

Kurzzusammenfassung

Die Auszahlung von Geld an Übungsleiter ist im aktuellen Sportvereinswesen gängig. Monetäre Belohnungen können verstärkend oder verdrängend auf die intrinsische Motivation wirken. In der vorliegenden Arbeit wird die Wirkung monetärer Zahlungen auf die intrinsische Motivation von Übungsleitern untersucht. Da intrinsische Motivation u.a. Geldzahlungen anteilig oder vollständig kompensiert, ist die Verdrängung intrinsischer Motivation mit zukünftig höheren monetären Kosten für die Sportvereine verbunden. Dementsprechend wird die verdrängende Wirkung die ohnehin finanziell schwierige Situation der Sportvereine weiter belasten. Aufgrund der besonderen Relevanz ist ein Erkenntnisgewinn über die Auswirkungen monetärer Zahlungen auf die intrinsische Motivation von Übungsleitern von großer Bedeutung.

Unter Verwendung psychologischer sowie ökonomischer Theorien und Erklärungsansätzen hinsichtlich der Wirkung monetärer Auszahlungen auf die intrinsische Motivation sind die Forschungsfragen definiert und die theoretischen Modelle aufgestellt worden. Demnach wurde der Effekt der Bezahlung auf die intrinsische Motivation untersucht. Weiterhin ist analysiert worden, ob die Bezahlung dazu führt, dass die Übungsleiter im Ergebnis ihr Verhalten auf das Maximieren des monetären Outputs richten.

Für die Beantwortung der Forschungsfragen sind $n=511$ Übungsleiter mit einem standardisierten Fragebogen befragt worden. Die regressionsanalytischen Auswertungen der Fragebögen zeigen, dass die Bezahlung keine verdrängende Wirkung auf die intrinsische Motivation hat. Lediglich die Bereitschaft, aus innerem Antrieb die Tätigkeit auszuüben, um damit seinem Verein zu helfen, sinkt mit steigender Bezahlung. Darüber hinaus wirkt die Bezahlung positiv auf die extrinsische Motivation. Unabhängig davon, wie stark die intrinsische Motivation der Übungsleiter ist, führt die Bezahlung schlussendlich dazu, dass bei ihnen ein Verhalten entsteht, das sich auf die Maximierung des monetären Outputs konzentriert.

Abstract

Payments to coaches in sport clubs are common. Monetary rewards can enhance or undermine intrinsic motivation. This study examines the effect of monetary rewards on intrinsic motivation of coaches. Because intrinsic motivation compensates payment entirely or partly, higher monetary costs for sport clubs are the result of a crowding out effect. Accordingly a crowding out effect will further strain the already difficult financial situation of the sport clubs. As a result an increase in knowledge about the effect of monetary rewards on intrinsic motivation of the coaches is important.

By applying psychological and economic theories and explanatory approaches concerning the effect of payments on intrinsic motivation the research questions are defined and the theoretical models are established. This leads to the examination of the effect of payments on intrinsic motivation. Furthermore, it is analyzed whether the result of payment will be a behavior on maximizing the monetary output.

To answer the research questions 511 coaches were interviewed with a standardized questionnaire. The results of the regression analysis show, that the payments do not undermine intrinsic motivation. Only the willingness of the coaches to do the job on their own accord, in order to help the sports club decreases with increasing payment. Furthermore the payment has a positive effect on extrinsic motivation. Regardless of how strong the intrinsic motivation of the coaches is, payments will ultimately encourage a behavior, which is focused on maximizing their monetary output.