereit	98%	98%	0%
	konsequent	89%	93%	4% ↑
	verbindlich	88%	90%	2%
	diszipliniert	87%	92%	5% ↑
	ehrgeizig	86%	86%	-1%
	streng	40%	46%	6% ↑
Praktisches Er-Arbeiten	anpackend	96%	97%	1%
	zielstrebig	95%	96%	0%
	vorausschauend	95%	98%	2% ↑
	belastbar	94%	94%	0%
	pragmatisch	52%	46%	-8% ↓
	burschikos	34%	33%	-2%
Einsatz & Status	leistungsbereit	98%	99%	1%
	statusbewusst	37%	37%	0%
	elitär	16%	13%	-3% ↓

Frage: Implizite Verortung von Begriffen („Passt zu mir“)

Basis: Reiter; Alle Befragten

↓↑ Signifikante Abweichung Post-Pre; mind. 95% level

State-Komponente des Reitens (Einfluss des Primings) (3/5)

Väterliche und Mütterliche Seite - Aggregierte Ebene und Details

- Reiten bewirkt, dass sich Reiter "ausgeglichener" fühlen. Dieser Effekt auf die State-Komponente der Persönlichkeit ist signifikant.

Faktoren	Items		% -Zustimmung Reiter (N=411)			
	Pre	Post	Pre	Post	Diff. Post-Pre	
Väterliche Seite	92%	93%	zuverlässig	99%	99%	1%
			loyal	94%	92%	-2%
			strukturiert	84%	86%	3%
Mütterliche Seite	70%	74% ↑	feinfühlig	91%	93%	2%
			ausgeglichener	78%	88%	9% ↑
			empathisch	40%	43%	2%

Frage: Implizite Verortung von Begriffen („Passt zu mir“)
 Basis: Reiter; Alle Befragten

↑↓ Signifikante Abweichung Post-Pre; mind. 95% level

State-Komponente des Reitens (Einfluss des Primings) (4/5)

NEO FFI - Aggregierte Ebene

- Leichte Shifts für die Dimensionen Extraversion, Gewissenhaftigkeit und Verträglichkeit, sowie Neurotizismus.
- Reiten führt also dazu, dass sich Reiter signifikant extravertierter, gewissenhafter, verträglicher und weniger neurotisch fühlen.

NEO-FFI Dimensionen (Mittelwerte aus jeweiligen Einzel-Items*)	% -Zustimmung Reiter (N=411)		
	Pre	Post	Diff. Post-Pre
Extraversion	79%	82%	3% ↑
Gewissenhaftigkeit	79%	83%	3% ↑
Neurotizismus	23%	20%	-2% ↓
Verträglichkeit	73%	75%	3% ↑
Offenheit für Erfahrungen	72%	72%	0%

**Dem Faktor inhaltlich entgegengesetzte Items sind mit umgepoltem Mittelwert eingeflossen.*

Frage: Implizite Verortung von Begriffen („Passt zu mir“)
 Basis: Reiter vs. Nicht-Reiter (Jeweils alle Befragten)

↑↓ Signifikante Abweichung Post-Pre; mind. 95% level

State-Komponente des Reitens (Einfluss des Primings) (5/5)

NEO FFI - Details

- Stärkster Einfluss des Primings auf die Items "skeptisch", "impulsiv" und "nervös". Auch hier zeigt sich, dass Reiten für Reiter mit mehr Ausgeglichenheit assoziiert ist.

NEO-FFI Dimensionen	Items	% -Zustimmung Reiter (N=411)		
		Pre	Post	Diff. Post – Pre
Extraversion	begeisterungsfähig	93%	97%	3% ↑
	gesellig	78%	81%	4% ↑
	still	31%	32%	1%
	schüchtern	23%	18%	-4% ↓
Gewissenhaftigkeit	gewissenhaft	97%	98%	1%
	sorgfältig	91%	95%	4% ↑
	impulsiv	63%	58%	-8% ↓
	unachtsam	7%	6%	-1%
Neurotizismus	stabil	86%	91%	5% ↑
	ruhig	60%	58%	-2%
	nervös	21%	16%	-5% ↓
	ängstlich	17%	15%	-2%
Verträglichkeit	verständnisvoll	97%	99%	2% ↑
	skeptisch	51%	38%	-13% ↓
	wettbewerbsorientiert	46%	49%	4%
	egozentrisch	9%	10%	1%
Offenheit für Erfahrungen	wissbegierig	89%	92%	3% ↑
	fantasievoll	79%	83%	3% ↑
	traditionell	49%	51%	2%
	konservativ	31%	34%	3%

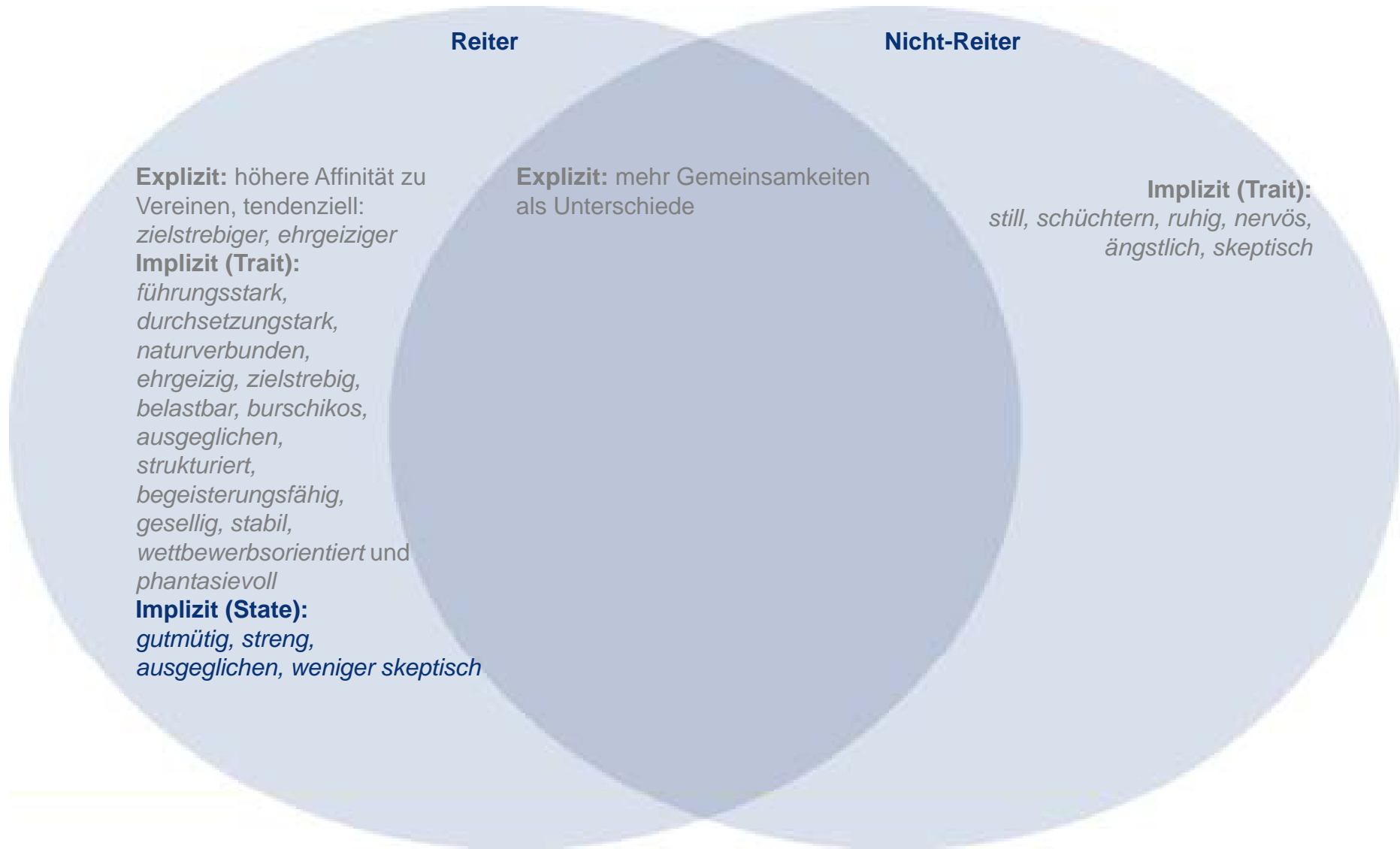
rot = Items, die mit Kehrwert in Faktorwert einfließen

Frage: Implizite Verortung von Begriffen („Passt zu mir“)

Basis: Reiter; Alle Befragten

↑↓ Signifikante Abweichung Post-Pre; mind. 95% level

Unterscheide zwischen Reitern und Nicht-Reitern: Implizite Ebene (State)



3. Management Summary decode

Management Summary decode

In einer **quantitativen Studie** für die Deutsche Reiterliche Vereinigung sollte die Fragestellung beantwortet werden, inwieweit das **Betreiben von Reitsport zu einer positiven charakterlichen und sozialen Entwicklung von Menschen** führt. Ergebnisse hierzu lagen aus einer qualitativen Studie vor, die nun in ein **quantitatives Studiendesign mit expliziter und impliziter Messung** übersetzt wurde. Zu diesem Zweck wurden N = 411 Reiter über den Newsletter von ehorses für die Studie rekrutiert und ein strukturgleiches Sample an Nicht-Reitern (N = 402) gebildet. Die Studie beinhaltete zusätzlich die Messung von psychologischen Konstrukten, wie etwa den Myers-Briggs Typen oder den Faktoren des NEO-FFI. Kernstück der impliziten Messung bildete das **Priming-Paradigma auf Reaktionszeitbasis**, bei dem die Aufgabenstellung für die Probanden darin bestand, die **intuitive Passung von Persönlichkeitsbegriffen** (→ “passt eher zu mir” vs. “passt eher zu anderen”) anzugeben.

In den **Ergebnissen** zeigt sich, dass sich **Reiter und Nicht-Reiter hinsichtlich ihrer Persönlichkeit bedeutsam unterscheiden**. Während jedoch auf **Ebene der expliziten Befragung kaum Unterschiede** zwischen den beiden Gruppen existieren, werden die **Persönlichkeitsunterschiede insbesondere auf Basis der impliziten, nicht-bewussten Messung** deutlich. Die Attribute führungs- und durchsetzungstark, naturverbunden, ehrgeizig, zielstrebig, belastbar, strukturiert, begeisterungsfähig, gesellig, stabil und wettbewerbsorientiert sind bei Reitern stärker ausgeprägt als bei Nicht-Reitern. Hingegen weniger ausgeprägt sind die Attribute still, schüchtern und ruhig sowie nervös, ängstlich und skeptisch.

Reiten hat aber nicht nur einen **Einfluss auf die zeitlich überdauernden Komponenten der Persönlichkeit (= Trait)**, sondern zeigt darüberhinaus auch **situative, sogenannte State-Komponenten**: Reiten führt dazu, dass sich Reiter sowohl *gutmütiger* als auch *strenger* (→ Interaktion mit dem Pferd), sowie *ausgeglichener* und *weniger skeptisch* fühlen.

Da die große Mehrheit der befragten Reiter seit geraumer Zeit (→ 70% > 12 Jahre) reitet, kann davon ausgegangen werden, dass sich die **gefundenen Persönlichkeitsunterschiede in Folge der Beschäftigung mit dem Pferd und dem Reitsport entwickelt haben**.

4. Presseveröffentlichung Deutsche Reiterliche Vereinigung

Presseveröffentlichung

FN-Studie bestätigt:

Reiten fördert die charakterliche und soziale Entwicklung

Warendorf (fn-press). Reiter sind zielstrebig, begeisterungsfähig, strukturiert und ausgeglichen. Zu diesem Ergebnis kommt eine aktuelle repräsentative Studie, bei der die Persönlichkeit von 813 Reitern und Nicht-Reitern untersucht wurde.

Reiten prägt den Charakter. Die meisten Reiter werden jetzt heftig mit dem Kopf nicken. Doch was unter „Pferdeleuten“ bekannt ist, lässt sich jetzt auch belegen. Im August 2012 ließ die Deutsche Reiterliche Vereinigung (FN) in einer Studie die Auswirkungen des jahrelangen Umgangs mit Pferden auf die Charakterbildung untersuchen. „Wir waren immer überzeugt vom positiven Einfluss des Pferdes auf die Entwicklung von Kindern und Jugendlichen, denn es entspricht unseren Erfahrungen und Beobachtungen. Wir wollten aber wissen, ob unsere Einschätzungen und Argumente stimmen bzw. was genau die Wirkung ist“, erklärt Soenke Lauterbach, Generalsekretär der Deutschen Reiterlichen Vereinigung, den Grund für die Studie. Die Ergebnisse helfen zum einen bei der Vertretung der Interessen der Pferdesportler – aktuelles Beispiel ist die Pferdesteuer. Zum anderen sprechen die Studienergebnisse für das Hobby mit dem Pferd. „Mit der Studie haben nicht nur wir Pferdesportverbände, sondern auch alle, die sich in unseren Vereinen und Betrieben engagieren, jetzt handfeste Argumente pro Pferd.“

Die Ergebnisse sind besonders für Eltern interessant, die sich Gedanken um eine sinnvolle Sportart für ihre Kinder machen. Schließlich wollen viele Mütter und Väter ihren Kindern ein gesundes Selbstbewusstsein vermitteln, das es ihnen erlaubt, zielstrebig und gefestigt ihren Weg zu gehen. Offenbar fördert der „Coach Pferd“ diese positiven Charaktereigenschaften: führungs- und durchsetzungsstark, zielstrebig, begeisterungsfähig, wettbewerbsorientiert, belastbar und strukturiert – bei diesen Eigenschaften wiesen die Reitern höhere Ausprägungen aus als die Nicht-Reiter.

Auch im zwischenmenschlichen Bereich zeigen sich deutliche Unterschiede. „Der enge Kontakt mit dem Tier erfordert ein hohes Maß an Einfühlungsvermögen und Sensibilität für die feine Körpersprache der Pferde. Diese Fähigkeiten kommen Reitern im Umgang mit anderen Menschen zu Gute“, betont Soenke Lauterbach. Davon profitieren vor allem junge Leute. Sie finden im Pferd nicht nur einen Freund, dem sie ihre Sorgen und Nöte erzählen können, sondern lernen vom ihm „fürs Leben“.

Presseveröffentlichung

Fortsetzung

Der Kontakt zum Pferd zeigt auch eine unmittelbare Wirkung: Die befragten Reiterinnen und Reiter fühlten sich durch das Hobby „Pferd“ ausgeglichener und zufriedener. Außerdem schätzten sich die Befragten in deutlich höherem Maß als Nicht-Reiter als naturverbunden, sportlich und aktiv ein. Untersucht wurden 411 Reiter im Alter von 14 bis 65 Jahren, von denen 91 Prozent weiblich und 9 Prozent männlich waren. Sie nahmen über ein Online-Tool an der Studie teil. Um einen direkten Vergleich zu haben, wurde jeweils ein statistischer Zwilling gesucht. Das heißt, die Forscher befragten parallel 402 Nicht-Reiter, die in der Geschlechterverteilung, im Alter und dem Einkommen der Gruppe der Reiter entsprachen. Um eventuelle Persönlichkeitsunterschiede festzustellen, wandte Studienleiter Dipl. Psychologe Johannes Schneider von der decode Marketingberatung (Hamburg) sogenannte implizite Verfahren an. Dabei werden unbewusste Inhalte mit Hilfe der Reaktionszeit gemessen. „Implizite Methoden sind in den Sozialwissenschaften der führende Ansatz, um genau die Inhalte messen zu können, über die Menschen in der Regel nur bedingt Auskunft geben können oder wollen. Gerade wenn es um Themen wie unseren Charakter oder unsere Persönlichkeitseigenschaften geht, sind daher implizite Messverfahren wissenschaftlicher Standard, um an Inhalte zu kommen, die eher unbewusst sind“, begründet Johannes Schneider die angewandte Methodik.

Im Vorfeld der Studie hatte die Kölner wirtschaftspsychologische Beratungsgesellschaft transform unter Leitung der Dipl. Psychologin Barbara Grohsgart sechs geleitete Gruppendiskussionen mit Reitern und Eltern von reitenden Kindern durchgeführt. Die Ergebnisse flossen als Thesen in die anschließende repräsentative Studie ein.

Die Studienergebnisse können bei der Deutschen Reiterlichen Vereinigung angefordert werden unter uneumann@fn-dokr.de oder Tel. 02581/6362-127.

Februar 2013

Auftraggeber:

Deutsche Reiterliche Vereinigung e.V. (FN)
Bundesverband für Pferdesport und Pferdezucht
Fédération Equestre Internationale

Freiherr-von-Langen-Str.13
48231 Warendorf
www.pferd-aktuell.de

Ansprechpartner:
Adelheid Borchardt
Fon: + 49 (0) 2581 / 6362-192
E-Mail: aborchardt@fn-dokr.de

Institut und Studienleiter:

decode Marketingberatung GmbH
Partner

Standort Rhein-Main
Scharnhorststraße 32
D-65195 Wiesbaden
www.decode-online.de

Dipl.-Psych. Johannes Schneider
Fon: +49 (0) 611 / 890 27 880
Fax: +49 (0) 40 / 492 19 064
Mobil: +49 (0) 171 / 20 64 632
E-Mail: schneider@decode-online.de