

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA ŠPORT

Specialna športna vzgoja
Prilagojena športna vzgoja

MOTIVACIJSKE ZNAČILNOSTI MLADIH KAJAKAŠEV IN KANUISTOV

DIPLOMSKO DELO

Mentor:
izr. prof. dr. MATEJ TUŠAK
Somentorica:
doc. dr. TANJA KAJTNA
Recenzent:
prof. dr. STOJAN BURNIK

Avtorica dela:
JASNA DEŽELAK

Ljubljana, 2010

HVALA...

... moji družini za vso podporo med študijem,
... prof. dr. Stojanu Burniku za prve zavesljaje na vodi,
... doc. dr. Kajtni za vse nasvete in pomoč,
... mag. Živi Cankar za idejo in pomoč,
... vsem, ki mi stojite ob strani v življenju in na vodi.

KLJUČNE BESEDE: kajak, motivacija, storilnostna motivacija, SPSS, enofaktorska analiza

MOTIVACIJSKE ZNAČILNOSTI MLADIH KAJAKAŠEV IN KANUISTOV

Jasna Deželak

IZVLEČEK

Storilnostna motivacija je težnja po opravljanju zahtevnejših nalog, ki jo spremlja pozitivno čustvo (užitek). Razvije se med tretjim in osmim letom. V veliki meri je odvisna od ravnanja staršev (vzgoja) in je stalna ter stabilna lastnost. Značilna je za ambiciozne ljudi, ki se učijo zaradi izziva samega in so zadovoljni, če dosežejo zastavljeni cilj. Pogosto je navzoča pri tveganih situacijah, ki so za mlade toliko bolj privlačne. Tovrstna motivacija nastopi, kadar si posameznik postavi izziv zaradi samega sebe, zaradi drugih ali zaradi dejavnosti same. Pojavi se zaradi želje po uspehu ali zaradi strahu pred neuspehom.

V teoretičnem delu diplome so podrobneje razloženi psihološki pojmi, ki so bili glavna tema raziskovanja. Podrobno je razložena motivacija in njena povezava s športom, navedene so raziskave, ki so na to temo že bile narejene. Opisan pa je tudi kajakaški šport in njegove značilnosti.

Drugi del diplomskega dela pa je namenjen rezultatom in analizi anket, ki so bile narejene med 85 mladimi slovenskimi kajakaši in kanuisti iz 8 slovenskih klubov. Ugotavljala sem, ali se res vse manj mladih tekmovalcev v kajaku in kanuju odloča za vrhunski šport. S pomočjo vprašalnikov sem ugotavljala, v katerih motivacijskih značilnostih (predvsem motivaciji in storilnostni motivaciji) se mladi kajakaši razlikujejo. Ugotavljala sem tudi, ali se v teh značilnostih razlikujejo po spolu, starosti in če so razlike med klubi v Sloveniji.

KEY WORDS: kayak, motivation, performance motivation, SPSS, One-way Anova

MOTIVATING FEATURES OF YOUNG KAYAKERS AND CANOEISTS

Jasna Deželak

ABSTRACT:

Performance motivation is the tendency to carry out complex tasks, accompanied by positive feelings (pleasure). It develops between the third and eighth year. To a large extent depends on the behavior of parents (education) and is a permanent and stable property. It is typical for ambitious people who are learning to challenge itself and are pleased when they achieve the goal. It is often present in risky situations, which are more attractive for young people. This type of motivation occurs when you put an individual challenge for yourself, or for other activities or because of the activity. It occurs because of desire for success or the fear of failure.

In the theoretical part of the diploma are detailed psychological concepts, which were the main topics of research. The motivation is explained in details and described its relation to sport, cited are the researches, which have already been made on this subject. Also is described a kayak sport and its characteristics.

The second part of diploma is intended to results and analysis of questionnaires, which were made between 85 young Slovenian kayakers and canoeists from 8 Slovenian clubs. I was finding out if there are any less young competitors in kayak and canoe choosing a top-level sport. Through questionnaires, I was finding out in which motivational characteristics (especially motivation and performance motivation) are young kayakers different. I was also identifying whether these characteristics were different by gender, age, and if there were differences between centers in Slovenia.

KAZALO

1.0 UVOD	7
1.1 OSEBNOST	8
1.1.1. Opredelitev in struktura osebnosti	8
1.1.2. Športnik kot osebnost.....	10
1.2 MOTIVACIJA	12
1.2.1 Opredelitev motivacije in motiva.....	12
1.2.2 Razvoj pojmovanj motivacije	13
1.2.3 Teorije motivacije	15
1.3 POJEM MOTIVACIJE V ŠPORTU	19
1.3.1 Storilnostna motivacija	19
1.3.2 Pomen teoretičnega modela storilnostne motivacije v športu.....	21
1.3.3 Koncept samoučinkovitosti.....	22
1.3.4 Self koncept sposobnosti	26
1.3.5 Koncept ciljnih orientacij.....	28
1.3.6 Individualna in socialna motivacija	34
1.3.7 Zunanja in notranja motivacija v športu	36
1.3.8 Storilnostna motivacija na tekmovanju	37
1.3.9 Drugi modeli motivacije za športno aktivnost	39
1.3.10 Motivacija pri mladih športnikih	41
1.4 PROBLEMI TRANZICIJE V ŽIVLJENJU ŠPORTNIKA.....	43
1.4.1 Razvoj športne identitete.....	44
1.5 TEHNIKE MOTIVIRANJA	48
1.6 ZNAČILNOSTI KAJAKAŠKEGA ŠPORTA	51
1.7 PREDMET, PROBLEM IN NAMEN DELA.....	53
1.8 CILJI in HIPOTEZE	54
2.0 METODE DELA.....	55
2.1 Preizkušanci:.....	55
2.2 Pripomočki:	55
2.3 Postopek:	56
3.0 REZULTATI	57
4.0 RAZPRAVA	65
4.1 Analiza razlik med fanti in dekleti	65
4.2 Analiza razlik med starostnimi kategorijami.....	66
4.3 Analiza razlik med tekmovalci v posameznem klubu	68
5.0 SKLEP	69
6.0 VIRI.....	71
7.0 PRILOGE.....	73
7.1 ANKETA: Vedno manj interesa za vrhunski šport. Ali je to res?	73

1.0 UVOD

Kajakaški šport je eden od športov, ki postaja vse bolj priljubljena športna disciplina tako v tekmovalnem kot v rekreativnem svetu. Je eden redkih športov, ki se odvijajo na dinamični podlagi in je zato zelo nepredvidljiv. Kajakaštvo zahteva nekaj tehničnega znanja (odvisno od težavnosti voda) in sposobnost reagiranja na dane situacije. Poteka tako na divjih vodah kot na bolj mirnih in se glede na to ločijo tudi oblike in velikosti čolnov ter tudi ostala oprema in seveda sam način veslanja.

V želji za novimi doživetji in v želji za uspehi in medaljami se za ta šport največkrat odločijo otroci že zelo nizke starosti. Veliko jih prvi stik s čolnom dobi tudi s pomočjo staršev in starejših sorodnikov. Vendar, ko se enkrat odločijo za trening tega športa, kmalu ugotovijo, da je za uspeh treba delati in se odreči marsikateri prosti uri. Veliko je dejavnikov, ki pogojujejo, ali bo otrok ob prvih neuspehih obupal ali se bo še naprej trudil za boljše rezultate. Od začetka so treningi v zelo veliki meri povezani z igro. Starejši kot je otrok, več se od njega zahteva in takrat se potem tudi odloči, koliko truda je pripravljen vložiti v svoj uspeh. Nekateri ostanejo le na rekreativni ravni in se treningov udeležujejo dva do trikrat tedensko, tisti ki pa želijo več oz. želijo postati vrhunski športniki, pa zelo kmalu trenirajo skoraj vsak dan v tednu, včasih tudi večkrat na dan.

1.1 OSEBNOST

1.1.1. Opredelitev in struktura osebnosti

Osebnost v psihološkem smislu lahko razumemo kot kompleksen sklop značilnosti telesnega in mentalnega funkcioniranja. Slednje vključuje intelektualne sposobnosti, zaznavne motorične sposobnosti in značilnosti moralnega presojanja, značilnosti človekovega čustvovanja, človekovo socialno dogajanje (komunikacija, odnosi, konflikti ipd.), človekove značajske lastnosti in njegov temperament. V njegovo komuniciranje z okolico in drugimi ljudmi so vpletena njegova stališča, motivacija in vrednote (Tušak in Tušak, 2001).

Narejenih je bilo precej raziskav na temo identifikacije osebnosti športnikov oz. z iskanjem njihovih posebnosti v primerjavi z nešportniki. Nekatere izmed ugotovitev si sicer nasprotujejo, kar je v veliki meri posledica v raziskavah uporabljenih različnih vzorcev, kljub vsemu pa lahko govorimo o nekaj konsistentnih ugotovitvah. Predvsem lahko potrdimo hipotezo o specifičnem psihološkem profilu športnikov v primerjavi z nešportniki (Tušak in Tušak, 2001).

Športniki so v primerjavi z nešportniki (Kajtna in Tušak, 2007):

- bolj odprti navzven v komunikaciji z okoljem,
- imajo močnejšo potrebo o storilnosti,
- imajo močnejšo potrebo po dražljajih in stimulaciji,
- so bolj agresivni,
- so bolj psihično stabilni,
- imajo boljšo emocionalno samokontrolo,
- so manj anksiozni,
- so bolj samozavestni in izražajo več zaupanja vase,
- izražajo višjo dominantnost,
- izražajo večjo stopnjo odgovornosti

Druga skupina raziskav se nanaša na iskanje razlik v osebnosti med bolj in manj uspešnimi športniki. Predvsem so tu pomembna spoznanja o (Tušak in Tušak, 2001):

- večjem iskanju dražljajev in senzorne stimulacije pri uspešnih športnikih,
- večji ekstravertiranosti bolj uspešnih športnikov (zaradi konstantno inherentnega nižjega nivoja vznburjenja športniki bolj ustrezajo večji senzorni stimulaciji, ki je značilna za šport),
- večji frustracijski toleranci oz. toleranci za neprijetne dražljaje in bolečino pri uspešnih športnikih,

- večjem psihotocizmu (ki v osnovi predstavlja agresivnost) uspešnih športnikov,
- večjem samozaupanju oz. boljši samopodobi uspešnih športnikov,
- manjši predtekmovalni anksioznosti in stresu ter bolj učinkovitimi tehnikami soočanja s temi napetostmi pri bolj uspešnih športnikih.

Eno izmed področij raziskav na področju športne psihologije se je usmerjalo na iskanje razlik med športniki, ki se ukvarjajo z različnimi športnimi panogami, predvsem je bilo v ospredju iskanje razlik med športniki, ki se ukvarjajo z individualnimi in ekipnimi športnimi panogami. Tako so ugotovili, da so za športnike ekipnih panog izrazito pomembne nekatere lastnosti, ki se izražajo v medosebni interakciji, kot so socialna inteligentnost, sposobnost učinkovitega komuniciranja, dobre sposobnosti vodenja, sposobnost reševanja konfliktov, visoka toleranca in občutljivost na lastne probleme in probleme drugih, medtem ko so pri športnikih inividualnih športnih panog v ospredju lastnosti, kot so dominantnost, visoka težnja po individualnosti (včasih so te težnje opisovali kot tako močno izraženo, da že meji na sebičnost), vztrajnost, sposobnost samokontrole in samomotivacije in samoodgovornost (Tušak in Tušak, 2001, v Kajtna in Tušak, 2007). Razlike v osebnotnih značilnostih športnikov so se pokazale tudi v športnih panogah, kjer prihaja do visoke količine telesnega kontakta v primerjavi s panogami, kjer je telesnega kontakta manj. Športniki, ki izkusijo več telesnega kontakta ob športni aktivnosti, so pogosto bolj agresivni in izkazujejo večjo sovražnost (Tušak, 1995, v Kajtna in Tušak, 2007).

Številne raziskave so se ukvarjale s preverjanjem povezave stopnje vključenosti v šport in osebnostnimi značilnostmi športnikov. Te raziskave so se usmerjale na iskanje razlik v osebnosti med vrhunskimi, univerzitetnimi, rekreativnimi in mladimi športniki, pri čemer so rezultati raziskav pokazali, da so pogosto prav rekreativni športniki podobni stereotipni podobi vrhunškega športnika (Davis in Mogk, 1994, v Kajtna in Tušak, 2007). Egloff in Gruhn (1996, v Kajtna in Tušak, 2007) sta ugotovila, da so bili vrhunski športniki bolj ekstravertirani kot ostali športniki. Razlike med vrhunskimi in ostalimi športniki se kažejo v isto smer kot razlike med športniki in nešportniki, le da so še poudarjene.

Zadnje področje raziskovanja osebnosti v športu lahko navedemo študije, ki so iskale razlike med spoloma in sicer so avtorji ugotavljali, da so športnice glede na osebnostne značilnosti pogosto precej podobne moškim (Tušak in Tušak, 2001), saj izražajo nekatere tipično moške osebnostne lastnosti, kot so tekmovalnost, nižjo nevrotičnost, visoko dominantnost, čustveno stabilnost in nižjo zavrtost, kar športnicam v zasebnem življenju pogosto otežuje normalno funkcioniranje, saj vstopajo v konflikt s še vedno prisotnim tradicionalnim pojmovanjem ženske kot umirjene, plahe, nekoliko zavrtne in netekmovalne (Cox, 1994, v Kajtna in Tušak,

2007). Podobne rezultate je dobila tudi Erjavec (2002, v Kajtna in Tušak, 2007), saj ni našla razlik med osebnostnimi lastnostmi in motivacijskimi značilnostmi športnikov in športnic, kar je pripisala visoki zahtevnosti današnjega vrhunskega športa, ki od žensk zahteva prav toliko kot od moških. Nekatere raziskave so pokazale drugačne rezultate (Pedersen in Darhl, 1997, v Kajtna in Tušak, 2007), saj so avtorji ugotovili, da so bili športniki bolj aktivni, agresivni, tekmovalni in dominantni, medtem ko so bile športnice bolj usmerjene na cilj, organizirane in so bolj upoštevale pravila. Z anksioznostjo pri športnikih in športnicah sta se ukvarjala Swain in Jones (1991, v Kajtna in Tušak, 2007), ki sta ugotovila, da so imele športnice višjo potezo anksioznosti, prav tako pa tudi stanje – predtekmovalna anksioznost je bila pri športnicah višja kot pri športnikih. Pri uspešnejših športnikih so ugotovili tudi manjši nivo predtekmovalne anksioznosti in stresa ter prisotnost bolj učinkovitih tehnik soočanja s temi napetostmi.

1.1.2. Športnik kot osebnost

V želji, da bi človek uspeval v vsem svojem sijaju kot dobro človeško bitje mora po MacIntyre-jevi teoriji izpolnjevati dva temeljna pogoja; sposoben mora biti samostojnega kritičnega presojanja, hkrati pa se mora zavedati odvisnosti od drugih. Tako človek v iskanju dobrega vedno svoje dobro na nek način uskladi z dobrim družbenega oz. kulturnega okolja v katerem uspeva (Hosta, 2002).

Naše baze športnih naraščajnikov so izjemno majhne, selekcija zato ne poteka po ustaljenih vzorcih, pa tudi njen končni učinek pogosto ni idealna kombinacija najbolj nadarjenega športnika, ki je zorel v dobrem ali optimalnem okolju. Pogosto dobimo skozi selekcijsko sito bodisi samo nadarjene ali pa tiste, ki so trenirali v najbolj spodbudnih okoljih, a pogosto nimajo vsega, kar bi vrhunski športnik moral imeti. Če drugega ne, jim manjkajo poteze osebnostne zrelosti in čvrstosti, težave pa so tudi z motivacijo in vrednostnim sistemom. Vemo, da pri nas za vrhunski dosežek vložimo v športnika izjemno veliko dela, verjetno precej več kot v večjih državah, zato njihovih znanstvenih dognanj s področja psihologije ne moremo sprejeti brez zadržkov (Tušak, 2001).

Tušak (2001) je v eni od raziskav iskal razlike v motivacijskih značilnostih in vrednotah na domačih športnikih, ki imajo status športnika svetovnega, mednarodnega ali perspektivenga razreda. Izkazalo se je, da se športniki od športnic statistično značilno razlikujejo v vrednotah, ki pripadajo dionizični velekategori (čutne in patriotske vrednote), športnice pa se od športnikov razlikujejo v vrednotah, ki pripadajo apolonski velekategori (societalne vrednote) in v vrednoti varnosti in neogroženosti, ki se uvršča med varnostne vrednote (Tušak, 2001).

Ugotovili so tudi, da so za športnike individualnih panog v ospredju lastnosti, kot so dominantnost, visoka težnja po individualnosti (včasih so to lastnost opisovali tudi kot tako močno izraženo, da že meji na sebičnost), vztrajnost, sposobnost samokontrole in samomotivacije in samoodgovornost (Tušak in Tušak, 2001, v Kajtna in Tušak, 2007).

Številne raziskave so se ukvarjale s preverjanjem povezave stopnje vključenosti v šport in osebnostnimi značilnostmi športnikov. Te raziskave so se usmerjale na iskanje razlik v osebnosti med vrhunskimi, univerzitetnimi, rekreativnimi in mladimi športniki, pri čemer so rezultati raziskav pokazali, da so pogosto prav rekreativni športniki podobni stereotipni podobi vrhunškega športnika (Davis in Mogk, 1994, v Kajtna in Tušak, 2007). Egloff in Gruhn (1996, v Kajtna in Tušak, 2007) sta ugotovila, da so bili vrhunski športniki bolj ekstravertirani kot ostali športniki. Razlike med vrhunskimi in ostalimi športniki se kažejo v isto smer kot razlike med športniki in nešportniki, so le še poudarjene (Tušak in Tušak, 2001, v Kajtna in Tušak, 2007).

Velik del raziskovanja športnikove osebnosti pa se je usmerjal na iskanje razlik med bolj ali manj uspešnimi športniki. Tako naj bi bili bolj uspešni športniki bolj usmerjeni v iskanje dražljajev in senzorne stimulacije (Cratty, 1983, v Kajtna in Tušak, 2007), bolj uspešni športniki naj bi bili bolj ekstravertirani, saj naj bi imeli konstantno nižjo stopnjo vznburjenja, kar naj bi jih spodbujelo k iskanju večje stopnje stimulacije v okolju – večja stopnja stimulacije pa je dejavnik, ki je značilen za šport (Eysenck, 1981, v Kajtna in Tušak, 2007). Uspešnejši športniki naj bi imeli višjo frustracijsko toleranco oziroma toleranco za neprijetne dražljaje in bolečino kot neuspešni športniki (Havelka in Lazarević, 1981, v Kajtna in Tušak, 2007). Ista avtorja sta ugotovila tudi, da imajo vrhunski športniki višje izražen superego. Razlike so se pojavile tudi v dimenziji nizka-visoka samokontrola. Vrhunski športniki so nekoliko manj samokritični in nimajo izoblikovanih tako močnih stališč do svojega jaza kot ostali športniki in nešportniki. Pri vrhunskih športnikih oz. uspešnejših športnikih so ugotovili višji nivo psihotocizma, ki v osnovi predstavlja višjo agresivnost (Eysenck, 1981, v Kajtna in Tušak, 2007) in višje samozaupanje oziroma bolj pozitivno samopodobo uspešnih športnikov (Ogilvie, 1968, v Kajtna in Tušak, 2007).

1.2 MOTIVACIJA

1.2.1 Opredelitev motivacije in motiva

Osebnost je vključena v življenjsko dinamiko posameznika. Odvisna je od različnih gibal oziroma motivov, usmerja se k različnim ciljem. Končno pomeni motivacija v najširšem smislu smerno, dinamično komponento vedenja, ki je značilna za vse organizme od amebe do človeka. Motivacija je proces, ki zajema tako spodbujanje aktivnosti kot njeno usmerjanje (Musek, 1982). Tako pojmovanje presega problem ločevanja motivov na vrojene in pridobljene (primarne in sekundarne), saj zajema instiktivne potrebe in zavestne želje ter hotenja (Tušak in Tušak, 2001).

Psihologi zelo različno definirajo motivacijo. Mednick, Higgns in Kischenbaum (1975, v Tušak in Tušak, 2001) pravijo, da motivacijski koncept običajno vključuje biološke in družbene faktorje učenja. Ti inicirajo oz. začnejo, vzdržujejo in zaključijo k cilju usmerjeno vedenje.

Zelo koristna je tudi Kagan in Havemannova definicija (1976, v Tušak in Tušak, 2001), ki motivacijo razumeta kot pojem, ki se nanaša na sile, ki uravnavajo vedenje, ki se je začelo zaradi gonov, potreb in vzdržuje določeno vedenje.

D. Fuoss in R. Troppmann (1981, v Tušak in Tušak, 2001) navajata v zvezi z motivacijo nekatere ključne točke, ki jih ne smemo zanemariti:

- Motivacija se povezuje s človeškimi notranjimi pogoji in procesi, ki jih ne moremo neposredno opazovati, pač pa samo posredno preko njihovih vedenjskih outputov. Vedenje je rezultatov nekih notranjih motivov, vendar o teh lahko samo sklepamo.
- Motivacija in vedenje nista eno in isto. Je že res, da je motivacija pomemben faktor in oblikovalec vedenja, vendar na vedenje vplivajo še drugi faktorji, npr. biološki, socialni in kulturni faktorji ter percepcija.
- Rezultat motivacije je vedno aktivnost. Posameznikov odgovor na notranje motive z aktivnostjo, usmerjeno k ciljem, ki jih želi doseči, bo povzročil zadovoljstvo.
- Človekovo vedenje je usmerjeno k doseganju ciljev, zato bodo potrebe zadovoljene, ko cilj dosežemo. Cilji ne kontrolirajo vedenja, samo vplivajo nanj in mu dajejo individualno smer. Cilji dajejo človeku vidno oporo, nekaj s čimer delamo, da bi zadovoljili potrebe. Atraktivnost cilja je povezana s količino frustracije, ki jo doživljamo, če potreb ne uspemo zadovoljiti.

- Kakor hitro je ena potreba zadovoljena, se pojavijo druge. Motivacija se nadaljuje stalno in posameznik je vedno člen v nikoli-končani verigi izpolnjevanja potreb.

Psihologija motivacije si zastavlja nekatera osnovna vprašanja, na katera so raziskovalci skušali odgovoriti. Znanstvena razlaga motivacije izvira iz treh glavnih smeri raziskovanja (Tušak, 1999):

- kot eksperimentalna psihologija, ki išče skupne zakonitosti in sistematično raziskuje pojave z eksperimentalno situacijo,
- kot psihologija osebnosti, ki obravnava motivacijske dejavnosti v okviru celote človekove osebnosti,
- kot smer psihologije (psihologija motivacije), ki povezuje motivacijske procese z družbenimi procesi.

1.2.2 Razvoj pojmovanj motivacije

Razlaga motivacije je v veliki meri odvisna od pojmovanj človekove narave in družbenih odnosov, v okviru katerih poteka življenjski proces (Tušak in Tušak, 2001).

Ljudem starih kultur se je človek zdel relativno pasivno bitje na stičišču sil različnih božanstev. Bogovi naj bi človeka vodili, nagrajevali in kaznovali. Zato je človek v svetu pravzaprav nemočen, pokoriti se mora volji bogov. Edina možnost, da človek lahko vpliva na božje odločitve in usodo, je, če pozna motive, želje in slabosti bogov. Da bi se bogovom prikupili, so ljudje molili in prosili ter bogovom žrtvovali daritve (Tušak in Tušak, 2001).

Pod vplivom krščanstva se je izoblikovala prispodoba racionalnega človeka, ki je gospodar nad svojimi željami in ima svobodno voljo. Motivacija ima sedež v zavesti, njene zakonitosti mišljenja oz. miselnih procesov. Obnašanje je lahko usmerjeno k (Tušak in Tušak, 2001):

- iskanju užitka (hedonizem),
- zadovoljevanju lastnih potreb (egoizem),
- zadovoljevanju potreb drugih (altruizem),
- doseganju religioznih ciljev.

Racionalistično pojmovanje človeka je privedlo do ostre ločitve duše in telesa (dualistično pojmovanje človeka, Descartes). Redukcija duše iz Descartesovega pojmovanja pa je privedlo so mehanicističnega pojmovanja človeka, do prispodobe človek-stroj, kjer so izvori motivov izključno v fizikalnih silah. Dražljaj vzbudi receptorje, impulzi pa potem privedejo do reakcije. Bistvo je v razumevanju, kateri dražljaji izzovejo določene reakcije. Takšno pojmovanje so prevzeli tudi zgodnji behavioristi, vendar pa na ta način pojasnimo le reflekse in tropizme (ustrezen dražljaj vzbudi prirojeno obliko reagiranja, ki ne potrebuje zavestne kontrole, npr. ugnezdenje ptic v ustreznih pogojih). Behaviorističen pristop išče razloge motivacije v zunanjih pogojih, v okolju. Motivacija nima izvorov v človekovi notranjosti (Tušak in Tušak, 2001).

Evolucijska teorija je postavila v ospredje odnos človek-žival. Odkritje skupnih značilnosti v obnašanju (emocije, frustracije, materinska skrb itd.) je privedlo do ideje o prirojenih in pridobljenih nagonih, medtem ko so bolj kompleksno motivacijo razlagali z instinkti in nagoni, ki se z učenjem preoblikujejo in soustvarjajo novi (Tušak in Tušak, 2001).

Psihoanaliza je uvedla novo instiktivistično pojmovanje, kjer je človek predvsem bitje nezavednega. Temeljni motivi so nezavedni in v svojem bistvu iracionalni, tako da je človek le igrača nezavednega, ki je v njem samem, a mu je nedostopen. Človekovi zavestni motivi so le maske, fasade pravih, nezavednih motivov. Psihoanalitični pristop išče vzroke motivacije v redukciji tenzije in doseganju ugodja oz. zadovoljstva (Tušak in Tušak, 2001).

V nadaljevanju raziskovanja motivacije se je pojavilo pojmovanje človeka kot družbenega produkta. Socialni darvinizem pojmuje človeka kot biološko in socialno žival z nekaterimi biološkimi potrebami, katerih način izražanja je odvisen od družbenih pogojev. Kulturni relativizem pa poudarja relativnost človekovih vrednot. Motivacijska struktura se oblikuje pod vplivom trenutnih vrednot določene družbe, medtem ko pa biološke potrebe nimajo pomembne vloge. Socialni determinizem človekovo naravo pojmuje družbeno determinirano, oblikovano z zakoni družbe in zgodovino. Človek je v takem smislu le majhen delček in se celotnega sistema neredko celo ne zaveda, zato so temeljni dejavniki motivacije zunaj njega. Na tem mestu je potrebno omeniti še fenomenološki pristop, ki poudarja razvoj sebe, selfa. Fenomenologi razlagajo motivacijo kot posledico enega ključnega motiva – motiva po samouresničevanju oz. samoaktualizaciji (Tušak in Tušak, 2001).

V zadnjih letih je pod vplivom hitrega napredka nevrologije in sorodnih znanj o delovanju možganov prišlo do prevladovanja kognitivnega pristopa v psihologiji. Tudi v pojmovanjih motivacije je prišlo do zasuka pozornosti na kognicije oz. misli, ki naj bi bile iniciator, mediator ali vsaj moderator motivacijskih procesov. Raziskovalci poskušajo izolirati kognitivne procese, ki so v ozadju motivacije in poiskati značilnosti razvoja teh procesov v različnih starostnih obdobjih (Tušak in Tušak, 2001).

1.2.3 Teorije motivacije

Za boljši pregled teorij motivacije si lahko pomagamo s klasifikacijami teorij. Pravzaprav je vsak pomembnejši raziskovalec pojmovanja motivacije po svoje klasificiral. Pogosto je uveljavljena delitev na vsebinske in procesne teorije motivacije. Vsebinske se osredotočajo na raziskovanje faktorjev osebnosti posameznika ali faktorjev okolja, ki producirajo višji (motivirani) nivo aktivnosti oz. vedenja. Med vsebinske teorije prištevamo npr. psihoanalitične in humanistične teorije, vse teorije potreb, npr. A. Maslowa (1943, 1954, 1970, v Tušak, 1999), Herzbergerjevo dvofaktorsko teorijo higienikov (1966, v Tušak, 1999), Aldorferjevo (1969, 1972, v Tušak, 1999) ERG teorijo in teorije potrebe po storilnosti (Murray, 1938, McClelland, 1955; Atkinson, 1964, v Tušak, 1999) ter nekatere druge teorije. Med procesne teorije motivacije pa štejemo behavioristične pristope (npr. Skinnerjev pristop operantnega pogojevanja iz leta 1938), teorijo socialnega učenja, teorijo kibernetične kontrole, instrumentalne kontrole (npr. VIE teorija Vrooma, 1964, v Tušak, 1999), predvsem pa vse kognitivne teorije (teorije pričakovanja, teorije kognitivnega ravnotežja in skladnosti in atribucijska teorija) in še nekatere druge.

Obstaja torej množica teorij motivacije; od tistih mehanicistično behaviorističnih pristopov, do tistih s skoraj mističnim pogledom na človekovo aktivnost. To so (Tušak in Tušak, 2001):

- Kognitivne teorije motivacije

Kognicija je dejanje oz. proces spoznanja. Tovrstne teorije temeljijo na predpostavki, da leži v osnovi vsakega vedenja neka kognicija oz. spoznanje, neka ideja oz. misel. Če npr. posameznik misli, da je sposoben postati športnik, se začne ukvarjati s športom. Kognitivne teorije predvidevajo, da posameznik misli oz. načrtuje, kaj bo naredil. Največja slabost teh teorij je, da ne upoštevajo fenomena podzvesti oz. nezavednega in na ta način zanemarijo precej velik del motivacije.

- Hedonistične teorije

Hedonizem je dimenzija ugodja. Gre za princip, ko so zadovoljstvo ali sreča ali ugodje sprejeti kot največja dobrina. Gre za »predanost« ugodju. Doseganje ugodja postane najpomembnejša stvar. Oseba je aktivna, da bi dosegla zadovoljstvo oz. se izognila bolečini ali nezadovoljstvu. Občutki ugodja in bolečine, zadovoljstva in nezadovoljstva vplivajo na naše vedenje, na katerega pa poleg teh občutkov vplivajo še socialni, kulturni in nekateri drugi faktorji, npr. percepcija. Glavna slabost teh teoretičnih konceptov je v tem, da so občutki ugodja in bolečine ter zadovoljstva in nezadovoljstva precej subjektivni. Brez objektivnega merjenja teh občutkov pa je težko znanstveno utemeljevati tak koncept. Ta smer nikoli ni bila sprejeta kot najbolj vejetna, vendar pa vse teorije osebnosti in motivacije vključujejo nekatere elemente hedonizma.

- Instinktivistične teorije

Te teorije motivacije so že stare, pa še vedno precej popularne. Nagoni predstavljajo najbolj poenostavljeno in preprosto razlago večine vedenja. Instinkt oz. nagon te teorije razumejo kot identični, vsem ljudem skupni vedenjski vzorec, ki je bolj verjetno prirojen kot naučen. Tak način razmišljanja lahko zasledimo v izjavah trenerjev ali športnikov: »On je nagonsko agresiven!« ali »To ima v krvi!« ipd. Slabost teh konceptov je bila predvsem v tem, da so vedenje samo označili kot instiktivno oz. nagonsko, s čimer ga pa še niso razložili. Zato danes večina psihologov v precejšnji meri zavrača instinktivistične teorije motivacije, čeprav ne smemo pozabiti na nekatere trende zadnjih let, ko so posamezni avtorji ponovno poudarili pomen prirojenega in na ta način morda tudi instinktivnega.

- Teorije gona

Gon je fiziološki pogoj, ki žene osebo k zadovoljitvi njenih potreb. Potreba je mehanizem, ki pomaga človeku, da se lahko optimalno prilagodi na okolje. Gon po žoji npr. žene človeka, da zadovolji svojo potrebo po tekočini. Gon (drive) povzroči, da organizem postane aktiven. Iz teh primarno fizioloških gonov izvajamo kasneje razvoj sekundarnih oz. naučenih gonov.

- Vsebinske in procesne teorije motivacije

Ena izmed možnih delitev teorij motivacij je delitev vsebinske in procesne teorije motivacije.

Vsebinske teorije se osredotočajo na raziskovanje faktorjev osebnosti posameznika in faktorjev okolja, ki producirajo višji nivo aktivnosti oz. vedenja. Najbolj znana vsebinska teorija je teorija A. H. Maslowa (1943, 1954, 1970, v Tušak in Tušak, 2001).

Procesne teorije motivacije izhajajo iz predpostavke, da je vedenje naučeno in je rezultat določenih procesov, ki jih je posameznik izkusil. Ukvarjajo se z aktivacijo, usmerjanjem, vzdrževanjem in prenehanjem določene aktivnosti in vedenja. Najbolj znana je teorija B. F. Skinnerja (1938, v Tušak in Tušak, 2001), njegov S-R pristop oz. operantno pogojevanje.

- Eksperimentalni oz. klinični pristopi k motivaciji

Znani raziskovalec motivacije B. Weiner (1980, v Tušak in Tušak, 2001) navaja dva glavna pristopa k raziskovanju motivacije: eksperimentalnega in kliničnega. Sedem glavnih teoretičnih pristopov je klasificiral v tri večje teoretične koncepte.

1. Teorije redukcije potreb
2. Teorije pričakovanja in vrednosti (expectancy value)
3. Teorije samoobvladovanja in rasti

Prvo skupino predstavljajo teorije redukcije oz. zadovoljevanja potreb. Sem prišteva predvsem Freudovo psihoanalitično teorijo motivacije in Hullovo teorijo gona. Teoriji se sicer med seboj močno razlikujeta glede na to, ali izhajata iz kliničnega oz. eksperimentalnega proučevanja motivacije, pa tudi glede na to, kakšni uporabi sta bili namenjeni. Obema pa je skupna osnovna predpostavka, da je redukcija tenzije in napetosti oz. potrebe osnovni princip akcije. Ko naj bi bila taka napetost odstranjena, tudi motivacija usahne.

Drugo skupino sestavljajo teorije pričakovanja-vrednosti. Ime so dobile po načinu pojmovanja, ki vedenje razume kot funkcijo pričakovanja doseganja cilja in incentive vrednosti cilja. Wiener (1980, Tušak in Tušak, 2001) je v to skupino vključil Lewinovo teorijo polja, Atkinsonovo teorijo storilnostne motivacije in Rotterjevo teorijo socialnega učenja.

Tretjo skupino predstavljajo teorije rasti in (samo)obvladovanja. Človeka razumejo kot aktivno bitje, ki teži k razumevanju samega sebe in okolja. Velik pomen daje procesom rasti, ki naj bi bili človeku na določen način vrojeni. Sem prišteva atribucijsko teorijo in teoretične modele motivacije, ki izhajajo iz humanistične psihologije.

- Sodobna pojmovanja motivacije

V zadnjih petnajstih oz. dvajsetih letih je šel razvoj predvsem iz atribucijske teorije v različne podsmeri, v vsakem primeru pa so pristopi ostali kognitivni, v zadnjih letih so raziskovalci poskušali kombinirati kognitivni pristop s socialnimi vplivi. Tako imenovani socialno-kognitivni pristop pravzaprav predstavlja nova, sodobna pojmovanja motivacije, ki težijo k integraciji vseh pristopov.

1.3 POJEM MOTIVACIJE V ŠPORTU

1.3.1 Storilnostna motivacija

Storilnostna motivacija (McClelland, Atkinson in sod., 1953, v Tušak, 2003) je eden izmed najbolj prikladnih konceptov motivacije, ki je že zelo zgodaj našel aplikativno vrednost v športu (Willis in Bethe, 1970, v Tušak, 2003). Osredotočena je na napore posameznika, da premaga nalogo, doseže odličnost, preskoči ovire, opravi nalogo bolje od drugih in je ponosen v izvrševanju nadarjenosti (Murray, 1983; v Weinberg in Gould, 2003). Je orientacija posameznika prizadevati si za uspešnost naloge, vztrajati ob pojavu neuspeha in biti ponosen na svoje znanje oziroma spretnost (Gill, 2000; v Weinberg in Gould, 2003).

Za začetek nekega gibanja se v posamezniku sproži veliko bioloških in psiholoških operacij in signalov (Atkinson in Reitman, 1958; v Singer, 1972). Pojavi se direktna povezava med storilnostnim motivom in izvedbo, ko namigi, ki obkrožujejo situacijo izzovejo verjetnost (pričakovanje), da bo izvedba dejanja pripomogla k doseganju cilja. Večja storilnost se rezultira v večji aktivnosti k doseganju željenega statusa (Singer, 1972).

Lahko bi razlikovali med tremi pristopi k storilnostni motivaciji. Prvi pristop je aplikacija splošnih motivacijskih teorij na specifične procese storilnostne motivacije (J.S. Adamsov pristop storilnostno orientirane motivacije, 1965, v Tušak, 2003). Drugi pristop predstavlja razvoj bolj omejenih teorij, specifično orientiranih k storilnostni orientaciji (McClelland in Atkinson, 1961; Hornerjevo delo »Strah pred neuspehom«, 1968 in predvsem Wienerjev sistem atribucij za uspeh in neuspeh, 1972, v Tušak, 2003). Tretji pristop je aplikacija storilnostnega modela v športu, t.i. perspektiva storilnostnih ciljev v okviru socialno-kognitivne perspektive (Nicholls, 1981, Dweck in sod., 1986, v Tušak, 2003).

Poznamo več vrst storilnostne motivacije (Tušak, 2003):

- a.) pozitivna in negativna storilnostna motivacija (pri pozitivni gre za željo za dosežkom, pri negativni pa za težnjo po izogibanju kazni oz. neuspehu in posledicam),
- b.) intrinzična in ekstrinzična storilnostna motivacija (intrinzična izhaja iz notranjega zanimanja in je vedno pozitivna, ekstrinzična je zunanja in je lahko pozitivna ali negativna),
- c.) splošna in specifična tekmovalna (splošna se nanaša na splošno orientiranost v športu, specifična tekmovalna pa na samo orientacijo na tekmovanju).

Raziskave po svetu potrjujejo, da je pozitivna storilnostna motivacija bistveno bolj učinkovita pri motiviranju športnika, da ne upade niti takrat, ko je športnik že dosegel cilj oz. da si športnik vedno znova postavlja višje cilje. V doktorski nalogi Mateja Tušaka iz leta 1997 le-ta ugotavlja nekaj značilnosti slovenskega športa moških. Preverjal je splošno pozitivno in negativno storilnostno motivacijo ter specifično tekmovalno motivacijo (Tušak, 2003).

Primerjava razlik v splošni storilnostni motivaciji kaže, da se vrhunski športniki od mladih statistično pomembno razlikujejo v drugem faktorju, to je težnji po uspehu ne glede na vloženo delo. Mladi športniki imajo ta faktor višje izražen, saj si zaradi privlačnosti zmaga in odmevnih rezultatov ter zaradi identifikacije z uspešnimi športniki izredno močno želijo uspeh za vsako ceno, ne glede na to, ali je uspeh rezultat res dobrega oz. samo plod slučaja. V težnji po uspehu s trdim delom pa razlike med vrhunskimi športniki in mladimi športniki niso pomembne. Praktične izkušnje so pokazale, da je visoko izražen faktor težnje po doseganju uspehov ne glede na vloženo delo praviloma višji pri mladih športnikih, pogosto pa tudi pri vrhunskih športnikih, ki že nekaj časa »lovijo« svoje nekdanje visoke rezultate. Omenjeni drugi faktor izraža precej negativno usmerjeno storilnostno motivacijo, ki vključuje bolj razmišljanja in sanjarjenja o doseganju uspehov in manj konkretnih aktivnosti, ki bi to resnično omogočile (Tušak, 2003).

Vrhunski športniki se naučijo, da je resnični uspeh lahko posledica samo dolgotrajnega in trdega dela, mladi športniki pa teh izkušenj še nimajo. Primerjava tekmovalne storilnostne motivacije pa kaže na pomembno razliko spet samo v negativni tekmovalni motivaciji oz. motivaciji po izogibanju neuspehom. Tudi tu je negativna motivacija višja pri skupini mladih športnikov. Rezultati so na nek način razumljivi, saj mladi športniki zaradi pomanjkanj tekmovalnih izkušenj doživljajo več strahov in anksioznosti kot starejši, vrhunski. Primerjava storilnostne motivacije med slovenskimi športniki v individualnih in ekipnih panogah je pokazala, da statistično pomembnih razlik ni, zato je potrebno razlike v motivaciji teh dveh športnih sfer pri nas (te razlike zagotovo obstajajo) iskati v drugih konceptih (Tušak, 2003).

1.3.2 Pomen teoretičnega modela storilnostne motivacije v športu

Duda (1993, v Tušak, 1999) poudarja pomen modela storilnostne motivacije, ki pomaga pri razumevanju storilnostnih aktivnosti športnika. Omogoča lažji vpogled v posameznikovo odločanje za določeno stopnjo udeležbe oz. neudeležbe v športu. Tu se nam odkrivajo odgovori na tipične zakaj-e motivacije v športu. Razumeti moramo razloge za udejstvovanje v športu preko razumevanja specifične športnikove ciljne orientacije. Ta dva fenomena sta gotovo povezana. White in Duda (1994, v Tušak, 1999) sta strnila oba pristopa k motivaciji v športu in s pomočjo inštrumentov PMI, ki ugotavlja primarne motive za udeležbo v športu, in TEOSQ (Task and Ego Orientation in Sport Questionnaire), ki meri ciljni orientaciji, ugotavljala medsebojni odnos. Študija je bila naslonjena na socialno kognitivno teorijo storilnostne motivacije Nichollsa (1989, v Tušak, 1999), po katerem ciljna orientacija, s katero športnik vstopa v neko situacijo, vpliva na njegovo udeležbo v športu. Misli in akcije športnika v specifični situaciji so po njegovem samo racionalne ekspresije športnikovih osebnih ciljev. White in Duda (1994, v Tušak, 1999) sta našla močno pozitivno povezanost med orientacijo k nalogi na eni strani ter izvori motivacije: razvoj sposobnosti in rekreacija na drugi strani. Športniki z visoko izraženo orientacijo k nalogi se vključujejo v šport predvsem zaradi možnosti razvoja sposobnosti in zaradi rekreacijskih motivov, možnosti učenja in vadenja. Te razloge lahko označimo tudi kot intrinzična motivacija. Našla sta tudi srednje pozitivno povezanost med omenjeno ciljno orientacijo in motivi afiliacije in oblikovanja moštva in komunikacije ipd. Pomen socialnih razlogov za udeležbo v športu so našli že tudi v prejšnjih študijah (Duda in Nicholls, 1993, v Tušak, 1999). Raziskava pa je potrdila tudi obstoj pozitivne povezave med orientacijo k nalogi in tekmovalnimi motivi, kar potrjuje že prej (Duda, 1992, v Tušak, 1999) postavljeno trditev, da tudi športnike z orientacijo k nalogi lahko privlači tekmovalne plati športa. Študija je tudi potrdila pričakovan odnos med ego orientacijo in tekmovalnimi motivi oz. motivi doseganja rekognicije in socialnega statusa na osnovi rezultatov. Omenjeni model pojasnjuje in zahteva upoštevanje ciljne orientacije pri iskanju športnikovih primarnih motivov za udeležbo v športu. Pristop strukturiranja tekmovalne situacije, ki preko nudenja možnosti zadovoljevanja osnovnih motivov za udeležbo v športu razvija optimalno športnikovo motivacijo, ne bo uspešen, če ob tem ne bomo gledali z očmi specifičnega športnika, ki na uspeh oz. cilj gleda v različnih perspektivah (Tušak, 1999).

Praktično in uporabno vrednost ugotovitev lahko najdemo predvsem v dokaj verjetni predikciji vedenja izrazito ego orientiranih športnikov, ki sebe zaznavajo kot slabe, slabše sposobne za specifično športno aktivnost. Ker so izrazito usmerjeni v primerjanje z drugimi, se pojavi močno pričakovanje slabih rezultatov na tekmovanju. Zaradi tega je najbolj verjetna reakcija prenehanje s športno aktivnostjo, da bi se športnik zavaroval pred trajnejšo percepcijo lastne neučinkovitosti oz. percepcijo stalnega neuspeha. Še enkrat je potrebno poudariti, da gre vedno za subjektivno

percepcijo, ki je včasih (pod vplivom specifičnih faktorjev, npr. poškodbe, napačnega treninga itd.) lahko tudi zelo zgrešena. Zato je potrebno biti pri takih športnikih izredno pazljiv, jim ves čas dvigati samozavest ter nivo njihove samoučinkovitosti. Dolgoročno pa je seveda izrednega pomena tudi poudarjanje orientacije na nastop oz. nalogo, tehniko, taktiko ipd. Duda (1989, v Tušak, 2003) opozarja še na izreden pomen raziskav, ki bi raziskale vpliv družbeno-situacijskih faktorjev na razvoj ciljnih orientacij v športu (Tušak, 1999).

1.3.3 Koncept samoučinkovitosti

Glavno vprašanje zadeva identifikacijo kognitivnih procesov, ki vplivajo na telesno aktivnost. Teorija A. Bandure (1992, v Tušak, 2003) predpostavlja tri osnovne procese:

1. pričakovanja samoučinkovitosti,
2. pričakovanja rezultata,
3. cilji.

Samoučinkovitost vključuje »posameznikova pričakovanja, da lahko z lastnimi sposobnostmi izvede oz. doseže nekaj, kar bo vplivalo na njegovo življenje« (McAuley, 1992, v Tušak, 2003). Bandura (1986, v Tušak, 2003) je ta pričakovanja definiral kot »posameznikovo zaupanje v uporabo svojih sposobnosti in znanja za izvedbo vedenja na nivoju, ki bo pripeljal do rezultata«. Termin »učinkovitost« (efficacy) nakazuje smer zaupanja, tako da posameznikova večja »učinkovitost« pomeni večje zaupanje v dokončanje naloge.

V slovenskem prostoru rezultati samoučinkovitosti kažejo naslednjo sliko. Primerjava razlik v percepciji samoučinkovitosti med vrhunskimi športniki in mladimi športniki kaže, da mladi športniki izražajo višji nivo samoučinkovitosti. Razloge za nižjo učinkovitost vrhunskih športnikov morda lahko iščemo v večjih izkušnjah v zvezi s treningom, dosegljivostjo ciljev in bolj realnim pogledom na svoj položaj v športu. Mlad športnik zelo idealno gleda na šport in veliko »sanjari« o uspehih, ki jih bo dosegel. Z razvojem kariere pa se prepriča, kako težko so dosegljivi njegovi cilji in zato pogosto zniža samoučinkovitost. Že Bandura (1992, v Tušak, 1999) je poudarjal, da se samoučinkovitost lahko tudi spreminja. Raziskav o tem, kakšna je učinkovitost v športu mladih v primerjavi z vrhunskim športom, v svetu ni veliko, evidentno pa je, da samoučinkovitost korelira s kvaliteto nastopa in da so športniki z visoko zaznano samoučinkovitostjo bolj vztrajni (Weinberg, Gould in Jackson, 1980, v Tušak, 1999) in uspešnejši (Feltz in Mungo, 1983, v Tušak, 1999). Tu lahko tudi iščemo enega izmed razlogov za prenehanje z aktivnim športnim ukvarjanjem pri

velikem deležu športnikov med začetkom adolescence in obdobjem članov (Tušak, 1999).

Primerjava zaznane samoučinkovitosti je pokazala tudi, da je samoučinkovitost športnikov v ekipnih športih pomembno višja kot samoučinkovitost športnikov v individualnih športih. Razloge za take rezultate verjetno lahko iščemo predvsem v značilnostih izvorov samoučinkovitosti (Bandura, 1982, v Tušak, 1999):

- a.) pretekle izkušnje v zvezi z nastopom so v individualnih športih morda slabše kot v ekipnih športih (ker so močnejše ego orientirani in ker je njihova referenčna skupina verjetno kar svetovna elita v posamezni panogi, pod vplivom slabših rezultatov od elite oblikujejo manj pozitivna pričakovanja samoučinkovitosti kot športniki v ekipnih panogah),
- b.) športniki v ekipnih športih tudi pod vplivom slabših rezultatov lažje obdržijo visoko samoučinkovitost, saj lahko vzroke slabih rezultatov v ekipi pripisujejo delovanju in slabem nastopu cele ekipe, ne pa zgolj lastne igre; Feltzova (1989, v Tušak, 1999) in Spink (1990, v Tušak, 1999) namreč poročata, da je nastop pozitivno povezan z zaznavo skupinske (samo)učinkovitosti ekipe, ne pa tudi s samoučinkovitostjo posameznih igralcev (Tušak, 1999).

Pri pregledu zaznave samoučinkovitosti po posameznih panogah ugotavljamo, da se le-te med seboj pomembno razlikujejo. Najvišjo imajo hokejisti, sledijo košarkarji, rokometaši in nogometaši. Tako je tudi v vrhunskem športu pa tudi v športu mladih. Športniki v individualnih panogah imajo nižjo samoučinkovitost. Vse to še dodatno potrjuje, da verjetno nekateri skupinski vidiki življenja neke ekipe, kluba ali reprezentance dodatno dvigujejo samoučinkovitost in na ta način tudi motivacijo. To ne pomeni nič drugega, kot da je potrebno tudi v individualnih športih negovati dobro socialno klimo in kohezivnost, saj bo le-ta pozitivno vplivala na samozavest posameznika (Tušak, 1999).

Raziskava Tušaka, Bednarika in Šajberjeve (1999, v Tušak, 1999) je podobno kot prejšnja domača spoznanja, pokazala, da tudi samoučinkovitost z leti udeležbe v športu upada. Namesto da bi rasla in s tem vzpodbujala motivacijo, ki mora biti vedno večja na poti do svetovnega vrha, postaja vedno nižja. Samoučinkovitost je, kot vse kaže, le eden izmed tako imenovanih kognitivnih posrednikov, ki vplivajo na motivacijo in ki pri nas z leti upada. Podobno se dogaja še z zadovoljstvom in atributi napora. Takšne trende je nujno potrebno zaustaviti, sicer bo do svetovnega vrha prišlo vedno manj slovenskih športnikov (Tušak, 1999).

Cilji ponujajo športniku merilo za povišanje ali znižanje pričakovanj lastne učinkovitosti oz. vplivajo na stopnjo zadovoljstva. Če športnik verjame, da za uspeh potrebuje treniranje 5-x tedensko, bo to pomenilo standard za uspeh. Če uspe doseči iste rezultate s treningom 3-x tedensko, bo to verjetno vplivalo na povečanje samoučinkovitosti in povečanje zadovoljstva. Obratno bo pogostejši trening lahko vplival na občutke zmanjšane samoučinkovitosti in povečanje zadovoljstva. Obratno bo pogostejši trening lahko vplival na občutke zmanjšane samoučinkovitosti in rezultat bo manjše zadovoljstvo. Bandura (1992, v Tušak, 1999) je poskušal postaviti ustrezen odnos med vsemi tremi spremenljivkami determinant uspeha: efektom samoučinkovitosti, pričakovanji rezultata in cilji. Analiza empiričnih rezultatov je pokazala, da kombinacija visoke samoučinkovitosti za doseg cilja, samonezadovoljstvo z nastopi pod standardom in močan, izzivalen cilj lahko motivacijo povečajo tudi do 120%. Kadar gre za kombinacijo treh procesov, kjer je samo eden izmed njih optimalen pa prihaja do povečanja motivacije za 40% (Tušak, 1999).

Rezultati nekaterih raziskav v sedemdesetih letih (Ness in Patton, 1979, Mahoney in Avenier, 1977, v Tušak, 1999) kažejo, da imajo že samo pričakovanja pomemben vpliv na športnikov nastop. Vendar pa Mahoney (1979, v Tušak, 1999) zaključuje, da je nezanesljivo trditi, da efekt pričakovanja izboljša športnikov nastop. Zelo pogosti so slučajji, ko športnikova pričakovanja tako močno povečajo pritisk na športnika, da le-temu na tekmovanju spodleti. Prav Bandura pa je s svojo teorijo pospešil raziskovanja odnosa med samoučinkovitostjo in nastopom. Največ raziskovalcev v psihologiji športa je predvsem ugotavljalo pomen in prediktivno vrednost samoučinkovitosti v tekmovalnih in netekmovalnih situacijah. Predvsem Weinberg je s sodelavci (Weinberg, Gould in Jackson, 1980, v Tušak, 1999) ugotavljal prediktivno vrednost samoučinkovitosti na tekmovanju. Njihove ugotovitve potrjujejo, da so športniki z visoko samoučinkovitostjo dlje vztrajali v nalogah, ki zahtevajo dolgotrajnejšo vzdržljivost mišic, kot pa tisti z nizko samoučinkovitostjo. Hkrati pa so tudi potrdili, da lahko nivo samoučinkovitosti tudi spreminjamo, čeprav športnik v tekmovanje že vstopa z neko obstoječo samoučinkovitostjo. Tu se ponovno izkaže kot najbolj ustrezen interaktivni model A. Bandure (1992, v Tušak, 1999), ki vključuje faktorje okolja, osebnosti in vedenja ter jih razume kot soodvisne drug od drugega. Tudi nekateri avtorji so preučevali pomen samoučinkovitosti, ki so jo skupaj s fiziološko aktivacijo izpostavljali kot pomembne faktorje uspeha na nastopu (McAuley in Gill, 1983, Feltz in Mungo, 1983, v Tušak, 1999). Bandura (1982, v Tušak, 1999) navaja štiri primarne izvore pričakovanj učinkovitosti. To so (Tušak, 1999):

1. pretekli dosežki v zvezi z nastopom,
2. zgledi drugih športnikov,
3. verbalna perzuazija oz. prepričevanje,
4. fiziološko vzburjenje.

Na samoučinkovitost pa vplivajo še kognitivni procesi. Bandura (1986, v Tušak, 1999) tudi trdi, da je koncept samoučinkovitosti ključnega pomena pri doseganju optimalnega nastopa v pogojih močnega stresa. Večina študij o vplivu samoučinkovitosti na nastop se je dotikala športnikov v individualnih športih. Razen Feltza in Mugna (1986, v Tušak, 1999) se je povsod pokazala pozitivna povezanost. Barley in Abel (1983, v Tušak, 1999) npr. ugotavljata pozitivno povezanost samoučinkovitosti z 12 dimenzijami nastopa v tenisu, Leejeva (1982, v Tušak, 1999) pa govori o pozitivni povezanosti med pričakovanji gimnastičarjev in samimi nastopom. Ker je učinkovitost moštva v veliki meri odvisna od učinkovitosti posameznika (vendar ne le od tega), se je pojavila hipoteza o pozitivni povezanosti športnikove samoučinkovitosti tudi z ekipnim nastopom. Novejše raziskave poskušajo vplivati na izboljšanje nastopa s tem, da bi spremenili pričakovanja učinkovitosti. Te spremembe naj bi povzročili predvsem s kognitivnimi tehnikami verbalnega prepričevanja in samoprepričevanja (Tušak, 1999).

Zelo znana je tudi tehnika disociacije. Pennbaker in Lighter (1980, v Tušak, 1999) sta ugotovila, da osebe, ki so se osredotočale na zunanje dražljaje (disocirani), bolje nastopijo in dlje prenašajo bolečino pri aktivnosti kot tisti, ki so osredotočeni na sebe (asocirani).

Druga kognitivna strategija, ki lahko pozitivno vpliva na spremembo športnikove samoučinkovitosti preko verbalnega prepričevanja, je uporaba samogovora. Pri tej strategiji športnik ponavlja stavke pozitivnih misli, npr.: »Zmorem! Hočem! Zdaj bom to naredil! Vem, da lahko zmagam!«. Na ta način si zgradi samozaupanje. Začne verjeti v svoje sposobnosti, da lahko uspešno dokonča neko nalogo oz. nastop (Tušak, 1999).

Kajakaš Fedja Marušič, nosilec mnogih medalj na velikih tekmovanjih in dvakratni nosilec bronaste medalje skupnega svetovnega pokala, se dobro zaveda pomena ustrezne psihične priprave. V ta del spada tudi stalno »pogovarjanje« s samim seboj, s katerim si pomaga pri samoaktivaciji, usmerja koncentracijo ter povečuje samoučinkovitost. Rezultat take priprave je bistveno bolj agresiven in samozavesten nastop (Tušak, 1999).

Mnogi športniki poročajo, da pogosto ni dovolj, da samo v mislih ponavljajo pozitivne izjave, pač pa da njihovo telo začne reagirati šele takrat, ko slišijo sami sebe glasno vse to ponavljati. Weinberg in sod. (1984, v Tušak, 1999) navajajo, da uporaba samogovora pomaga izboljšati nastop pri športnih aktivnostih, ki vključujejo moč, mišično vzdržljivost, bolečino in vztrajnost. Športnik z uporabo samogovora vpliva na povišanje samozaupanja, da lahko učinkovito izvede zahtevano vedenje, kar vpliva na povečanje zaznane samoučinkovitosti (Bandura, 1992, v Tušak, 1999).

1.3.4 Self koncept sposobnosti

Raziskave kažejo, da je self koncept sposobnosti oz. zaznava sposobnosti nekako osrednji mediatorski proces v motivacijski situaciji. Večina avtorjev se strinja, da prav ti atributi v zvezi s sposobnostjo, še posebej pa self koncept konstrukta sposobnosti igrajo pomembno vlogo pri razumevanju storilnostnega vedenja. Čeprav različni pristopi v okviru socialno kognitivne perspektive uporabljajo različne termine (npr. samoučinkovitost (Bandura, 1977, v Tušak, 2003), zaznana kompetentnost (Harter, 1981), zaznana sposobnost (Nicholls, 1984, v Tušak, 2003), občutek kompetentnosti (Maehr & Braskamp, 1986, v Tušak, 2003), in zaznana sposobnost (Nicholls, 1984, v Tušak, 2003), občutek kompetentnosti (Maehr in Braskamp, 1986, v Tušak, 2003) in zaznana kapaciteta soočanja z zahtevami okolja (Csikszentmihaly in Nakamura, v Tušak, 2003), pa gre pravzaprav vedno za self koncept sposobnosti. Gre pravzaprav za to, da naj bi posameznik ocenjeval lastne sposobnosti oz. kompetence za doseganje cilja oz. opravljanje neke naloge, imel zaupanje v lastne kapacitete, da bo lahko ustrezno reagiral na zahteve okolja. Ta ocena vpliva na pojav prilagojenih ali neprilagojenih oblik storilnostnega vedenja (Tušak, 2003).

- Razvojni vidik koncepta sposobnosti

Heiderjeva (1958, v Tušak, 1999) ali Weinerjeva (1972, v Tušak, 1999) perspektiva kot vodilno vlogo pri razlaganju vzrokov za športnikov nastop oz. rezultat na tekmovanju dajejo *sreči, težavnosti, naporu in sposobnosti*. Športnik uspeh pripisuje precejšnji sreči, majhni težavnosti naloge, veliko vloženemu naporu in dobrim sposobnostim. Vsak izmed teh štirih konceptov v razvoju od športnika-otroka do športnika-člana doživi nemalo sprememb (Tušak, 1999).

Nicholls (1992, v Tušak, 1999) se je veliko ukvarjal z razvojem pojma sposobnosti, ki igra verjetno najpomembnejšo vlogo med vsemi štirimi konstrukti. Razvoj pojma sposobnosti je po njegovem proces diferenciranja od ostalih treh pojmov. Ta diferenciacija naj bi bila opravljena okrog dvanajstega leta (Nicholls, 1989, v Tušak, 1999), ko otrok že razume pojem sposobnosti tako, kot ga razumemo odrasli. Do devetega leta otroci mešajo pojma sposobnosti oz. spretnosti in sreče. Z eksperimenti v nalogah, ki so bile odvisne od sreče, in nalogah, ki so bile odvisne od sposobnosti, je dokazal popolno diferenciacijo šele v zgodnji adolescenci (adolescenti so se v eksperimentih veliko manj časa zadrževali pri nalogah, ki so bile odvisne samo od sreče, kot pa mlajši otroci; obratno je bilo pri nalogah, kjer so rezultati odvisni od sposobnosti). Weisz (1984, v Tušak, 1999) je že nekaj let prej pokazal, da isti trendi veljajo za naloge fizičnega tipa (Tušak, 1999).

Koncept normativne težavnosti se razvije že precej prej, že okoli osmega leta. Vključuje razumevanje težavnosti naloge, otroci pa hkrati tudi lažje razumejo lastno kompetentnost ob primerjavi nastopa z drugimi. Razmišljanje je naslednje: zelo težke naloge opravi zelo malo ljudi, zato dokončanje take naloge pomeni, da si visoko sposoben oz. »dober«. Že okrog sedmega leta se pojavijo številne spremembe v odnosu do socialnih vplivov, kar nakazuje razvoj normativnega koncepta težavnosti in sposobnosti. Butler (1989, v Tušak 2003) je npr. ugotovil, da so otroci pokazali manj interesa za risanje naloge, če so dobili tekmovalno navodilo (»kdo bo narisal najboljšo sliko«) (Tušak, 2003).

Videti je, da so omenjene kognitivne oz. motivacijske spremembe podobne tudi za športne aktivnosti. Razvoj normativnih konceptov omogoči otrokom-športnikom lažje razumeti pomen tekmovanja v športu, vendar pa to hkrati nujno pripelje do spodkopavanja otrokove notranje motivacije. To se še posebno pogosto dogaja, kadar trener poudarja pomen zmagovanja nad pomenom nastopiti po svojih najboljših močeh oz. optimalno (Chaumeton, Duda, 1988, v Tušak, 2003). Do podobnega efekta spodkopavanja notranje motivacije prihaja tudi, ko trener s komentiranjem in z iskanjem najboljših oz. najslabših igralcev v moštvu obrača športnikovo pozornost na relativni položaj posameznika bolj kot pa na strategije za izboljšanje nastopa cele ekipe (Tušak, 2003).

Okoli dvanajstega leta prihaja še do diferenciacije med konceptoma vloženega napora oz. truda in sposobnosti. Rezultat je razumevanje koncepta sposobnosti kot trenutnih kapacitet, ki vključuje otrokove predpostavke, da vložen napor lahko lahko izboljša rezultat oz. nastop v odnosu do drugih, vendar samo do neke meje, do športnikovih trenutnih kapacitet oz. sposobnosti v konkretni športni nalogi. Otroci med desetim in trinajstim letom na ta način razumejo, da morajo imeti »leni« športniki boljše sposobnosti, da se lahko enakovredno kosajo z ostalimi in da so ob večjem

naporu sposobni ostale premagovati. Rezultati raziskav v Sloveniji potrjujejo, da je pojem koncepta sposobnosti ob začetku adolescence že podoben tistemu pri odraslih športnikih (Tušak, 2003).

Burton in Martens (1986, v Tušak, 2003) ugotavljata, da je prenehanje s športom v zgodnji adolescenci pogosto posledica razvoja koncepta sposobnosti kot trenutnih kapacitet. Mladi športniki, ki so prekinjali s športno kariero, so sebe praviloma zaznavali kot slabo sposobne (v konkretni športni panogi, ne pa tudi v drugih). Vse to poudarja pomen zaznavanja lastnih sposobnosti za prenehanje oz. ostajanje v športu, še posebno v športu mlajših adolescentov (Tušak, 2003).

1.3.5 Koncept ciljnih orientacij

Pod vplivom novejših kognitivnih pristopov k motivaciji je potrebno udeležbo in vztrajanje v športu, izbiro in intenziteto športnega udejstvovanja ter sam nastop razumeti kot ciljno usmerjene. Cilj je subjektiven, v motivacijskem procesu prihaja do multiplega učinkovanja več ciljev v kakršnikoli situaciji. Uspeh oz. neuspeh v nastopu pa sta definirana kot psihološki stanji (Maehr in Nicholls, 1980, v Tušak, 2003), ki nista nujno enaka rezultatu na tekmovanju (zmagi oz. porazu). Športnik sam sebe zaznava kot uspešnega takrat, ko ocenjuje, da je nastopil v skladu z željami in pričakovanji. Za športnika je subjektivno gledano neuspeh takrat, ko ocenjuje, da je pokazal oz. demonstriral nastop, kakršnega si ni želel (Tušak, 2003).

Sestavni del motivacijskega procesa je torej vedno cilj. Toda kako definirati uspeh? Pod vplivom v zadnjem času prevladujočih socialno kognitivnih konceptov znotraj storilnostne motivacije (Ames, 1984, Dweck, 1986, Elliot in Dweck, 1988, Nicholls, 1989, v Tušak, 2003) danes lahko govorimo o dveh prevladujočih perspektivah definiranja uspeha. Gre za delež, s katerim človek v motivacijskem procesu vključuje sebe ali nalogo. Govorimo o t.i. (Tušak, 2003):

- orientaciji k sebi (ego involvement),
- orientaciji k nalogi (task involvement).

Orientacijo k nalogi zaznamuje osredotočenost na učenje, izboljšanje sposobnosti oz. spretnosti in izziv ob soočanju z novimi zahtevami aktivnosti. Tu je zaznana kompetenca samoreferenčna oz. subjektivno zaznano izboljšanje v aktivnosti. Merilo je torej subjektivni občutek uspeha. Orientacija k sebi kot glavni cilj poudarja superiornost nad drugimi. Zaznana kompetenca športnika oz. uspeh je v tem primeru definirana z rezultati drugih in torej odvisna od športnikove primerjave z njimi. Pravzaprav bi lahko govorili o relativnosti športnikove orientacije. Ali bo orientiran k

sebi (ego) ali k nalogi (task) je odvisno od faktorjev socialne situacije in dispozicijskih razlik med ljudmi (Tušak, 2003).

- Izvori diferenciranja ciljnih orientacij

Nicholls (1984, v Tušak, 2003) trdi, da je športnikov osnovni cilj prikazati visok nivo sposobnosti oz. izogniti se demonstriranju nizkega nivoja sposobnosti. Razlike v specifičnih ciljih so osnovane na različnih konceptih sposobnosti. Koncept sposobnosti torej ni samo osnova zaznane uspešnosti, pač pa je tudi pomembno povezan s ciljnimi orientacijami. Razvoj delovnih in ego ciljev je neposredni rezultat pojavljajoče zmožnosti diferenciranja sposobnosti od truda, ki se razvije okoli dvanajstega leta (Nicholls, 1980, v Tušak, 2003). Kadar je športnik ego – orientiran, takrat je dimenzija uspešnost/neuspešnost odvisna od socialne primerjave. Ego cilji so torej osredotočeni na socialno primerjavo oz. športnikovo primerjavo lastnih dosežkov z drugimi normativnimi dosežki. Če pa je športnik orientiran na nalogo, je uspešnost posledica kvalitete športnikovega obvladovanja naloge, oz. nastopa. Delovni cilji torej vidik primerjave zanemarjajo, bistveno pa je učenje, obvladovanje, doseganje popolnosti itd. Najboljša izvedba oz. uresničitev željenega je v takem primeru kriterij športnikove uspešnosti (Tušak, 2003).

Nicholls (1980, v Tušak, 2003) navaja, da obstaja povezanost med ciljnimi orientacijami in športnikovim vedenjem v specifični situaciji. Poudarjanje ciljev, ki so posledica orientacije k nalogi, bo vodilo do maksimalne motivacije in bo povzročilo, da športnik samega sebe začne zaznavati kot kompetentnega. Športniki, ki so usmerjeni k nalogi, bodo ne glede na zaznavni nivo kompetentnosti vlagali maksimalni napor, izbirali izzivalne cilje, nastopali na nivoju, ki je blizu lastnim omejitvam oz. potencialom in dolgo vztrajali v neki storilnostni situaciji. Tisti, ki pa so usmerjeni k sebi, pa bodo, če sebe ocenjujejo nizko kompetentne, pogosteje izbirali aktivnosti, ki so prelahke oz. pretežke, ne bodo vlagali dovolj navora v aktivnost, značilno bo pomanjkanje vztrajnosti in slabši nastop. Kadar pa bo ocenjeni nivo lastnih sposobnosti dovolj visok, pa se omenjena nezaželjena vedenja ne bodo pojavila (Tušak, 2003).

Ko iščemo izvore diferenciranja ciljnih orientacij, ima smisel raziskovati še nekatere dejavnike, ki hipotetično vplivajo na športnikove ciljne orientacije. Vsekakor je izredno pomemben dejavnik vrsta športne panoge. Predvsem primerjava med slovenskimi športniki v ekipnih panogah (EŠ) in v individualnih panogah (IŠ) je pokazala nekatere zanimive tendence.

Tabela 1: Analiza razlik med športniki individualnih (IŠ) in športniki ekipnih (EŠ) panog v ciljnih orientacijah in perspektivah (Tušak, 2003)

	INDIVIDUALNI ŠPORT			EKIPNI ŠPORT			F	Fp
	N	X	SD	N	X	SD		
task orientacija	150	29,27	3,46	205	29,41	3,57	0,02	0,88
ego orientacija	150	22,43	4,32	205	20,57	4,55	17,33	0,00*
orient. k os.ciljem	148	26,01	3,83	207	25,60	3,35	1,04	0,31
orientacija k zmagi	148	21,84	4,83	207	24,12	4,36	23,84	0,00*

Analiza ciljnih orientacij IŠ in EŠ je pokazala razlike v ego orientaciji in v orientaciji k zmagi. Ego orientacija je višje razvita pri IŠ, orientacija k zmagi pa pri EŠ. Razloge za višje izraženo ego perspektivo pri IŠ lahko iščemo v (Tušak, 2003):

- večji kakovosti IŠ pri nas v primerjavi z EŠ (bolj kot je šport vrhunski, višja je ego perspektiva, Chalip in sod., 1984, v Tušak, 2003),
- značilnosti motivacijske klime, ki deluje na športnike v IŠ, (v IŠ je zaradi preteklih uspehov ego perspektiva zelo visoka, Roberts, 1992, v Tušak, 2003),
- značilnosti individualnega športa (ki razvija vrhunskega športnika kot posameznika, kar oblikuje njegovo orientacijo k sebi in ga usmerja k primerjanju z drugimi),
- značilnosti ekipnih športov (posameznik individualne cilje prilagodi ciljem ekipe, Maehr in Nicholls, 1980, v Tušak, 2003),
- konkretni situaciji (če se športnik ali moštvo bori za vrh lestvice oz. za medalje, je orientacija običajno bolj ego usmerjena, Maehr in Nicholls, 1980, v Tušak, 2003).

Večja orientacija k zmagi pa je bolj izražena v EŠ zaradi specifičnosti športa. V ekipnih športih je dober rezultat običajno zmaga, v individualnih športih pa je dober rezultat npr. medalja, uvrstitev med pet najboljših ipd., ne pa le zmaga. Razloge torej iščemo v različnosti rezultatov, ki so mogoči v IŠ in v EŠ. Motivacijska klima v EŠ torej v skladu s težnjo po doseganju uspeha oz. zmage razvija predvsem orientacijo k zmagi (Tušak, 2003).

- Stopnja vključenosti v šport in športnikove ciljne orientacije

Verjetno je proces socializacije tisti, ki v močni meri določa razlike v nagnjenosti orientacije k sebi ali nalogi v storilnostni situaciji. Športnikova okolica spodbuja pomen rezultatov, zmage in tekmovalnosti tem bolj, ko se športnik razvija, ko prehaja v karieri od kadeta do mladince in potem člana (Chaumeton in Duda, 1988, v Tušak, 2003). Kaže, da zaradi takega spodbujanja oz. neke vrste športne socializacije prihaja do poudarka na razvoju ego orientacije. Duda (1989, v Tušak, 2003) je poskušala razjasniti omenjene odnose. V eksperimentu je zajela 5 različnih skupin (od tistih, ki niso bili nikoli vključeni v nobeno obliko športne aktivnosti, preko rekreativcev, organiziranih rekreativcev do najvišjega nivoja tekmovalnega športa). Potrdila je, da s stopnjo vključenosti v športu narašča nivo obeh vrst orientacije, saj sta pri športnikih v organiziranem tekmovalnem športu obe perspektivi najbolj izraženi, najmanj pa pri tistih, ki nikoli niso bili vključeni v športno aktivnost, saj sta samoreferenčna športna sposobnost oz. kompetentnost (orientacija k nalogi) in zaznana normativna kompetentnost (jaz glede na druge) za njih manj pomembni. Pri vseh skupinah pa je med obema pogostejša ego orientacija, saj so poskusne osebe bolj poudarjale tekmovalne rezultate (biti boljši kot drugi) kot na nastop usmerjene razloge. Če je oseba izrazito ego orientirana, vendar pa nima želje ali možnosti dokazati se preko rezultatske tekmovalne uspešnosti zmagovanja, potem lahko za takega športnika zelo malo storimo, saj mu izboljšanje v spretnosti ne bo prineslo željenega zadovoljstva. Podobne rezultate sta odkrila White in Duda (1994, v Tušak, 2003), ki sta našla statistično pomembne razlike v ego orientaciji glede na vpliv stopnje vključenosti v tekmovalni šport. Športniki, ki so trenirali in tekmovali na višjih nivojih tekmovalnega športa, so pokazali večjo stopnjo ego orientacije, kot tisti na nižjih nivojih (rekreativci, mladi športniki). Hkrati pa niso našli pomembnega vpliva stopnje vključenosti v šport na orientacijo k nalogi. Rezultati postanejo razumljivejši, če natančneje pogledamo celotno situacijo. Nicholls (1989, v Tušak, 2003) predpostavlja, da je razvoj ciljne ego orientacije pogojen tudi z otrokovim intelektualnim razvojem. Otrok šele okrog desetega leta razume in zna uporabljati pojem sposobnosti. Uspešno ga loči od pojma trud in delo ter razume, da je sposobnost specifična človekova kapaciteta. To je obdobje, ko začne nanj delovati množica faktorjev okolja, ki pogojujejo njegovo nagnjenost k eni izmed orientacij. Socializacija športne subkulture preko ojačevanja in demonstracije superiornih sposobnosti ali učenja oz. obvladovanja nekih spretnosti vpliva na razvoj posameznih ciljnih orientacij. Športniki, ki trenirajo in tekmujejo na višjem nivoju tekmovalnosti športa (vrhunski šport), kjer pojem zmage determinira uspeh, naj bi postali bolj ego orientirani kot udeleženci v športu, kjer je prisotna manjša tekmovalnost. Tekmovalna atmosfera torej razvija ego orientacijo (Tušak, 2003).

Rezultati na slovenskih športnikih (Tušak, 1997, v Tušak, 2003) so pokazali, da se mladi (MŠ) od vrhunskih športnikov (VŠ) pomembno razlikujejo. Rezultati sugerirajo, da VŠ in MŠ različno definirajo oz. pojmujejo lastno uspešnost. Skupina mladinskih športnikov je bolj orientirana tako k delu oz. k izvedbi naloge kot tudi k sebi oz. socialnem primerjanju v primerjavi s skupino vrhunskih športnikov, medtem ko orientacija k osebnim ciljem ni kazala razlik. Takšni rezultati sugerirajo, da so pravzaprav že mladi športniki, podobno kot vrhunski športniki, izoblikovali svojo orientacijo razvoja in svojih osebnih ciljev (Tušak, 2003).

Športnikove ciljne orientacije so posledica predvsem njegovih dispozicijskih značilnosti in socialne situacije, tu pa je predvsem obstoječa motivacijska klima pomembna za razvoj ciljnih perspektiv. Nicholls (1980, v Tušak, 2003) poroča, da so otroci že pri dvanajstem letu sposobni diferencirati med pomenom lastnih sposobnosti in vloženega truda. V skladu tem razvijejo svojo ciljno usmerjenost. Orientacije se razvijajo v skladu s cilji, ki si jih športnik postavi oz. mu jih postavijo drugi (trenerji in starši) (Tušak, 2003).

- Vpliv spola na ciljne orientacije

Študije, ki so se ukvarjale z raziskovanjem vpliva spola na razvoj ciljnih orientacij, so dokaj konsistentne. Posebej odnos med ego orientacijo in spolom je pričakovan v skladu s stereotipnimi pojmovanji storilnostne motivacije moških in žensk. Duda (1986, v Tušak, 2003) ugotavlja, da ameriški moški uspeh definirajo bolj v skladu z opaženo sposobnostjo in neuspeh pripisujejo pomanjkanju vloženega napora. Značilna zanje je ego storilnostna perspektiva. V nasprotju z njimi ameriške ženske in pripadniki Navajo Indijancev, tako moški kot ženske, definirajo uspeh v odvisnosti od dela. Uspeh je posledica trdega dela. Njihova orientacijaje usmerjena k nalogi. Kang, Gill, Acevedo in Deeter (1990, v Tušak, 2003) so ugotavljali, da so tajvanski moški (športniki in nešportniki) bolj tekmovalno usmerjeni kot njihove ženske. Duda (1991, v Tušak, 2003) govori o večji izraženosti ego orientacije pri moških kot pri ženskah. Moški so veliko bolj tekmovalni kot ženske, motivira jih zmagovanje in razkazovanje njihovih sposobnosti. White in Duda (1994, v Tušak, 2003) te rezultate na vzorcu 235 ameriških športnikov potrjujeta, pri čemer poudarjata, da je ta trend še posebno izražen, čim višje v stopnji tekmovalne vključenosti v šport raziskujemo. Ugotovila sta tudi interakcijski vpliv spola in stopnje vključenosti na orientacijo k nalogi, kar dokazuje tudi vpliv na omenjeno ciljno orientacijo (v nasprotju s prejšnjimi rezultati). Hayashi in Weisssova (1994, v Tušak, 2003) pa nista potrdila razlik med športniki in športnicami v nobeni od ciljnih orientacij niti v ZDA, niti na Japonskem. Takšni rezultati ne podpirajo Nichollsove (1994, 1989, v Tušak, 2003) teorije

storilnostne motivacije, ki predvideva razlike v storilnostni motivaciji med spoloma in med kulturami.

Gillova s sod. (1986, v Tušak, 2003) je razvila multidimenzionalni inštrument SOQ (Sport Orientation Questionnaire) za merjenje specifične storilnostne motivacije v športu. Vprašalnik meri (Tušak, 2003):

- a.) tekmovalnost (osnovno storilnostno orientacijo k tekmovalnemu športu),
- b.) orientacijo k zmagi (specifična osredotočenost na zmagovanje),
- c.) orientacija k cilju (osredotočenost na osebne standarde).

V raziskavi ugotavlja, da kažejo moški pomembno več tekmovalnosti in manjšo orientacijo k cilju. Največje razlike pa so v večji orientaciji moških k zmagovanju. Podobno je potrdila v raziskavi leta 1988, kjer je ugotavljala razlike med spoloma širše v storilnostni orientaciji, saj je vključila še instrument WOFO in SCAT (Sport Competition Anxiety Test). Moški se v storilnostni orientaciji od žensk ločijo torej predvsem po večji tekmovalnosti in orientaciji po zmagovanju ter višje izraženi težnji po izzivih, manjši orientaciji k cilju (ki vključuje zadovoljevanje nekaterih splošnih in ne športnih ciljev v športu) in manjši anksioznosti v športu. Rezultati Hayashija in Weissove (1994, v Tušak 1999) so ponovno v nasprotju z večino ostalih raziskav, saj nista potrdila hipotez o višji tekmovalnosti in orientaciji k zmagi moških (Tušak, 1999).

Sodelovanje v tekmovalnem športu pa lahko spremeni osnovne razlike med spoloma v storilnostni motivaciji in orientaciji ter vedenju. Najpomembnejši zaključki v zvezi z razlikami v storilnostni motivaciji med spoloma v športu so v ugotovitvah, da so tudi ženske lahko izredno visoko storilnostno orientirane v športu, vendar pa jim tekmovalnost služi bolj za doseganje nekih osebnih ciljev kot pa za medsebojno primerjavo in zmagovanje nad drugimi, kot je to značilno za moške. Takšna ugotovitev pa ne pomeni nujno slabše izhodišče za ženske v športu, saj v najnovejših raziskavah (Vealey, 1986, Dziewaltowski in Gill, 1989, v Tušak, 1999) vedno bolj poudarjajo, da so vrhunski športniki celo bolj usmerjeni na nastop kot pa na samo zmagovanje. V praksi to pomeni, da je bolje športnika orientirati na nastop, kot pa npr. poudarjati pomen zmage (Tušak, 1999).

1.3.6 Individualna in socialna motivacija

Roberts (1992, v Tušak, 2003) pravi, da teorije, ki opisujejo smer vedenja, ne da bi določale tudi izvore človekove energije za to vedenje, niso prave motivacijske teorije. Prav zato se mu zdi izredno pomembno, da razumevanje individualne motivacije osvetlimo tudi z vidika socialne motivacije oz. širše socialne perspektive. Posameznikova intrinzična in ekstrinzična motivacija, storilnostno vedenje, udeležba in vztrajanje oz. prenehanje z njim so posledica edinstvenosti, kombinacije njegovih individualnih in širših socialnih vrednot družbe, v kateri živi. Zdi se, da je poleg smeri vedenja pomembno razumeti tudi »gon«, ki je v ozadju tega vedenja. Da bi lažje razumeli, je potrebno raziskati individualno motivacijo znotraj konteksta »socialne infrastrukture«. Termin socialna motivacija se torej nanaša na motivacijo družbe na političnem, administrativnem in izobrazbenem nivoju razvoja infrastrukture. Samo tako je mogoče učinkovito vzpodbujati razvoj športa od udeležbe na nivoju vrhunškega športa. Takšne informacije imajo izredno velik pomen in vpliv na treniranje, administracijo, politiko in načrtovanje razvoja športa (Tušak, 2003).

Dva dejavnika motivacije na katera se Tušak (2003) osredotoča:

- osebnostne kvalitete in značilnosti posameznika,
- socialno ojačenje oz. nagrajevanje in spodbujanje.

V okviru osebnostnih značilnosti moramo upoštevati posameznikovo telesno in mentalno starost, spol, njegovo pripravljenost, njegove interese, orientacijo k samouresničenju oz. samoaktualizaciji in osebemu izboljšanju. V primeru, ko gre za pomanjkanje vztrajnosti, naj bi to narekovalo spremembo smeri vedenja oz. iskanje nečesa »drugega« v športu, ne pa kar takoj zmanjšanje motivacije (Tušak, 2003).

Socialni ojačevalci prisotni v športnikovem okolju pa so spremenjen socialni status, rekognicija, nagrade, in večja socialna podpora ter priljubljenost. Tudi ti imajo velik vpliv na športnikovo motivacijo. Tako individualni kot socialni faktorji vplivajo v odvisnosti od športnikove izbire, intenzitete njegove vpletenosti v šport in želje ostati športnik čim dlje (Tušak, 2003).

Pogosto se mnogi sprašujejo, kaj pravzaprav motivira tako številčno skupino ljudi, da sodelujejo kot športnikovi asistenti (trenerji, psihologi, maserji itd.) in kje iskati razloge v družbi, ki toliko namenja (preko neposrednih finančnih sredstev in v obliki prostovoljnega dela) za razvoj športa. Vsekakor to ni le denar, saj ga mnogokrat ni dovolj. Dokaz za to lahko iščemo tudi v alternativnih možnostih dela teh športnih sodelavcev. Mnoge od alternativ so finančno veliko ugodnejše, pa vseeno raje delajo v športu. Naša tema tu ni raziskovati njihove motivacije, pač pa pomagati razumeti,

kako tudi takšno delo pripomore k ustvarjanju idealne socialne motivacijske klime. Kadar športnik vidi, kako se celotno osebje okoli njega trudi, kako vlagajo nadčloveške napore za neko idejo, za neko vrednoto v športu, sčasoma to postane tudi njegova vrednota, njegov stil življenja. Nenazadnje ga ostala skupina kmalu ne sprejme več enakovredno medse, če ta socialna renormalizacija ni izvršena. Tak tipični primer je bil včasih prisoten v kajakaškem športu pri nas. To je bil do nedavnega šport, kjer ni bilo nobenega pravega denarja, niti za trenerje niti za športnike. Na tekmovalca so se vozili z lastnimi avtomobili na lastne stroške, živeli v šotorih ob divjih rekah in tekmovali za doseganje svojih sanj. Celi rodovi tekmovalcev od Srečka Masleta naprej so tekmovali tako. Vsak nov kvaliteten tekmovalec je sprejel njihov način razmišljanja in njihove vrednote, ki so na prvo mesto postavljale osebne izzive in trdo delo ter izrazito notranjo motivacijo (Tušak, 2003).

Danes je zaradi drugačnega razvoja športa pri nas že prišlo do sprememb, pa vendar tisti »duh« prejšnjih vrednot še obstaja, zato se starejši včasih kar ne morejo sprijazniti z novimi vrednotami. Ostal pa je »star način treniranja« z zgodnjim vstajanjem, veliko samoodgovornostjo in trdim delom. Pri mladih tekmovalcih se vse skupaj že močno ruši, vendar so obstoječe vrednote zaenkrat še takšna zveza med individualnimi motivi in socialnim ojačanjem, ki omogoča razvoj ustrezne kvalitete dosežkov tudi na vrhunskem nivoju (Tušak, 2003).

Birch in Veroff (1966, v Tušak, 2003) sta opozorila na tri osnovne oblike človekovega vedenja. Prvi vidik je smer vedenja, k doseganju oz. izogibanju nekaterim ciljem. Smer se nanaša na skupino alternativ, ki največkrat predstavljajo cilje in incentive. Drugi vidik se nanaša na intenziteto vedenja, od nizkega do visokega nivoja vznburjenja, ki predstavlja nivo posameznikove aktivnosti. Tretji aspekt je vztrajanje vedenja, pa naj gre za vztrajanje skozi dolgo časovno obdobje (več deset let preko iskanja in stremljenja k pomembnim izzivom) ali vztrajanje samo v kratkem obdobju zaradi pomanjkanja izzivov. Ko je aktivnost usmerjena k jasno določenim ciljem, ki jih športnik zaznava kot vredne vztrajanja, je tako vedenje »močno motivirano«. Motivacija je namreč močno odvisna od vrednosti oz. nagrade, ki jo posameznim ciljem prida posameznik. Je pa res, da je šport največkrat že sam po sebi potencialni motivator (Watson, 1984, v Tušak, 2003), saj nudi udeležencu zelo široko obzorje najrazličnejših incentivov.

1.3.7 Zunanja in notranja motivacija v športu

V zadnjih dvajsetih letih se najpogosteje pojavlja pojmovanje motivacije, razdeljeno v dva tipa (Deci in Ryan, 1985, 1991, v Tušak, 2003):

- zunanjo (ekstrizično) in
- notranjo (intrizično) motivacijo.

Deci in Ryan (1985, v Tušak, 2003) opredeljujeta *intrizično (notranjo) motivacijo* kot »delati nekaj zaradi aktivnosti same in za zadovoljstvo, ki izhaja iz samega nastopanja oz. izvajanja aktivnosti«. V športu intrizično motivacijo najlažje opazujemo pri športnikih, ki trenirajo zaradi zanimivosti treniranja, ki so zadovoljni zaradi stvari, ki se jih učijo in naučijo v športu, zaradi zadovoljstva, ki ga doživljajo ob tem, da neprestano izboljšujejo svoje sposobnosti in svoje znanje. Nasprotno pa se *ekstrizična (zunanja) motivacija* nanaša na množico razlogov, ki so zunaj športnika. Zunanje motivirani so športniki, ki trenirajo in tekmujejo zaradi kakršnegakoli prestiža oz. nagrad, ki jih dobijo za uspešnost. Sem prištevamo materialne nagrade, socialni status in ugodnosti, ki izhajajo iz tega, popularnost in težnjo po zmagovanju oz. demonstriranju tega, da so najboljši med športniki. Intrizično-ekstrizični koncept motivacije ni ustrezen samo za motivacijo v športu, pač pa tudi na mnogih drugih področjih človekovega delovanja.

Raziskovanje uspešne udeležbe v športu kaže, da športniki izbirajo sodelovanje v športu zaradi obeh vrst motivov, intrizične in ekstrizične motivacije. Intrizična motivacija naj bi bila primarno določena z notranjo željo in radovednostjo po razvijanju nekih optimalnih spretnosti in sposobnosti ter izzivov, medtem ko zunanja oz. ekstrizična motivacija obsega zunanje izvore, kot so odobravanje staršev, odraslih in navijačev ter materialne nagrade in tekmovalno poudarjanje zmage in dosežkov. Posamezniki, ki se vključujejo v šport zaradi občutenja zadovoljstva, prijateljstva oz. samoobvladovanja, so intrizično motivirani (G.J. Clews, J.B. Gross, 1995, v Tušak, 2003). Užitek ob gibanju je vrednota sama zase oz. izvira iz ugodnih kemičnih in fizioloških učinkov gibanja na samo telo, po drugi strani pa tudi zaradi pozitivnih psiholoških učinkov, ki jih oseba dobiva pri doseganju ciljev, občutenje lastne kompetentnosti in učinkovitosti ter podobno. Potrebno se je zavedati, da nasprotna ekstrizična motivacija vedno obstaja. Vprašanje pa je, ali športniku predstavlja samo vzporedni oz. dodatni motivacijski vzvod ali pa že kar v celoti obvladuje polje motiviranja. Zanimive so predvsem spremembe, do katerih pride v teku športnikove kariere ter vpliv le-teh na njegovo športno in nešportno življenje. Na posameznikovo intrizično in ekstrizično motivacijo, njegove storilnostne orientacije, udeležbo in vztrajanje ter opuščanje športa vpliva enkratnost oz. edinstvenost posameznikovega individualnega in širšega socialnega okolja, ki s svojo vrednostno

strukturo pomembno oblikuje športnikov trenutni odnos med intrizično in ekstrizično motivacijo. Ljudje smo namreč socialna bitja, ne živimo v socialnem vakuumu, še posebno športniki aktivno sooblikujejo vrednote ne le mladih, ampak nas vseh (Tušak, 2003).

1.3.8 Storilnostna motivacija na tekmovanju

Posebno motivacija za tekmovanja je bila pogosto obravnavana preveč splošno, čeprav vprašanja o razlikah med športniki, ki so stalno v vrhu (npr. A. Tomba v smučanju, J. Weisspflog v smučarskih skokih ipd.) in športniki, ki so blizu tega vrha, pogosto ne dobijo odgovora. Kaj žene oz. spodbuja »zmagovalca« do zmage, zakaj so nekateri v ključnih trenutkih, ko se zdi, da so izčrpali vso svojo energijo in vse rezerve, sposobni dodati še tisti zaključek, ki odloči zmagovalca? To so vprašanja, na katera lahko odgovorimo samo, če vzamemo pod drobnogled specifično motivacijo za tekmovanje. Seveda k vrhunskim dosežkom ogromno prispeva ustrezna psihična priprava. Vendar pa so drugi glavni dejavniki uspeha na tekmovanjih tudi specifični motivi, povezani s tekmovanjem. Prve raziskave, ki so se ukvarjale z razlikami med uspešnimi in neuspešnimi športniki na tekmovanjih, so bile opravljene že pred drugo svetovno vojno (Berridge, 1935, v Tušak 2003). Ryan (1958, v Tušak, 2003) je navajal, da so dobri atleti bolj vztrajni, pripravljeni na trdo delo, manj konfliktni, imajo močnejše storilnostne in agresivne težnje in so bolj prilagojeni. Nosilec srebrne medalje iz Atlante 1996 Andraž Vehovar je najbolj tipičen primer vrhunškega športnika, ki je v zahtevah do sebe agresiven, ima natančno postavljene cilje, ve, kako jih doseči in je tudi pripravljen narediti vse za uspeh (Tušak, 2003).

Individualne razlike v tekmovalnosti in predvsem v storilnostni motivaciji v športu imajo seveda določene posledice na udeležbo in vedenje športnika v športni aktivnosti. Visoko orientirani športniki raje sodelujejo v športu, si postavljajo izzivalne cilje, želijo si tekmovanje, kjer se lahko primerjajo z drugimi in vztrajajo v neki aktivnosti dlje kot drugi. Čeprav je danes v športu veliko več žensk, kot jih je bilo včasih, pa so moški še vedno v dominantnem položaju. Neredko pričakujemo, da bodo moški bolj aktivno sodelovali in več tekmovali (Tušak, 2003).

Razlike v storilnostni motivaciji v športu ima seveda neke osnove v večji tekmovalnosti moških nasploh (Mc Clelland in sod., 1973, Eccles, 1983 in drugi, v Tušak, 2003). Spence in Helmreich (1984, v Tušak, 2003) sta proučevala spolne vloge za področje storilnostne orientacije. Uporabila sta inštrument Work and Family Orientation Questionnaire (WOFO), ki meri štiri storilnostne dimenzije (Tušak, 2003):

- obvladovanje (želja po izzivih),
- delo (želja po trdnem delu),
- tekmovalnost (želja po zmagovanju v medosebnih situacijah),
- osebna ravnodušnost (odsotnost skrbi za negativne reakcije drugih).

Ugotavljata, da ženske kažejo več želje po trdnem delu, moški pa višje izraženo težnjo po izzivih in predvsem višjo tekmovalnost. Rasch, Hunt in Robertson (1961) pa predlagajo, da tekmovalno vedenje temelji na motivacijskih in agresivnostnih silnicah, zato naj bi testi tekmovalnega vedenja vključevali merjenje motivacije in agresivnosti (Tušak, 2003).

Martens (1975, v Tušak, 2003) pa je ponudil svoj model tekmovanja. Tekmovalno situacijo deli na (Tušak, 2003):

- objektivno tekmovalno situacijo,
- subjektivno tekmovalno situacijo,
- odgovor oz. reakcijo in
- posledice.

Tekmovalnost razume kot športnikovo dispozicijo, ki predstavlja tendenco k iskanju oz. izogibanju tekmovalni situaciji. Teorija pa ne opredeljuje odnosa med faktorji osebnosti, situacijskimi in ostalimi faktorji. Willis (1982, v Tušak, 2003) je razvil merski instrument Sport Attitudes Inventory (Vprašalnik športnih stališč) za merjenje tekmovalnega vedenja na osnovi storilnostne motivacije in motiva moči (Tušak, 2003).

Motiv moči naj bi imel prav tako potencialni vpliv na samo tekmovalno vedenje. Winter (1978, Tušak, 2003) poroča o motivu moči, ki predstavlja možnost vplivanja na vedenje in čustva drugih. Oseba, ki ima močno izraženo potrebo po moči, teži k vzpostavljanju in vzdrževanju ali obnavljanju moči in osebnega vpliva na druge. Šport takim ljudem predstavlja obliko potencialne socialne moči. Winter (1973, v Tušak, 2003) je našel neposredno povezavo med motivi moči in vključenostjo v tekmovalni šport. Zveza je statistično pomembna za športe, kjer je prihajalo do neposrednega tekmovanja (nogomet, košarka ipd.) ne pa tudi za športe, kjer ni bilo neposrednega tekmovanja (atletika, plavanje, golf). Odnos med storilnostno motivacijo in motivi moči je raziskovala Varga (1975, v Tušak, 2003), ki ugotavlja, da potreba po storilnosti statistično pozitivno korelira z uspehom, potreba po moči pa je povezana z uspehom samo, če je prisotna tudi potreba po storilnosti (Tušak, 2003).

1.3.9 Drugi modeli motivacije za športno aktivnost

Vseh modelov motivacije za telesno oz. fizično aktivnost, za šport oz. za tekmovanja in trening je ogromno. Mnogi so bolj ali manj eklektični, saj predlagajo modele, ki vključujejo zanimive elemente biološkega, kognitivnega, socialnega in še katerega drugega pristopa. Zelo pogosto uporabljen je pristop iskanja športnikovih osnovnih motivov za udeležbo v športu (Tušak, 2003).

Nekateri avtorji, posebej Yuri Hanin v svojem IZOF modelu (1993, v Tušak, 2003), govorijo o optimalnem nivoju motivacije. Poleg motivacije je specifičen tudi nivo telesne aktivnosti, potrebne za neko specifično nalogo. Izredno pomembno aplikativno vrednost ima čim boljše poznavanje individualne motivacije športnika. Zelo pomembne pa naj bi bile potrebe po variabilnosti, napovedovanju in tendenci k agresivnosti - dominantnosti oz. k submisivnosti - strahu. Kenyon (1968, v Tušak, 2003) je razvil multidimenzionalni koncept oz. model, ki označuje fizično aktivnost kot sociopsihološki fenomen z dimenzijami (Tušak, 2003):

- socialna izkušnja,
- zdravje in rekreacija,
- iskanje omotičnosti,
- estetska izkušnja,
- katarza,
- asketska izkušnja.

Podobno je Butts (1980, v Tušak, 2003) predlagal koncept motivacije v športu v skladu z biološkim, socialnim, psihološkim nivojem in nivojem ojačanja, ki sočasno določajo in oblikujejo ekstrizično in intrizično motivacijo za udeležbo v športu. Psihološki nivo naj bi vključeval agresivnost, konflikt in kompetentnost, socialni nivo pa tekmovanje in sodelovanje (Tušak, 2003).

Podobne izvore motivacije so raziskovali tudi pri slovenskih športnikih. Primerjava mladih in vrhunskih športnikov (Tušak, 1997, v Tušak, 2003) je nakazala nekaj zanimivih razlik. Te so v agresivnosti, konfliktu, tekmovanju in skupnih pobudah motivacije. Spremenljivke se nanašajo na vprašanja, kaj športniki ob ukvarjanju s športom najpogosteje čutijo, kaj jih motivira. Nizek rezultat kaže na majhno izraženo določenega izvora motivacije, visok rezultat pa na visoko pomembnost (Tušak, 2003).

Skupne motivacijske pobude, ki izvirajo iz določenih osebnostnih dispozicij, so močnejše izražene pri mladih športnikih kot vrhunskih športnikih. Prav tako so vse tri statistično pomembne razlike v motivaciji (ki izvira iz agresivnosti, iz konflikta in iz tekmovanja) v prid mladim športnikom. Da so občutki agresivnosti in agresivna vedenja pogostejša pri mladih športnikih (Tušak, Petrovič, 1993, v Tušak, 2003), smo v preteklosti že ugotovili. Zanimiva pa je smer razlik v primeru konflikta in tekmovanja. Verjetneje bi pričakovali višjo motivacijo, ki izvira iz tekmovanja in posledično tudi iz konflikta pri vrhunskih športnikih, saj je v okviru njihove motivacijske klime pomen zmagovanja oz. tekmovanja veliko bolj izpostavljen. Posledice takega tekmovanja bi bil tudi nastajajoči in stalno prisoten konflikt, ki športnika žene v razrešitev (Tušak, 2003).

Rezultati kažejo ravno obratno sliko, zato je morda upravičeno zaključevati, da je motivacijska klima v obdobju zgodnje adolescence pri nas že prevzela značaj prave tekmovalne klime, ki izrazito potencira pomen tekmovanja, zmagovanja in seveda vzpodbuja nastanek konflikta. Takšne ugotovitve sugerira tudi večja ego orientacija pri mladih športnikih v primerjavi z vrhunskimi. Če take ugotovitve soočimo z dejanskim stanjem v slovenskem športu, kjer smo znani po precej velikem številu odmevnih rezultatov na evropskih in svetovnih prvenstvih v starostno nižjih kategorijah, potem so dobljeni rezultati lahko še toliko bolj diskutabilni in vsaj »problematični«. Veliko vprašanje namreč je, ali so ti mladi adolescenti sposobni uspešnega soočanja s problemi vrhunškega športa (Tušak, 2003).

Nenazadnje takšna orientacija vodi k 100% posvetitvi športnikovega časa športu, kar verjetno pomeni prezgodnjo prekinitev šolanja. Mnogo izmed mladih športnikov se bo namreč v naslednjih letih zaradi stagnacije in ugotovitve, da so neperspektivni v športu, prenehalo aktivno ukvarjati s športom in bodo praviloma ostali brez zadovoljive izobrazbe in splošne perspektive za življenje. Večji konflikt, ki je prisoten v športnem življenju mladih športnikov, je verjetno ravno posledica prehitrega razvoja tekmovalnih orientacij pri nas. Take rezultate potrjujejo tudi nekatere raziskave v svetu. Že Deci in Ryan (1981, v Tušak, 2003) sta ugotavljala vpliv tekmovanja na intrinzično motivacijo, Vallerand in sod. (1992, v Tušak, 2003) pa natančno dokazujejo, da tekmovanje spodkopava notranjo motivacijo športnika in jo zamenjuje z zunanjo. Poleg omenjenih pomembnih razlik pa ugotavljamo, da se vrhunski športniki in mladi športniki ne razlikujejo v motivih kompetentnosti in sodelovanja (Tušak, 2003).

1.3.10 Motivacija pri mladih športnikih

Pojem motivacije je med trenerji, športniki in nasploh športno javnostjo eden najpogostejše uporabljenih, pa tudi pogosto zlorabljenih, saj mnogi pojma sploh ne razumejo, a z njim pojasnjujejo mnogo stvari. Če bi vprašali trinajstletnega športnika, če je motiviran, bo zelo verjetno vprašal: »Kaj pa to sploh pomeni, kaj je to?« (Tušak, 2001).

Motivacija ne nastane trenutno, je proces, ki zahteva sistematičnost in določen čas. Če začne trener razmišljati o motivaciji tik pred tekmo, je naredil ogromno napako. Takrat je pravzaprav vse že zdavnaj zamujeno. Motivacija je dinamični proces, ki športnikovo vedenje usmerja k nekim ciljem, povečuje njegovo vztrajnost in intenzivnost ter človeka »opremlja« z energijo, ki je potrebna za doseganje ciljev. Pod vplivom posledic vedenja se motivacija tudi spreminja. Športnik je lahko motiviran samo takrat, kadar ima postavljene natančne, konkretne in izzivalne cilje, ki ga privlačijo in usmerjajo njegove napore in vedenje v želeno smer (Tušak, 2001).

Za ustrezno motiviranje športnika je potrebno najprej do potankosti spoznati njegove motive. Le-ti so praviloma zelo različni. Nekatere športnike motivira želja po zmagovanju, druge želja po druženju s sovrstniki, tretje npr. želja po slavi in popularnosti ter denarju. Vsak športnik ima več različnih potreb oz. motivov, ki vplivajo na njegovo udeležbo v športu. Med najpomembnejšimi so (Tušak, 2001):

- želja po uspehu in dosežkih,
- želja po skupinskih aktivnostih,
- motivi, ki vključujejo željo po oblikovanju lepe postave, željo biti močan ipd.,
- želja po porabi odvečne energije in sproščanju vsakodnevnih napetosti,
- želja po navezovanju prijateljskih stikov,
- želja po zabavi in uživanju.

Uspešen trener zna poiskati športnikove glavne želje in potrebe ter organizirati njegov trening tako, da bo športnik ob treniranju zadovoljeval svoje glavne motive in na ta način užival. Tak je primer mladih ameriških plavalcev, ki so jim organizirali treninge v mnogih krajih Združenih držav samo zato, ker so ugotovili, da jih izredno motivirajo spoznavanje novih krajev in potovanja (Tušak, 2001).

V psihologiji delimo motivacijo v dve glavni skupini: v notranjo in zunanjo motivacijo. Praviloma je motivacija otrok in mladih v športu izrazito notranja. Mladi želijo v športu uživati v sami aktivnosti. Zanje je šport igra, ki jih sprošča in osrečuje. Mnogi mislijo, da prve materialne nagrade najboljšim na tekmovanjih povzročijo premik motivacije od notranje k zunanji. Vendar je ta premik k zunanjim dejavnikom narejen pogosto že mnogo prej. Mladi športniki, še posebej otroci v nižjih razredih osnovne šole do začetka adolescence, se pogosto močno trudijo zaradi želje po ugajanju staršem, zaradi želje po njihovi pozornosti in ljubezni (Tušak, 2001).

Eden glavnih motivov za sodelovanje v športu pri otrocih je pripadnost. Otroci imajo radi šport, ker jim zagotavlja priložnosti sklepati nova prijateljstva in biti s prijatelji. Razvojni psihologi že dolgo vedo, da prijatelji in vrstniki igrajo glavno vlogo v psihološkem razvoju otrok. Medsebojni odnosi so vezani na otrokovo zaznavo sprejemanja, samospoštovanja, in motivacije (Weinberg in Gould, 2003).

Vrhunski šport sčasoma dobiva razsežnosti »showa« in zabave ter industrije, kjer so najboljši nesorazmerno visoko nagrajeni in kjer izjemno veliko veljajo v glavnem samo zmage in medalje. Tega svetovnega trenda nihče ne more zajezi, še najmanj pa mi v Sloveniji. Zato ni več ključno vprašanje: Ali nagrade v športu. Veliko bolj pomembno je vprašanje, kako dolgo bomo obdržali mlade športnike v športu brez zunanjih nagrad in kako vplivati na vrhunske športnike, da bodo motivirani še takrat, ko bodo imeli tudi denarja in nagrad dovolj. Raziskave v svetu kažejo, da so materialne nagrade in denar v vrhunskem športu šele na tretjem ali četrtem mestu po pomenu. Še posebno za najboljše športnike je značilno, da vztrajajo v športu zaradi uživanja (Tušak, 2001).

Morda je težnja po popolnosti odgovor na naše iskanje »najboljšega motiva« v vrhunskem športu. Če bomo našim športnikom znali privzgojiti ta motiv, se nam za prihodnost slovenskega športa ni treba bati (Tušak, 2001).

1.4 PROBLEMI TRANZICIJE V ŽIVLJENJU ŠPORTNIKA

Razvojni dejavniki in osebnostne prioritete pomembno vplivajo na športnikovo odločitev – ostati v športu ali prenehati. Otrokova motivacija, ki temelji na igri, je zagotovo drugačna od tiste, s katero vrhunski športnik dosega medalje na OI ali »služi« denar. Bolj kot razumemo posameznikove razvojne faze, lažje bodo športne organizacije, vlade in sponzorji pozitivno vplivali na športnika, njegove uspehe in njegovo počutje ter obstanek v športu. Otrokove razvojne faze je natančno raziskovalo več (razvojnih) psihologov. Veliko je pripomogla Freudova teorija psihoseksualnega razvoja, Piagetova teorija spoznavnega razvoja in predvsem Eriksonova teorija psihosocialnega razvoja. Erikson (1986, v Tušak, 2001) navaja naslednje razvojne ali tranzicijske faze, kjer stopajo v ospredje specifične psihosocialne krize (Tušak, 2001):

- zgodnje obdobje novorojenčka; splošno zaupanje proti nezaupanju,
- pozno obdobje novorojenčka in zgodnje otroštvo (2-3 leta): avtonomija nasproti občutkom dvoma in sramu,
- predšolsko obdobje in začetek šolskega obdobja: iniciativnost nasproti občutkom krivde,
- obdobje mlajšega šolarja: delavnost nasproti občutkom manjvrednosti,
- adolescenca: skupinska identiteta nasproti odtujitvi ter občutkom osamljenosti in individualna identiteta nasproti konfuznosti vloge,
- začetek odraslosti: intimnost nasproti občutkom izolacije,
- zrelo obdobje: generativnost nasproti stagnaciji,
- obdobje starosti: integriteta nasproti občutkom obupa.

Ko se otrok razvija in prehaja skozi omenjene razvojne faze, se pojavljajo specifične zahteve in značilnosti v njegovem vedenju, hkrati pa tudi različne zahteve staršev in širše socialne okolice. Trud in napor, ki ga otrok vlaga, da bi se prilagodil tem zahtevam, imenujemo psihološka ali razvojna kriza. Videti je, da je smer, ki jo posameznik (športnik) izbere v športu, v mnogočem odvisna od teh kriz in njegove uspešnosti reševanja omenjenih razvojnih problemov. Vemo, da je prijateljstvo in socialna integracija eden največjih motivatorjev pri otrocih, medtem ko so najmočnejši motivatorji pri odraslih športnikih doseganje ciljev in raznih drugih osebnih vrednot. Lahko vidimo, kako imajo razvojne spremembe v športnikovi umestitvi športa in iskanju njegovega pomena in mesta pomemben vpliv na njegove življenjske izkušnje. Vsekakor šport kot vrednota med otrokovim razvojem v sklopu otrokovega vrednotnega sistema stalno spreminja in menjava svoj položaj. Težave se pojavljajo predvsem v tem, kako se prilagoditi na spremembe motivacije v tranzicijskih stadijih in ob prehodu iz ene faze v drugo (Tušak, 2001).

1.4.1 Razvoj športne identitete

Hiter razvoj vrhunškega športa, pomikanje meja sposobnosti in dosežkov navzgor ter izrazito oblikovanje značilne športne osebnosti kar kliče po raziskovanju temeljnih dejavnikov in vplivov razvoja specifične športne identitete. Le-ta je ključnega pomena v sodobnem pojmovanju vrhunškega športa, ki nima več samo ozkega individualnega pomena, pač pa pripomore tudi k skupini in nacionalni identiteti. Poznavanje njenih dejavnikov bi omogočilo različne sisteme zunanje podpore razvoju vrhunškega športa, vrhunskih športnikov in njihovih dosežkov ter posledično njihove športne identitete (Tušak, 2001).

Povezanost športne identitete z vrhunskimi dosežki je obojestranska. Izoblikovana športna identiteta je kot referenčni okvir in eno izmed najmočnejših športnikovih orodij pri samopotrjevanju. Športna identiteta je ključna, da se obdrži visoka stopnja motiviranosti in pripravljenosti na trening, kar omogoča ne le enkratno pač pa stalno doseganje vrhunskih športnih dosežkov (Tušak, 2001).

- Športna identiteta

Športno identiteto lahko opišemo kot stopnjo, do katere se posameznik prepozna v vlogi športnika. Športna identiteta je del posameznikove »identitete«, ki omogoča veljavo in pomen iz udejstvovanja v športu in vadbi. Velikost športne identitete kot dela identitete je odvisna od ravni njegove predanosti, vključenosti, lastne vrednosti in pomena, ki ga športniki črpajo iz športnega udejstvovanja. V najožjem pomenu je športna identiteta razumska struktura, ki vodi in organizira procesiranje z identiteto povezanih informacij. V najširšem smislu je športna identiteta socialna vloga ali poklicni »self imidž«. V tem primeru na stopnjo, do katere se posameznik označuje kot športnik, pomembno vplivajo družinski člani, prijatelji, trenerji in mediji. Športniki, ki so resno v športu, imajo pogosto močne športne identitete. To navadno ni problematično, saj lahko športnik zadovolji svojo športno identiteto in njene potrebe preprosto s tem, da se ukvarja s športom. Vsakršni uspehi v športu pa športno in celostno »self-identiteto« le nagrajujejo (Tušak, 2001).

- Koristi in težave močne športne kariere

Poznamo pozitivne in negativne posledice močne športne identitete. Ena od potencialnih koristi predajanja vlogi športnika je razvoj pomembne »self-identitete« ali občutka sebe. Ugotavljajo, da ima močna, izjemna športna identiteta (ki temelji predvsem na vlogi športnika) pozitivne učinke na športno nastopanje. Višja kot je motivacija takih športnikov, lažje je doseči vrhunski uspeh. Zaradi visoke športne identitete pa ima oseba lahko tudi težave. Zaradi močne športne identitete se tako predajo športu, da je ogroženo njihovo zdravje (npr. vadba med poškodbo, trening prek meja razuma ipd.). Tveganja visoke športne identitete pa so tudi težave, ki jih mora športnik preživeti pri prehodih v športni karieri, kot so izpad iz moštva, soočanje s poškodbo in konec športne poti. V takšnih primerih športniki ne morejo več zadovoljevati potreb lastne športne identitete. Odstranjen je bistveni del njihove skupne identitete, tako da preostali del včasih ni več sposoben dajati potrebne veljave in pomena iz drugih vidikov življenja, da bi ohranjal ravnotežje (Tušak, 2001).

- Prehodi v športni karieri

Po definiciji European Federation of Sport Psychology (1997, v Cecić Erpič, 2002) športno kariero sestavlja več stopenj, med katerimi so prehodna obdobja oz. prehodi. Glede na to, da vsako izmed stopenj opredeljuje niz specifičnih zahtev, se mora posameznik nanje prilagoditi. Značilnosti prilagajanja in dejavnike, ki nanj vplivajo, je mogoče pojasniti z modelom posameznikovega prilagajanja na prehod (Schlossberg, 1981, Schlossberg, Waters in Goodman, 1995, v Cecić Erpič, 2002). Schlossbergova (1981, v Cecić Erpič, 2002) definira prehod kot »dogodek ali ne-dogodek, ki vpliva na spremembo posameznikovih predpostavk o samem sebi in okolju, ta sprememba pa zahteva ustrezne spremembe posameznikovega vedenja in njegovih medosebnih odnosov z drugimi«. Prehod je vsak dogodek ali ne-dogodek, zaradi katerega se spremenijo posameznikovi medosebni odnosi z drugimi, predpostavke, ocene in socialne vloge (Schlossberg in Porter Robinson, 1996, Schlossberg, Waters in Goodman, 1995, v Cecić Erpič, 2002). Na prehode in s tem povezane spremembe vplivajo tudi t.i. ne-dogodki (ang. non-events), definirani kot dogodki, ki se niso zgodili (Schlossberg in Porter Robinson, 1996, v Cecić Erpič, 2002). To pomeni, da na spremembe posameznikovega vedenja in medosebnih odnosov vplivajo tudi dogodki, ki jih je le-ta pričakoval, vendar se niso zgodili (npr. pričakovani uspešen nastop na tekmovanju, pričakovana uvrstitev v moštvo ali na pomembno tekmovanje) (Cecić Erpič, 2002).

Posledica prehoda je lahko življenjski dogodek, zaradi katerega posameznik izgubi ali pridobi nekaj novega. Temeljna predpostavka je, da je prilagoditev na prehod odvisna od razmerja med pridobljenimi in izgubljenimi značilnostmi prehoda, posameznika in okolja (Schlossberg, Waters, Goodman, 1995, v CeciĆ Erpič, 2002). Prehod običajno spremlja stres. Koliko stresa posameznik čuti ob prehodu, je odvisno od narave prehoda in posameznikovega vedenjskega vzorca (Crook, Robertson, 1991, v CeciĆ Erpič, 2002).

- Tipi prehodov v športni karieri

Obstaja več tipov psihosocialnih prehodov: pričakovani, nepričakovani in prehodi, ki sledijo ne-dogodkom (Schlossberg, 1981 v CeciĆ Erpič, 2002). Identifikacija in kategorizacija prehodov sta pomembni zaradi oblikovanja različnih oblik psiholoških intervencij, ki posamezniku olajšajo prilagajanje na nastale spremembe (CeciĆ Erpič, 2002).

Schlossbergova (1981, v CeciĆ Erpič, 2002) definira pričakovane in nepričakovane prehode z vidika normativnosti, pri čemer je njeno pojmovanje normativnosti podobno pojmovanju Neugartnove. Ta pa dogodke deli na normativne in nenormativne. Dogodek je normativen, če se pojavi v skladu s pričakovanjem in percepcijo njegove časovne primernosti in je lahko bodisi želen ali neželen. Nenormativni dogodki povzročajo stres in motijo razvojni proces. Normativnost je določena deloma kulturno in deloma z osebnimi pričakovanji. Normativni dogodki, ki se zgodijo ob nepravem času, postanejo nenormativni (CeciĆ Erpič, 2002).

Pričakovani prehodi so opredeljeni kot prehodi, ki vsebujejo normativne, torej pričakovane spremembe, ki se zgodijo v pričakovanem življenjskem obdobju (Schlossberg, Waters, Goodman, 1995, v CeciĆ Erpič, 2002). Drugi tip prehodov so nepričakovani. Ti se nanašajo na dogodke, ki niso bili pričakovani in so se zgodili v nepričakovanem času. Schlossbergova (Schlossberg, Waters, Goodman, 1995, v CeciĆ Erpič, 2002) mednje s poklicnega vidika uvršča prezgodnjo upokojitve zaradi bolezni, nezaposlenost, nepričakovano prekinitev delovnega razmerja (CeciĆ Erpič, 2002).

V tretji tip sodijo prehodi, ki temeljijo na ne-dogodkih (Schlossberg, 1981, v CeciĆ Erpič, 2002). To so prehodi, ki jih je posameznik pričakoval, vendar se niso uresničili (npr. pričakovana, vendar odpovedana poroka, želena nosečnost, ki se konča s splavom). Tudi prehodi, ki so pričakovani, vendar se ne uresničijo, pomembno vplivajo na spremembe v posameznikovem življenju (CeciĆ Erpič, 2002).

Če športnik ni dovolj psihološko in emocionalno pripravljen na prehod, se bodo verjetno pojavile naslednje (ena ali vse) faze (Tušak, 2001):

1. faza: Športnik poroča o povečani motivaciji za trening, da bi spet dosegel svoje najboljše rezultate (močno se trudi, dodatno trenira, išče nove metode treniranja,...).
2. faza: ker športnik ni več sposoben doseči tako dobrih rezultatov kot nekoč, se morda pojavljajo občutki frustracije, anksioznosti in jeze, včasih tudi obupa in predvsem nezadovoljstva v športu.
3. faza: športnik postaja depresiven in odneha z aktivno udeležbo v športu, ki mu je nekoč pomenil vse, zdaj pa ne vidi več smisla in cilja v življenju, pogosto se počuti osamljenega in izločenega; mnogi v tej fazi neuspešno ali morda celo preveč agresivno skušajo najti rešitev in zapadejo iz problema v problem, še posebno, ko je zaradi dolgega ukvarjanja s športom ogroženo zdravje ali pa socialni položaj.
4. faza: če je proces učinkovito končan, pride do sprejetja nove situacije in preusmeritve energije na druga perspektivna področja v življenju.

Zelo pomembno je, da trenerji in starši športniku pomagajo najti alternativne aktivnosti, ki so mu pri srcu še pred »upokojitvijo«. Te tako imenovane tranzicijske aktivnosti naj bodo nešportne dejavnosti, ki bodo športnikom omogočile dovolj užitka in zadovoljstva, v katerih se bodo čutili kompetentne in učinkovite, da bodo znali v prehodnih obdobjih (ko dosežki ne bodo na višku) najti motivacijo še v čem drugem. Največkrat se športnikom »podre svet«, ko vso energijo vlagajo v trening in tekmovalništvo, naenkrat pa tam ne dobijo več dovolj priznanja, ker so morda dosežki slabši. To je še posebno pomembno pri mladih športnikih, ki zaradi vpliva razvojnih faz naenkrat spremenijo vrednote in interese ter odkrijejo zanje »nove stvari« v svetu ter pobegnejo iz športa, najpogosteje takrat, ko so dosežki nekoliko slabši (Tušak, 2001).

1.5 TEHNIKE MOTIVIRANJA

Če poskušamo med praktičnimi možnostmi učinkovitega motiviranja športnika poiskati oz. povzeti teoretične okvire oz. pristope, bomo naleteli na težave. Howe (1986, v Tušak, 2003) poroča o preko dvajsetih teoretičnih pristopih, ki bi lahko služili kot osnova konkretnim motivacijskim tehnikam. Največkrat pa praktični pristopi izhajajo iz treh do štirih okvirov (Tušak, 2003).

Prva zelo uporabna teoretska smer je teorija storilnostne motivacije. Atkinson (1976, v Tušak, 2003) razlaga vedenje kot posledico potrebe po doseganju nekega standarda oz. neke popolnosti. Največkrat gre za doseganje čim boljšega nastopa športnika v primerjavi z nastopi drugih. Ta teorija je vključila v svoj teoretski koncept tudi v športu izredno pomemben »strah pred neuspehom«.

Drugi teoretski okvir predstavlja razlago motivacije preko ojačanja. Vse vedenje naj bi bilo produkt različnega ojačanja. V športu športnik poskuša izvajati vedenja, ki pripeljejo do nagrade, in se izogniti vedenju, ki povzroča negativne posledice. Zelo veliko trenerjev včasih celo popolnoma nezavedno uporablja tehnike nagrajevanja in kaznovanja za modifikacijo vedenja. Obstajajo celo navodila za pravilno uporabo teh tehnik (Raushall, 1972, Tušak in Tušak, 1997, v Tušak, 2003). Uspešna pot k ustrezni motivaciji poteka preko naslednjih korakov (Tušak, 2003):

- *Trenutna oziroma takojšnja ojačitev* ustreznega vedenja na področju motivacije (npr. nagrajevanje postavljanja ciljev, poudarjanje pomena vztrajnosti ipd.)
- *Ohranjanje konsistentnosti* pomeni stalno nagrajevanje neke lastnosti oz. vedenja. Športnikovo vztrajnost ali npr. postavljanje ciljev ali iskanje izzivov moramo nagrajevati tudi takrat, ko mislimo, da je tak športnikov način dela že osvojen, ko se nam zdi, da je že avtomatiziran.
- *Odzivanje na trud in vedenje bolj kot na uspešnost v vedenju* (nagradimo že vsak resen poskus vztrajnosti ali postavljanje ciljev, četudi je športnik npr. izbral napačne cilje), saj ne moremo pričakovati, da bo ustrezen motivacijski pristop osvojen kar naenkrat. Ojačevati moramo korake nasproti idealni motivaciji.
- *Ustrezna obravnava vmesnih kriz in zastojev na poti k optimalni motivaciji* (proces učenja ni kumulativen, športniku se učinkovito samomotiviranje že posreči, naslednjič pa mu morda spet ne uspe). Trener se mora zavedati normalnosti »padcev« oz. kriz in vzponov, da v slabih trenutkih ne reagira panično in uniči napredek v osvajanju ustrezne motivacije oz. zna nadzirati proces motivacije. Pri tem pa pozabljajo, da prenehanje ojačanja ponovno

lahko povzroči težave z motivacijo, posebno takrat, ko se zgodi nekaj nepričakovanega oz. negativnega (npr. neuspeh).

- *Pozitivno ojačanje motivacijskih oblik vedenja, ki so blizu želeni motivaciji*, vključuje pomen nagrajevanja pristopa, ki je blizu tistemu, ki ga pri športniku želimo vzpostaviti. Kadar športnik trenira 30 minut več od načrtovanega, je potrebno to nagraditi, četudi je celotni čas treniranja še vedno prekratek, ipd.

Tretji pragmatški pristop izhaja iz vrst športnih psihologov. Osnovo predstavlja teorija incentivne motivacije (Birc in Veroffa, 1966, Tušak, 2003). Teorija predpostavlja vedenje kot posledico štirih faktorjev:

- razpoložljivost oz. možnosti,
- pričakovanja uspeha,
- incentivov oz. vrednosti in
- motivov, ki predstavljajo bolj splošne potrebe in modificirajo moč incentivov.

Teorija incentivne motivacije vključuje sedem incentivov: težnja po dosežkih, težnja po druženju, čutno zadovoljstvo, radovednost, agresivnost, moč in neodvisnost. Znotraj športne subkulture prihaja do pričakovanja uspeha, športnik trenira in tekmuje, da bi zadovoljil enega oz. kombinacijo incentivov, ki jih uravnava moč motiva. Trener mora športniku dati možnost, ustrezno manipulirati s pričakovanjem uspeha in poznati njegov incentivni sistem, da bi lahko zagotovil optimalni trening in tekmovalno okolje in s tem optimalno tekmovalno motivacijo (Tušak, 2003).

Četrty pragmatški pristop izhaja iz teorije postavljanja ciljev. Sestavljen je iz načrtnega izbora cilja in podciljev, ki morajo biti čimbolj specifični oz. konkretni, izzivalni in težavni, vendar realno dosegljivi. Športnik naj aktivno sodeluje s trenerjem pri postavljanju ciljev, da bi bila zavezanost cilju čim večja. Skupaj s trenerjem mora športnik opredeliti tudi ustrezne in učinkovite strategije za doseganje ciljev in podciljev. Trener športniku ves čas daje povratno informacijo o procesu doseganja zastavljenih ciljev in analizira vzroke ter išče boljše strategije v primerih, ko posamezni podcilj ni dosežen. Športnik ves čas potrebuje močno trenerjevo podporo ter stalno pozitivno ojačevanje (nagrajevanje) za doseganje podciljev in ciljev. Pristop postavljanja ciljev je še posebej pomemben za ohranjanje visoke motivacije športnika skozi celo sezono. Ti podcilji morajo biti postavljeni na poti do glavnega cilja sezone. Doseganje oz. nedoseganje prvega podcilja je že prvi alarm, da v trenažnem procesu morda prihaja do nekih napak, poškodb ali težav. Doseganje uspeha povečuje motivacijo, doživljanje neuspeha pa jo zmanjšuje. Ker pa so vmesni cilji manj pomembni, je tudi negativni efekt neuresničitve cilja manjši kot sicer. Na tej stopnji je že nujno potrebna korekcija, ki pa v tej fazi še omogoči doseganje glavnega cilja sezone. Zelo primerno je, da vmesni cilji niso postavljeni rezultatsko oz. (še slabše) z določeno uvrstitvijo na tekmovanju, pač pa trener lahko športno aktivnost

razdeli na več faz (npr. počep, odskok in faza leta pri smučarskih skokih) in si postavi vmesne cilje za posamezne faze (Tušak, 2003). Ena izmed tehnik pa je tudi program vedenjskega treniranja, ki vsebuje (Tušak, 2001):

- trenerjevo podporo (na treningih in v zasebnem življenju),
- nagrado oz. pohvalo za zaželjene oblike vedenja (pomembna povratna informacija športniku in smernica za naprej),
- načrtovanje strategije vadbe (po predhodno pridobljenih informacijah o športnikovem športnem in zasebnem življenju),
- postavljanje ciljev in povratno informacijo oz. feedback v času vadbe oz. treninga (napake, zmote, odlične reakcije, dobre ali slabe poteze je potrebno športniku povedati med vadbo),
- športnikovo sodelovanje pri sestavljanju pravil, kaj je prav in kaj ni (pomembno je skupno določiti zaželjena in nezaželjena vedenja).

Vsi ti pristopi predpostavljajo možnost optimalnega motiviranja športnika predvsem v nekem srednjeročnem oz. dolgoročnem obdobju. Glavni poudarek za trenerja pa mora biti v tem, da trener sprejme predpostavko o specifičnih motivih, ki motivirajo posameznega športnika. To pa seveda zahteva tudi precej komunikacijskih veščin in trenerjevo sposobnost »poslušanja«. Skupaj bosta lahko na ta način izdelala učinkovit motivacijski program, ki bo vodil do uspeha, ne pa do frustracij (Tušak, 2003).

1.6 ZNAČILNOSTI KAJAKAŠKEGA ŠPORTA

Kajakaštvo je zelo zanimiv in pester šport tako po razvejanosti obstoječih disciplin kot tudi po izvoru in načinu njihovega nastanka. Poleg tekmovalnih disciplin na divjih vodah obstaja še cela vrsta drugih pojavnih oblik: od kajakaštva na morju in jezerih, tekmovalnega kajakaštva na mirnih vodah, do ekstremnega kajakaštva, skakanja čez slapove, kajak rodea ter kajak pola in drugih kajakaških moštvenih iger z žogo (Trampuž, 2002).

V tekmovalnem kajakaštvu na divjih vodah danes poznamo dve glavni disciplini – slalom in spust. V vsaki od njiju ločimo štiri kategorije in sicer kajak enosed za moške (K-1), kajak enosed za ženske (K-1 W), kanu enosed (C-1) in kanu dvosed (C-2). Spust se še naprej deli na klasični spust in šprint. Proga pri klasičnem spustu predstavlja določen odsek reke dolžine od 3 do 6 km, lahko tudi daljši. Tekmovalčeva naloga je, da progo prevesla čim hitreje, v čim krajšem času. Smer in pot mimo ovir (skal, valov, itd.) tekmovalec izbere sam in skuša v kar največji meri izkoristiti pomoč vodnih tokov. Pri šprintu so proge krajše, od 500 do 1000 metrov, kar pomeni eno do tri minute veslanja. Za razliko od klasičnega spusta tekmovalec progo odpelje dvakrat, časa obeh voženj pa se seštevata (Trampuž, 2002).

Slalom danes predstavlja paradno disciplino tega športa in je od Olimpijskih iger leta 1992 tudi redno v olimpijskem programu. Prvič je bil sicer član olimpijske družine že leta 1992 v Muenchnu, vendar je trajalo kar dvajset let, da se je redno uveljavil. Proga pri slalomu predstavlja 18 do 25 vratic od katerih jih mora biti najmanj 6 in največ 7 protitočnih. Tekmovalčeva naloga je, da jo prevozi kar najhitreje in hkrati kar najbolj natančno – brez dotikov vratic. Vsak dotik količka pomeni dve kazenski točki oziroma dve sekundi pribitka k doseženemu času. Če vratica tekmovalec zgreši, dobi 50 sekund pribitka, kar za najboljše praktično pomeni diskvalifikacijo. Tekmovalci vozijo dve vožnji, katerih časa se seštevata. Zmagovalec je tisti, ki ima najboljši (najmanjši) seštevek (Trampuž, 2002).

Delitev v kategorije po starosti so:

- tekmovalci, ki v tekočem letu dopolnijo 10 let in mlajši nastopajo v kategoriji cicibanov/cicibank,
- tekmovalci, ki v tekočem letu dopolnijo 12 let in mlajši nastopajo v kategoriji mlajših dečkov/deklic,
- v kategoriji starejši dečki/deklice nastopajo tekmovalci/ke ki v tekočem letu dopolnijo 14 let in mlajši,
- v kategoriji mlajši mladinci/mladinke nastopajo tekmovalci/ke ki v tekočem letu dopolnijo 16 let in mlajši,
- v kategoriji mladinci/mladinke nastopajo tekmovalci/ke ki v tekočem letu dopolnijo 17 do 18 let.

1.7 PREDMET, PROBLEM IN NAMEN DELA

Motivacijske značilnosti, med katere spadata tudi motivacija in storilnostna motivacija, so predmet raziskovanj v moji diplomski nalogi. Vse te značilnosti človeka so že zelo dobro raziskane. Ta diplomatska naloga pa bo osvetlila te pojave pri mladih kajakaših in kanuistih slovenskih kajak in kanu klubov v Sloveniji.

Veliko avtorjev in znanstvenikov je opredelilo pojem motivacije na veliko načinov. Beseda motivacija izhaja iz latinske besede »movere«, kar pomeni »to move« oziroma »premakniti se«. V moderni psihologiji se izraz motivacija uporablja za označitev intenzivnosti truda ter smeri človekovega vedenja. Je direkionalna dimenzija, ki indicira motiv oz. cilj vedenja ali pa zato, ker se osebe orientirajo za drugi cilj. V športnem okolju je motivacija produkt niza socialnih, okoljskih in individualnih spremenljivk, ki determinirajo izbor športnega uspeha/dogodka ter intenzivnost prakticiranja tega uspeha, ki bo determiniral produktivnost oz. delovno motivacijo. V širšem pomenu izraz motivacija označuje faktorje in procese, ki vodijo osebe k dejanjem oziroma je inercija v različnih situacijah.

Teorija storilnostne motivacije, ki je v športnem kontekstu pustila tudi največ posledic, je v času njenega nastajanja v 50. in 60. letih zavzemala pomembno mesto med teoretičnimi pristopi k motivaciji. Izredno pomembno vlogo je odigrala pri pojasnjevanju nekaterih področij, še posebej motivacije za šport. Storilnostno motivacijo je Atkinson opredelil kot posameznikove inklinacije za doseganje uspeha oziroma izogibanje neuspeha in težnjo po tekmovanju z različnimi standardi oziroma težnjo po neki popolnosti.

Kajakaški šport je zelo individualen šport, ki se odvija na tekoči, divji vodi. Zahteva posebno opremo, ki kajakašu ali kanuistu omogoča napredovanje po vodi in ga hkrati vsaj delno varuje pred poškodbami oz. vplivi okolja, v katerem se nahaja. Med obvezno opremo sodijo čoln (kajak ali kanu), veslo (eno- ali dvolistno), čelada, krovica, rešilni jopič, in obleka za obleči, ki pa se razlikuje od namena veslanja (med najbolj osnovne spadajo neopren, anorak, neoprenski čevlji).

1.8 CILJI in HIPOTEZE

a) Cilj:

Ugotoviti motivacijske značilnosti mladih tekmovalcev v kajaku in kanuju.

b) Hipoteze:

H₀1: ni razlik v motivacijskih značilnostih med dekleti in fanti,

H₀2: ni razlik v motivacijskih značilnostih med mlajšimi in starejšimi tekmovalci,

H₀3: ni razlik v motivacijskih značilnostih med tekmovalci različnih klubov.

2.0 METODE DELA

2.1 Preizkušanci:

85 mladih kajakašev in kajakašic starosti od 8. do 16. leta iz 8 slovenskih klubov: Kajak klub Nivo Celje, Kajak kanu klub Soške elektrarne, Kajak kanu klub Tacen Slovenica, Brodarsko društvo Hrastnik, Kajak kanu klub Mura Krog, Kajak kanu klub Simon, Kajak kanu klub Ljubljana, Kajak kanu klub Krško.

2.2 Pripomočki:

ANKETA, ki je sestavljena iz:

- lastno sestavljeni anketni vprašalnik o demografskih podatkih,
- Costellov vprašalnik storilnostne motivacije:
- vprašalnik samomotivacije:
- vprašalnik ciljnih orientacij (TEOSOQ) - Ames in Nicholls, 1989.

a.)Storilnostna motivacija:

Costellov vprašalnik storilnostne motivacije je sestavljen iz 24 postavk, na katera preizkušenec odgovarja z da ali ne. Sestavljata pa ga dva faktorja (Lamovec, 1988):

Faktor I se nanaša na potrebo po doseganju uspeha z lastnim trdom, oziroma na težnjo po dobro opravljenem delu – ta faktor vključuje 14 postavk.

Faktor II vključuje potrebo po doseganju uspeha kot takega, ne glede na vloženo delo. Faktor vključuje 10 postavk.

Zanesljivost testa je bila preverjena po metodi enakovrednih polovic in znaša med 0,73 in 0,82, oba faktorja pa tudi različno korelirata z nevrotičnostjo – prvi negativno (-0,30) in drugi pozitivno (0,60). Avtor je ugotovil tudi prediktivno veljavnost vprašalnika – prvi faktor je v pozitivni korelaciji z učnimi ocenami študentov.

b.)Samomotivacija:

Vprašalnik samomotivacije: Dishman, Ickes in Morgan (1980, v Tušak, 1997) vključuje 40 trditve, ki skupaj merijo športnikovo samomotivacijo oz. njegovo notranjo motivacijo (npr. »Ni mi posebno lahko priseči, da bom nekaj zares naredil.« ali »Kadar se lotim težke naloge, se odločim, da bom vztrajal, dokler je ne dokončam.«). Na trditve preizkušanci odgovarjajo s 5-stopenjsko lestvico (1=sploh se ne strinjam, 5=popolnoma se strinjam). Avtorji poročajo o koeficientu zanesljivosti alfa med 0,86 in 0,91, test-retest metoda pa je dala koeficient $r=0,92$.

c) Orientacija k nalogi / k sebi:

Vprašalnik ciljnih orientacij (TEOSQ) - Ames in Nicholls, 1989: sestoji iz 13 vprašanj, na katera športnik odgovarja s petstopenjsko lestvico, meri pa dva faktorja:

- ✓ ORIENTACIJA K NALOGI: Orientacijo k nalogi zaznamuje osredotočenost na učenje, izboljšanje sposobnosti in izziv ob soočanju z novimi zahtevami aktivnosti. Ta orientacija poudarja pomen težnje po popolnosti nastopa, osredotočenost na tehniko in učenje. Športnik s tako orientacijo stremi po popolnosti nastopa in je zadovoljen tem bolj, ko se temu približa. Tekmovanje mu je manj pomembno.
- ✓ ORIENTACIJA K SEBI: Poudarja kot glavni cilj superiornost nad drugimi. Ta orientacija je izrazito tekmovalna, saj športnik doseže cilj takrat, ko zmaga oz. doseže čim boljšo uvrstitev. Zaznana kompetenca športnika oz. uspeh je v tem primeru definiran z rezultati drugih in odvisen od športnikove primerjave z drugimi. V vrhunskem športu, kjer je prisotna največja tekmovalnost, se ego orientacija najbolj razvije.

2.3 Postopek:

Podatki so bili pridobljeni meseca maja in junija leta 2008 na tekmah pokala Powerade. Anketirancev, ki jih nisem uspela anketirati na tekmi, sem jih kasneje v njihovem klubu. Anketiranci so izpolnili vprašalnik z motivi za ukvarjanje s športno dejavnostjo. Pred izpolnjevanjem vprašalnika so bili anketiranci seznanjeni z njegovo vsebino in pomenom. Čas izpolnjevanja je bil neomejen.

Pri obdelavi podatkov sem uporabila računalniške programe Word, Excel in SPSS.

Za obdelavo podatkov sem uporabljala osnovne statistične parametre, za ugotavljanje razlik pa enofaktorsko analizo variance (ANOVA) v SPSS. Statistično pomembne razlike so na nivoju tveganja od 0,00 do 0,05, na nivoju od 0,05 do 0,10 pa govorimo o možnosti, da bi bile razlike statistično pomembne, če bi bil vzorec merjencev večji.

3.0 REZULTATI

Tabela 2

Testiranje razlik med fanti in dekleti

Kategorija	Dimenzija	Fantje		Dekleta		A - nova	
		M	SD	M	SD	F	Sig (F)
Razlike med fanti in dekleti	Starost	12,39	1,82	12,05	1,99	0,54	0,47
	priljubljenost kajak slalom	1,53	0,80	1,10	0,30	5,98	0,02
	priljubljenost kanu slalom	2,56	0,96	2,65	0,88	0,13	0,72
	priljubljenost kajak spust	2,41	1,04	2,20	0,77	0,71	0,40
	priljubljenost kanu spust	3,40	0,83	3,65	0,75	1,47	0,23
	želja biti vrhunski tekmovalec	0,77	0,43	0,76	0,44	0,00	0,97
	želja biti rekreativec	0,27	0,45	0,24	0,44	0,06	0,81
	najboljši rezultat kariere	3,58	6,10	2,86	4,62	0,24	0,63
	najboljši rezultat prejšnja sez.	3,04	3,72	3,25	7,10	0,02	0,88
	št.predpisanih treningov/teden	4,77	1,43	4,67	1,02	0,09	0,77
	udeležba treningov/teden	4,27	1,45	4,57	1,36	0,72	0,40
	rednost udeleževanja priprav	3,95	1,24	4,43	1,08	0,05	0,83
	vzrok izostanka/trening-šola	2,66	1,43	2,74	1,28	0,05	0,83
	vzrok izostanka-bolezen	2,61	1,24	5,57	9,13	6,53	0,01
	vzrok izostanka-ne ljubi	1,75	1,13	1,48	0,81	1,06	0,31
	vzrok izostanka-ne zmore	1,44	1,07	1,48	1,08	0,02	0,89
	vzrok izostanka-utrujen	1,66	1,06	1,90	1,18	0,82	0,37
	vzrok izostanka-dela doma	1,83	1,20	2,05	1,32	0,50	0,48
	vzrok izostanka-ni prevoza	2,05	1,32	1,81	1,08	0,41	0,53
	vzrok izostanka-boleče mišice	1,56	0,77	1,71	0,90	0,56	0,46
	vzrok izostanka-prijatelji	1,72	1,09	1,38	0,97	1,59	0,21
	začetek-seznanili starši	2,80	1,58	2,57	1,66	0,32	0,58
	začetek-všeč kajak	4,38	1,15	4,57	0,87	0,52	0,47
	začetek-brat/sestra	1,45	1,15	2,67	1,88	12,51	0,00
	začetek-želja staršev	1,86	1,31	1,33	0,73	3,07	0,08
	začetek-uspeh drugih	1,55	0,97	1,71	1,23	0,41	0,52
	začetek-želja uspeti	4,02	1,39	4,00	1,34	0,00	0,96
	vzrok treninga-rezultat	3,89	1,43	3,90	1,34	0,00	0,97
	vzrok treninga-druženje	3,58	1,28	3,52	1,21	0,03	0,86
	vzrok treninga-poraba energije	3,09	1,50	3,14	1,35	0,02	0,89
	vzrok treninga-lepa postava	2,70	1,57	2,52	1,57	0,21	0,65
	vzrok treninga-užitek	4,44	1,02	4,48	1,03	0,02	0,88
	vzrok treninga-da ni dolgčas	2,91	1,59	3,38	1,40	1,49	0,23
	vzrok treninga-želja staršev	1,83	1,27	1,57	1,03	0,71	0,40
	vzrok treninga-uspeh vzornika	3,53	1,63	3,38	1,66	0,13	0,72
	vožnja na trening	2,41	0,68	2,19	0,81	1,43	0,23
	costellov vprašalnik-faktor 1	5,95	1,96	6,29	1,85	0,47	0,50
	costello vprašalnik-faktor 2	6,13	2,35	6,67	1,91	0,92	0,34
	vprašalnik samomotivacije	132,83	17,08	135,10	19,76	0,26	0,61
	vprašalnik ciljnih orientacij - k sebi	19,72	6,05	17,29	6,96	2,37	0,13
	vprašalnik ciljnih orientacij - k nalogi	28,23	5,95	29,48	4,30	0,78	0,38

Legenda: M - aritmetična sredina; SD - standardna deviacija; Sig (F) - pomembnost parametra F

V Tabeli 2 vidimo rezultate razlik med fanti in dekleti v različnih kategorijah. Povprečna starost je bila 12 let. Statistično pomembne razlike sem dobila v kategorijah:

- *priljubljenost - kajak slalom,*
- *vzrok izostanka - bolezen,*
- *vpliv na začetek ukvarjanja s treniranjem kajaka - brat/sestra.*

Tabela 3

Testiranje razlik med starostnimi kategorijami

		8 - 12 let		13 – 16 let		A - nova	
Kategorija	Dimenzija	M	SD	M	SD	F	Sig (F)
Razlike med starostnimi kategorijami	starost	10,91	1,08	14,03	0,94	194,88	0,00
	priljubljenost kajak slalom	1,43	0,68	1,42	0,79	0,00	0,98
	priljubljenost kanu slalom	2,74	1,02	2,39	0,79	2,89	0,09
	priljubljenost kajak spust	2,16	1,02	2,61	0,89	4,50	0,04
	priljubljenost kanu spust	3,36	0,80	3,58	0,83	1,55	0,22
	želja biti vrhunski tekmovalec	0,77	0,43	0,76	0,43	0,00	0,98
	želja biti rekreativec	0,28	0,45	0,24	0,43	0,17	0,68
	najboljši rezultat kariere	4,49	7,33	1,94	1,46	3,75	0,06
	najboljši rezultat prejšnja sez.	3,51	5,97	2,57	3,16	0,57	0,45
	št.predpisanih treningov/teden	4,36	1,28	5,21	1,28	9,30	0,00
	udeležba treningov/teden	4,15	1,44	4,58	1,39	1,93	0,17
	rednost udeleževanja priprav	4,24	1,04	3,87	1,38	1,98	0,16
	vzrok izostanka/trening-šola	2,35	1,22	3,08	1,50	6,07	0,02
	vzrok izostanka-bolezen	2,89	1,46	3,89	6,94	0,93	0,34
	vzrok izostanka-ne ljubi	1,49	0,88	1,92	1,22	3,59	0,06
	vzrok izostanka-ne zmore	1,51	1,12	1,37	1,00	0,37	0,54
	vzrok izostanka-utrujen	1,74	1,15	1,68	1,02	0,06	0,80
	vzrok izostanka-dela doma	1,83	1,19	1,95	1,29	0,19	0,66
	vzrok izostanka-ni prevoza	1,60	1,04	1,79	1,07	0,71	0,40
	vzrok izostanka-boleče mišice	1,57	0,80	1,63	0,82	0,10	0,75
	vzrok izostanka-prijatelji	1,55	1,06	1,74	1,08	0,62	0,43
	začetek-seznanili starši	2,79	1,60	2,68	1,60	0,09	0,77
	začetek-všeč kajak	4,49	1,06	4,34	1,12	0,38	0,54
	začetek-brat/sestra	1,70	1,41	1,82	1,52	0,13	0,72
	začetek-želja staršev	1,81	1,33	1,63	1,05	0,45	0,51
	začetek-uspeh drugih	1,83	1,22	1,29	0,65	6,03	0,02
	začetek-želja uspeti	4,23	1,16	3,74	1,55	2,84	0,10
	vzrok treninga-rezultat	3,89	1,40	3,89	1,41	0,00	1,00
	vzrok treninga-druženje	3,51	1,32	3,63	1,20	0,19	0,66
	vzrok treninga-poraba energije	3,11	1,36	3,11	1,59	0,00	1,00
	vzrok treninga-lepa postava	2,45	1,59	2,92	1,51	1,96	0,17
	vzrok treninga-užitek	4,68	0,66	4,16	1,28	5,87	0,02
	vzrok treninga-da ni dolgčas	3,11	1,58	2,92	1,53	0,30	0,59
	vzrok treninga-želja staršev	1,81	1,24	1,71	1,18	0,14	0,71
	vzrok treninga-uspeh vzornika	3,55	1,67	3,42	1,60	0,14	0,71
	vožnja na trening	2,45	0,75	2,24	0,68	1,81	0,18
	costellov vprašalnik-faktor 1	6,57	1,85	5,37	1,84	8,98	0,00
	costello vprašalnik-faktor 2	6,43	2,06	6,05	2,47	0,58	0,45
	vprašalnik samomotivacije	134,57	19,62	131,92	15,07	0,47	0,49
	vprašalnik ciljnih orientacij - k sebi	18,72	6,31	19,61	6,42	0,40	0,53
	vprašalnik ciljnih orientacij - k nalogi	28,83	5,40	28,18	5,87	0,28	0,60

Legenda: Sig (F) - pomembnost parametra F

V Tabeli 3 sem dobila rezultate testiranja razlik med različnimi starostnimi kategorijami. Anketirance sem razdelila v dve starostni kategoriji: 8-12 let in 13-16 let. Statistično pomembne rezultate sem dobila v kategorijah:

- *starost,*
- *priljubljenost kajak spust,*
- *število predpisanih treningov na teden,*
- *vzrok izostanka s treninga – šola,*
- *začetek treniranja – uspeh drugih,*
- *vzrok za vztrajanje na treningih – užitek,*
- *costellov vprašalnik – faktor I.*

Tabela 4

Testiranje razlik med tekmovalci v posameznem klubu

		A - nova	
Kategorija	Dimenzija	F	Sig (F)
Razlike v posameznem klubu	Starost	3,41	0,00
	priljubljenost kajak slalom	5,23	0,00
	priljubljenost kanu slalom	3,52	0,00
	priljubljenost kajak spust	3,15	0,01
	priljubljenost kanu spust	2,38	0,03
	želja biti vrhunski tekmovalec	0,61	0,74
	želja biti rekreativec	0,77	0,62
	najboljši rezultat kariere	0,43	0,88
	najboljši rezultat prejšnja sez.	0,63	0,73
	št.predpisanih treningov/teden	7,53	0,00
	udeležba treningov/teden	3,77	0,00
	rednost udeleževanja priprav	2,83	0,01
	vzrok izostanka/trening-šola	0,57	0,78
	vzrok izostanka-bolezen	4,90	0,00
	vzrok izostanka-ne ljubi	1,02	0,42
	vzrok izostanka-ne zmore	1,08	0,39
	vzrok izostanka-utrujen	0,62	0,74
	vzrok izostanka-dela doma	1,55	0,16
	vzrok izostanka-ni prevoza	0,71	0,66
	vzrok izostanka-boleče mišice	0,71	0,66
	vzrok izostanka-prijatelji	0,78	0,60
	začetek-seznanili starši	0,50	0,83
	začetek-všeč kajak	1,98	0,07
	začetek-brat/sestra	1,89	0,08
	začetek-želja staršev	1,17	0,33
	začetek-uspeh drugih	0,61	0,75
	začetek-želja uspeti	1,53	0,17
	vzrok treninga-rezultat	0,40	0,90
	vzrok treninga-druženje	1,27	0,28
	vzrok treninga-poraba energije	0,48	0,85
	vzrok treninga-lepa postava	0,24	0,98
	vzrok treninga-užitek	0,97	0,46
	vzrok treninga-da ni dolgčas	0,73	0,64
	vzrok treninga-želja staršev	0,85	0,55
	vzrok treninga-uspeh vzornika	0,68	0,69
	vožnja na trening	1,37	0,23
	costellov vprašalnik-faktor 1	1,73	0,11
	costello vprašalnik-faktor 2	0,98	0,45
	vprašalnik samomotivacije	1,06	0,40
	vprašalnik ciljnih orientacij - k sebi	0,41	0,89
	vprašalnik ciljnih orientacij - k nalogi	1,48	0,19

Legenda: Sig (F) - pomembnost parametra F

V Tabeli 4 sem dobila rezultate testiranja razlik med vsemi tekmovalci v posameznem klubu. Statistično pomembne razlike sem dobila v kategorijah:

- *starost,*
- *priljubljenost kajak slalom, kajak spust, kanu slalom in kanu spust,*
- *število predpisanih treningov na teden*
- *udeležbi predpisanih treningov na teden,*
- *rednost udeleževanja priprav,*
- *vzrok izostanka – bolezen.*

Tabela 4.1

Testiranje razlik v posameznem klubu - statistično pomembni podatki

Kategorija	Klub	M	SD
Starost	KKK NIVO Celje	12,38	2,33
	KKK Soške elektrarne	11,34	1,26
	Brodarsko društvo Hrastnik	14,33	1,53
	KKK Simon	14,25	1,50
	KKK Mura Krog	12,75	0,50
	KKK Ljubljana	12,33	2,19
	KKK Tacen	13,05	1,90
	KKK Krško	11,60	1,14
priljubljenost kajak slalom	Total	12,31	1,86
	KKK NIVO Celje	1,25	0,71
	KKK Soške elektrarne	1,41	0,63
	Brodarsko društvo Hrastnik	1,00	-
	KKK Simon	2,50	1,00
	KKK Mura Krog	2,50	0,58
	KKK Ljubljana	1,50	1,00
	KKK Tacen	1,00	-
priljubljenost kanu slalom	KKK Krško	1,80	0,45
	Total	1,42	0,73
	KKK NIVO Celje	2,75	0,89
	KKK Soške elektrarne	2,68	1,02
	Brodarsko društvo Hrastnik	2,67	0,58
	KKK Simon	1,50	1,00
	KKK Mura Krog	3,25	0,96
	KKK Ljubljana	2,08	0,67
priljubljenost kajak spust	KKK Tacen	2,45	0,69
	KKK Krško	3,80	0,45
	Total	2,58	0,93
	KKK NIVO Celje	2,38	0,74
	KKK Soške elektrarne	2,15	0,99
	Brodarsko društvo Hrastnik	2,67	1,15
	KKK Simon	3,50	1,00
	KKK Mura Krog	1,75	1,50
priljubljenost kanu spust	KKK Ljubljana	2,83	0,94
	KKK Tacen	2,50	0,69
	KKK Krško	1,20	0,45
	Total	2,36	0,98
	KKK NIVO Celje	3,63	0,74
	KKK Soške elektrarne	3,44	0,80
	Brodarsko društvo Hrastnik	3,67	0,58
	KKK Simon	2,50	1,00
št.predpisanih treningov/teden	KKK Mura Krog	2,50	1,29
	KKK Ljubljana	3,58	0,67
	KKK Tacen	3,75	0,72
	KKK Krško	3,20	0,45
	Total	3,46	0,82
	KKK NIVO Celje	4,38	1,06
	KKK Soške elektrarne	4,21	0,98
	Brodarsko društvo Hrastnik	6,00	-
udeležba treningov/teden	KKK Simon	6,75	2,22
	KKK Mura Krog	3,75	0,50
	KKK Ljubljana	5,42	0,51
	KKK Tacen	5,30	1,38
	KKK Krško	3,00	-
	Total	4,74	1,34
	KKK NIVO Celje	4,38	1,06
	KKK Soške elektrarne	4,17	1,17
rednost udeleževanja priprav	Brodarsko društvo Hrastnik	6,67	0,58
	KKK Simon	5,75	2,87
	KKK Mura Krog	3,25	0,50
	KKK Ljubljana	4,75	0,75
	KKK Tacen	4,30	1,59
	KKK Krško	2,80	0,45
	Total	4,34	1,43
	KKK NIVO Celje	4,38	1,06
vzrok izostanka-bolezen	KKK Soške elektrarne	4,18	1,19
	Brodarsko društvo Hrastnik	2,33	2,31
	KKK Simon	3,75	1,50
	KKK Mura Krog	2,75	1,26
	KKK Ljubljana	4,83	0,39
	KKK Tacen	3,90	1,07
	KKK Krško	4,20	1,10
	Total	4,07	1,21
	KKK NIVO Celje	3,00	1,51
	KKK Soške elektrarne	3,10	1,45
	Brodarsko društvo Hrastnik	17,00	24,33
	KKK Simon	2,75	0,96
	KKK Mura Krog	2,75	0,50
	KKK Ljubljana	2,58	1,51
	KKK Tacen	2,50	1,00
	KKK Krško	3,20	1,64
	Total	3,34	4,76

Legenda: M - aritmetična sredina; SD - standardna deviacija

Tabela 4.1 vsebuje razčlenjene rezultate, ki se nanašajo na Tabelo 4. Vsi statistično pomembni rezultati iz Tabele 4 so razdeljeni po klubih:

- *KKK Nivo Celje,*
- *KKK Soške elektrarne,*
- *Brodarsko društvo Hrastnik,*
- *KKK Simon,*
- *KKK Mura Krog,*
- *KKK Ljubljana,*
- *KKK Tacen,*
- *KKK Krško.*

4.0 RAZPRAVA

4.1 Analiza razlik med fanti in dekleti

Rezultati iskanja v Tabeli 2 so pokazali statistično pomembne razlike v priljubljenosti panoge kajak slalom. Med spoloma je statistično pomemben vzrok izostanka na treningih - bolezen. Razlog za začetek ukvarjanja z veslanjem sta od naštetih statistično pomembna 2: starejši brat ali sestra že trenira ta šport in začetek veslanja na željo staršev. Nobeden od standardiziranih vprašalnikov ni v tej analizi pokazal statistične značilnosti. Raziskava Černohorskega (1998) pa je pokazala, da obstajajo razlike v zunanji motivaciji med dečki in dekleti. Ta je večja pri dečkih, kar je pričakovano in v skladu s kasnejšim položajem žensk v družbi.

Praunseissova (1996) pa je ugotovila, da obstajajo razlike med moškimi in ženskami (14-16 let) in sicer so ženske dosegle višji rezultat od moških v raziskavi ugotavljanja težnje po uspehu z vloženim delom (Costellov vprašalnik – faktor I). Ugotovila je tudi, da so statistične razlike pri doseganju uspeha ne glede na vloženo delo (Costellov vprašalnik - faktor II) tudi statistično značilne in sicer so ženske spet dosegle višji rezultat.

Študije, ki so iskale razlike med spoloma in sicer so avtorji ugotavljali, da so športnice glede na osebnostne značilnosti pogosto precej podobne moškim (Tušak in Tušak, 2001), saj izražajo nekatere tipično moške osebnostne lastnosti, kot so tekmovalnost, nižjo nevrotičnost, visoko dominantnost, čustveno stabilnost in nižjo zavrtost. Podobne rezultate je dobila tudi Erjavec (2002, v Kajtna in Tušak, 2007), saj ni našla razlik med osebnostnimi lastnostmi in motivacijskimi značilnostmi športnikov in športnic, kar je pripisala visoki zahtevnosti današnjega vrhunškega športa, ki od žensk zahteva prav toliko kot od moških. Nekatere raziskave pa so pokazale drugačne rezultate (Pedersen in Darhl, 1997, v Kajtna in Tušak, 2007), saj so avtorji ugotovili, da so bili športniki bolj aktivni, agresivni, tekmovalni in dominantni, medtem ko so bile športnice bolj usmerjene na cilj, organizirane in so bolj upoštevale pravila.

Da ni razlik med spoloma v kajaku, je nekako razumljivo, saj je to naporen (»moški«) individualen šport, ki stremi k tekmovalnosti, zmagovanju in samopotrjevanju, kar pa je v tesni povezavi z agresivnostjo (povzeto po: White & Duda, v Černohorski, 1998).

Hipotezo H₀₁: ni razlik v motivacijskih značilnostih med dekleti in fanti v kajaku lahko po moji raziskavi potrdimo, saj nisem dobila statistično pomembnih razlik. Tudi nekatere nedavno narejene raziskave na športnikih in športnicah kažejo na minimalne razlike med moškim in ženskim spolom, saj je vrhunski šport vse bolj zahteven in v rezultatih ni več velikih razlik med spoloma.

4.2 Analiza razlik med starostnimi kategorijami

Ta analiza je pokazala statistično značilnost v kategoriji starost, saj je razmah starosti od 8 do 16 let. Med starostnimi kategorijami pa je statistično značilna priljubljenost v panogi kajak spust. Če bi vzela večji vzorec, bi lahko pokazala tudi statistično pomembno razliko panoga kanu slalom, saj pomembnost parametra F kaže tendenco k statistični pomembnosti. Isto kaže tudi podatek najboljšega rezultata kariere. Statistično pomemben je tudi rezultat števila predpisanih treningov na teden, kar pomeni, da imajo različne starostne skupine različno število predpisanih treningov na teden, kar je v skladu s postopnim zviševanjem obremenitev.

Vzrokov za začetek treniranja kajaka oz. kanuja na divjih vodah v moji raziskavi je 6, vendar je le eden statistično pomemben in sicer je to uspeh drugih, tendenco k statistični značilnosti pa kaže tudi želja po uspehu. Izmed osmih razlogov za prihajanje na trening je statistično značilen užitek pri treniranju. Tudi raziskava Černohorskega (1998) je pokazala, da so pri mladih športnikih najvišje ovrednoteni motivi, kot so: Želim biti telesno sposoben in zdrav, Želim ostati v dobri formi, Rad se zabavam, Želim napredovati na višjo raven. Motivi, ki so po njegovi raziskavi najnižje ocenjeni pa so bili: Moji starši ali bližnji prijatelji želijo, da nastopam, Želim biti popularen, Rad se počutim pomembnega. Ta rezultat je bil v moji raziskavi statistično pomemben pri razlikah med fanti in dekleti in kaže na to, da so fantje in dekleta različno dovzetni za zunanje motivatorje, kot so starši ali bratje in sestre in imajo zelo velik vpliv na začetek udejstvovanja v športu. To sicer ni razveseljivo, vendar po raziskavi Černohorskega (1998) ta vpliv staršev hitro pade.

Šola je statistično pomemben vzrok izostanka na treningih. Statistično pomembnost bi lahko pokazal tudi rezultat vzroka izostanka - se mi ne ljubi iti na trening. Vsi ti dobljeni rezultati so v letih adolescence statistično pomembni, saj so to leta, ko se morajo odločiti, ali bodo trenirali za rezultat ali za užitek. To je tudi obdobje, ko se tudi treningi končajo na ravni igre in se začne trdo delo. V teh letih tudi največ športnikov preneha trenirati. Burton in Martens (1986, v Tušak, 2003) ugotavljata, da je prenehanje s športom v zgodnji adolescenci pogosto posledica razvoja koncepta sposobnosti kot trenutnih kapacitet. Mladi športniki, ki so prekinjali s športno kariero, so sebe praviloma zaznavali kot slabo sposobne (v konkretni športni panogi, ne pa tudi v drugih). Vse to poudarja pomen zaznavanja lastnih sposobnosti za prenehanje oz. ostajanje v športu, še posebno v športu mlajših adolescentov (Tušak, 2003).

Costellov vprašalnik je pokazal statistično značilnost pri faktorju I, ki kaže na potrebo po doseganju uspeha z lastnim trdom, oziroma na težnjo po dobro opravljenem delu. Drugi vprašalniki niso pokazali nobene statistične značilnosti ali tendence k temu. Primerjava razlik v splošni storilnostni motivaciji kaže, da se vrhunski športniki od mladih statistično pomembno razlikujejo v drugem faktorju, to je težnji po uspehu ne glede na vloženo delo. Mladi športniki imajo ta faktor višje izražen, saj si zaradi privlačnosti zmaga in odmevnih rezultatov ter zaradi identifikacije z uspešnimi športniki izredno močno želijo uspeh za vsako ceno, ne glede na to, ali je uspeh rezultat res dobrega dela oz. samo plod slučaja (Tušak, 2003).

Černohorski (1998) pa ugotavlja statistično pomembne razlike v testiranju ciljnih orientacij in sicer, da ima orientacija k nalogi precej višjo srednjo vrednost kot usmeritev k sebi.

Hipotezo H_02 : ni razlik v motivacijskih značilnostih med mlajšimi in starejšimi tekmovalci lahko glede na dobljene rezultate ovržemo. Razlog zato je, da statistično pomembne razlike so in sicer v faktorju starosti, priljubljenosti kategorije kakaj spust, v številu predpisanih treningov na teden, v vzroku za izostanek na treningu (šola), v vzroku za začetek treniranja (uspeh drugih), v vztrajanju pri nadaljevanju treniranja (užitek) in v faktorju I Costellovega vprašalnika, ki kaže na potrebo po doseganju uspeha z lastnim trdom, oziroma na težnjo po dobro opravljenem delu. Dobljene rezultate pa podpirajo še na splošni ravni predhodno narejene raziskave, ki kažejo na razliko med mladimi in vrhunskimi športniki.

4.3 Analiza razlik med tekmovalci v posameznem klubu

Tretji del raziskave pa je obsegal razlike med tekmovalci v posameznem klubu. Rezultati so navedeni v dveh tabelah (Tabela 4 in Tabela 4.1).

Prva statistično pomembna značilnost je bila starost, ki se je v klubih razlikovala takole: skupno v vseh klubih je bila povprečna starost 12,31 let, standardni odklon kaže, da je starost anketirancev odstopala navzgor in navzdol v povprečju za približno 2 leti. Klub s povprečno najvišjo starostjo je bil Brodarsko društvo Hrastnik, vendar sem od tam dobila le 3 ankete; klub z najnižjo starostjo pa KKK Soške elektrarne, in to je hkrati klub z največ rešenimi vprašalniki (27). Zelo veliko delajo z mlajšimi, saj jih je imela velika večina manj kot 11 let in so pri delu uspešni, saj je bil najboljši povprečni rezultat pretekle sezone 2,38.

Statistično pomembno vrednost sem dobila tudi pri testiranju priljubljenosti panoge kajak slalom in spust in kanu slalom in spust. Kajak slalom je bil najbolj priljubljen v KKK Tacen in Brodarskem društvu Hrastnik. Kanu slalom je bil najljubši v KKK Simon, kar je skoraj pričakovano glede na vzor, ki ga imajo v klubu – Simon Hočevnar (dolgoletni reprezentant kanu slalom). Kajak spust je bil najljubši v KKK Mura Krog, kanu spust pa ni bil najbolj priljubljen v nobenem klubu, povprečno gledano, seveda.

Različno po se tudi udeležujejo treningov in priprav. Najmanj predpisanih treningov na teden so imeli v KKK Krško (povprečno 3 na teden), največ pa KKK Simon (povprečno 6 na teden). Udeležba na pripravah izven domačega kraja je bila najbolj številčna v KKK Ljubljana, najmanj pa v KKK Mura Krog, kjer je tudi povprečen obisk treningov 3 - krat na teden.

Hipotezo H_03 : ni razlik v motivacijskih značilnostih med tekmovalci različnih klubov lahko ovržemo, saj je bilo precej statistično pomembnih značilnosti: *starost* (to je normalno, saj so v vsakem klubu različno stari tekmovalci), *priljubljenost panoge kajak in kanu slalom in spust* (glede na pogoje, ki jih lokacija kluba nudi), *različna udeležba na pripravah in treningih* (to pa je razlika v motivaciji in pripravljenosti za delo in glavni razlog za to, da smo hipotezo ovrgli).

5.0 SKLEP

Pojem motiva je eden najbolj temeljnih in hkrati eden najtežavnejših pojmov v psihologiji. Po eni strani smo vse naše ravnanje vajeni gledati s predznakom "motiviranosti" – kot da ga nekaj povzroča, spodbuja, usmerja – po drugi strani pa je skrajno težko opredeliti, kaj naj bi to pravzaprav bilo (Musek, 1982).

Motivacija zagotovo sodi med ključne dejavnike in morda bo rešitev z njo povezanih problemov tista, ki bo kreirala prihodnost vrhunškega športa. Še posebno zato, ker povečanje motivacije predstavlja legalno in dovoljeno sredstvo, morda celo nadomestek drugim, nedovoljenim sredstvom za doseg boljšega nastopa in uspeha, npr. dopinga ali goljufanju. Motivacija oz. izboljšanje motiviranosti večini športnikov še vedno predstavlja veliko možnost rezerve in na njeni osnovi je mogoče dvigniti naše meje in meje športa do neslutnih višin, prav tja do fizioloških mej (Dolinar, 2010).

Motivacija pri mladih športnikih je zanimiva tema, saj je treniranje mladih vse bolj strokovno in zahteva več psihološkega znanja trenerjev in vaditeljev, ki se ukvarjajo s tem poklicem. Pristopi k treniranju otrok so različni, vendar mlajši kot so, več je poudarka na igri in zabavi ter privzganju na gibanje kot užitek in veselje.

Motivacija pri mladih kajakaših in kanuistih je ena od tematik, ki je glavno vodilo te diplomske naloge. Eno od ugotavljanj te diplomske naloge je bilo, ali v letih otroštva (8 let) gledajo na kajakaštvo kot šport, s katerim se ukvarjajo zelo drugače kot potem, ko so v adolescenci. Ugotovila sem, da je razlika v težnji po uspehu, doseženim z lastnim trdom oz. težnjo po dobro opravljenem delu. Zato sem tudi ovrgla drugo hipotezo, ki sem jo postavila H_02 : Ni razlik v motivacijskih značilnostih med mlajšimi in starešimi tekmovalci.

Kajakaški šport je izjemno naporen šport, ki zahteva vrhunsko pripravljenost tako od moških kot od predstavnic ženskega športa. Zato je bilo pričakovano, da bo hipoteza, ki sem jo postavila H_01 : ni razlik v motivacijskih značilnostih med dekleti in fanti v kajaku potrjena. Kljub temu, da so nekatere raziskave pokazale (Pedersen in Darhl, 1997, v Kajtna in Tušak, 2007), da so bili športniki bolj aktivni, agresivni, tekmovalni in dominantni, medtem ko so bile športnice bolj usmerjene na cilj, organizirane in so bolj upoštevale pravila, se v tej raziskavi to ni zgodilo. Mislim, da se v teh zgodnjih letih ta razlika še ne kaže tako očitno, sploh pa ne pri tako izrazito moškem športu.

S tem diplomskim delom sem želela malo predstaviti, kako mladi kajakaši in kanuisti doživljajo celoten proces treniranja z vidika motivacijskih značilnosti. Rezultati mogoče rahlo odstopajo v nekaterih rezultatih zaradi manjšega števila anketirancev v posameznem klubu, saj so bile te številke različne in so nihale od 3 do 30. Lažje je gledati celoten vzorec, saj je ta številka že kar visoka (85) in se določene stvari da posplošiti, druge pa so mogoče bolj za izhodišče za kakšno raziskavo, ki bi lahko obsegala tudi longitudinalni pregled posameznega tekmovalca skozi sezono ali pa razvoj uspehov kajakašev v posameznem klubu.

6.0 VIRI

- Cecić Erpič, S. (2002). *Konec športne kariere*. Ljubljana: Fakulteta za šport.
- Černohorski, B. (1998). *Motivi in vrednote mladih športnikov*. Diplomsko delo, Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport.
- Dolinar, A. (2009). *Motivi žensk in moških v alpinizmu*. Diplomsko delo, Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport.
- Hosta, M. (2002). *Good sportsperson – good human being*. Kinesiologia slovenica, 8(2), 26-34.
- Kajtna, T. in Tušak, M. (2007). *Trener*. Ljubljana: Fakulteta za šport.
- Kožuh, B. (2000). *Statistične obdelave v pedagoških raziskavah*. Ljubljana: Filozofska fakulteta.
- Kožuh, B. in Vogrinc, J. (2009). *Obdelava podatkov*. Ljubljana: Filozofska fakulteta.
- Lamovec, I. (1988). *Ovrednotenje velikega atletskega pionirskega pokala Slovenije v letih 1978 do 1987*. Diplomsko delo, Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport.
- Musek, J. (1982). *Osebnost*. Univerzum
- Praunseiss, Š. (1996). *Storilnostna motivacija v športu*. Diplomsko delo, Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport.
- Singer, R. N., (1972). *Coaching, athletics and psychology*. McGraw Hill
- Trampuž, M. (2002). *Anksioznost v povezavi z uspešnostjo v kajaku na divjih vodah*. Diplomsko delo, Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport.
- Tušak, M. (1999). *Motivacija in šport*. Ljubljana: UL, Filozofska fakulteta, Oddelek za psihologijo.
- Tušak, M. (2001). Osebnostne lastnosti, motivacija in vrednote slovenskih vrhunskih športnikov in športnic. *Šport mladih*, 9(72), 39-40.
- Tušak, M. (2001). *Psihologija športa mladih*. Ljubljana: Zavod za šport.
- Tušak, M. (2003). *Strategije motiviranja v športu*. Ljubljana: Fakulteta za šport, Inštitut za šport.
- Tušak, M. in Tušak, M. (2001). *Psihologija športa*. Ljubljana: Znanstveni inštitut Filozofske fakultete.

Tušak, M. in Tušak, M. (1995). *Psihološke osnove treniranja*. Ljubljana: UL, Fakulteta za šport, Inštitut za šport.

Vrabič, A. (2003). *Razlike v osebnosti in motivaciji vrhunskih in rekreativnih kajakašev*. Diplomsko delo, Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport.

Weinberg, R.S., Gould, D., (2003). *Foundations of sports and exercise psychology*. Human Kinetics.

7.0 PRILOGE

7.1 ANKETA: Vedno manj interesa za vrhunski šport. Ali je to res?

Spoštovani!

Moje ime je Jasna Deželak in sem absolventka na Fakulteti za šport. V diplomski nalogi bi želela razrešiti vprašanje, ali se res vedno manj športnikov odloča za vrhunski šport. S tvojimi odgovori mi boš zelo pomagal(a) dobiti vpogled v to tematiko, zato mi, prosim, reši celotni vprašalnik. V nasprotnem primeru je neuporaben. Anketni vprašalnik je anonimen in dobljeni rezultati mi bodo služili le za potrebe te diplomske naloge. V primeru, da bodo rezultati zanimali tudi tebe ali tvojega trenerja, pa si svojo šifro zapomni in jih boš dobil(a).

ŠIFRA: _____

1. Spol: M Ž
2. Starost (leta): _____
3. Klub: _____

4. Razvrsti discipline po tem, koliko so ti všeč (najljubša 1, druga najljubša 2...):

- a.) kajak slalom _____
- b.) kanu slalom _____
- c.) kajak spust _____
- d.) kanu spust _____

5. Ali želiš postati (obkroži)?:

- a.) vrhunski tekmovalec DA NE
- b.) rekreativec DA NE

6. Tvoj najboljši rezultat celotne kariere je:

7. Tvoj najboljši rezultat prejšnje sezone je:

8. Koliko treningov imaš predpisanih na teden?

9. Koliko se jih udeležiš na teden?

10. Ali se redno udeležuješ priprav izven tvojega kraja (obkroži; 5 - redno,

1 - nikoli)

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

11. Kaj je največkrat vzrok tvojega izostanka na treningu (oceni od 1-5; 5 - največkrat, 1 - nikoli)?

1.) šolske obveznosti (učenje za spraševanje, teste, kontrolke, pisanje seminarskih nalog,...)	1	2	3	4	5
2.) bolezen	1	2	3	4	5
3.) se ti ne da	1	2	3	4	5
4.) ne zmoreš celotnega treninga	1	2	3	4	5
5.) si preutrujen	1	2	3	4	5
6.) pomagaš pri opravih doma	1	2	3	4	5
7.) nimaš prevoza	1	2	3	4	5
8.) imaš bolečine v mišicah od prejšnjega treninga	1	2	3	4	5
9.) greš s prijatelji	1	2	3	4	5

12. Zakaj si se začel ukvarjati z veslanjem (oceni od 1-5; 5 - največ vpliva, 1 - najmanj vpliva)?

1.) starši so me seznanili	1	2	3	4	5
2.) všeč mi je ta šport	1	2	3	4	5
3.) starejši brat/sestra že trenira	1	2	3	4	5
4.) na željo staršev	1	2	3	4	5
5.) zaradi uspeha drugih	1	2	3	4	5
6.) želim uspeti v tem športu	1	2	3	4	5

13. Zakaj treniraš (oceni od 1-5; 5 - najbolj pomembno, 1 - najmanj pomembno)?

1.) za dober rezultat	1	2	3	4	5
2.) družim se z vrstniki	1	2	3	4	5
3.) porabim odvečno energijo	1	2	3	4	5
4.) da imam lepo postavo	1	2	3	4	5
5.) ker uživam v kajaku	1	2	3	4	5
6.) da mi ni dolgčas	1	2	3	4	5
7.) starši tako želijo	1	2	3	4	5
8.) želim biti tako dober kot moj vzornik	1	2	3	4	5

14. Kdo te največkrat vozi na trening (obkroži)?:

- a.) nihče (grem peš),
- b.) sam se pripeljem s kolesom, rolerji,...
- c.) starši me pripeljejo,
- d.) stari starši me pripeljejo.