

UNIVERZA V LJUBLJANI  
FAKULTETA ZA ŠPORT

# **DIPLOMSKA NALOGA**

SILVA ČUŠ

Ljubljana, 2010



UNIVERZA V LJUBLJANI

FAKULTETA ZA ŠPORT

Športno treniranje

Borilni športi

## **MOTIVI IN RAZMIŠLJANJA VRHUNSKIH JUDOISTOV**

DIPLOMSKA NALOGA

MENTORICA

doc. dr. Tanja Kajtna, univ. dipl. psih.

SOMENTORICA

Tjaša Dimec, univ. dipl. psih.

RECENZENT

izr. prof. dr. Damir Karpljuk

KONZULTANT

Samo Masleša, prof. šp. vzg.

Avtorica dela  
SILVA ČUŠ

Ljubljana, 2010

## **Zahvala**

Zahvaljujem se mentorici dr. Tanji Kajtna za strokovno pomoč in nasvete pri izdelavi diplomske naloge. Njena prva predavanja na Fakulteti so bila razlog, da sem se odločila študij zaključiti z nalogo iz področja psihologije športa.

Še posebej se zahvaljujem prof. Vladu Čušu, ki mi je v svetu juda pomagal osvojiti veliko znanja ter omogočil, da sem danes prišla do poti, ki jo lahko delim z drugimi.

Klemen – začela sem z idejo v glavi, danes pa sem dosegla prvi cilj. Hvala za pomoč.

Zahvala slovenskim in tujim judoistom, ki so sodelovali pri anketiranju ter pripomogli k nastanku moje strokovne naloge.

**Ključne besede:** judo, motivi, razmišljanje, psihična priprava, tekmovanje.

## **MOTIVI IN VSEBINA RAZMIŠLJANJ VRHUNSKIH JUDOISTOV**

**Silva Čuš**

**Število strani: 79; Število preglednic: 7; Število slik: 3; Število virov: 52.**

### **IZVLEČEK**

Motivi in razmišljanja športnikov imajo pomembno vlogo pri doseganju vidnejših oziroma vrhunskih rezultatov športnikov. Motivacija oziroma motivi povzročajo in usmerjajo naša dejanja, mišljenje oziroma vsebina razmišljanj pa je pomembna v športnih situacijah oziroma tedaj, ko naletimo na okoliščine, ki jih skušamo dojeti na nov način oziroma za razumevanje katerih je potrebno preoblikovanje odnosov med informacijami.

Raziskava o motivih in razmišljanjih vrhunskih judoistov pred največjimi svetovnimi tekmovanji je bila opravljena na slovenskih in tujih judoistih. Osredotočili smo se na motive in vsebino razmišljanj pred in med največjimi svetovnimi tekmovanji ter na taktične strategije, ki jih uporabljajo med tekmovanji. V raziskavi je sodelovalo 15 slovenskih judoistov, članov A in B reprezentance oz. tistih, ki so že dosegli naziv državnega prvaka ter nastopili na tekmovanjih v tujini in 15 tujih judoistov, nosilcev kolajn iz olimpijskih iger, svetovnih ali evropskih prvenstev. Za ugotavljanje razlik v motivih, razmišljanjih ter taktičnih strategijah na tekmovanjih smo uporabili anketni vprašalnik. Vprašalnik je sestavljen iz 13 sklopov vprašanj, od katerih so v sklopih 1 – 7 splošna vprašanja, v sklopih od 8 – 13 pa je po 10 vprašanj odprtega tipa s ponujenimi odgovori oz. tezami, na katere so judoisti odgovarjali s številčnimi ocenami od 1 – 5. Vprašalnik meri razlike v motivih in vsebini razmišljanj med slovenskimi in tujimi judoisti.

Odnos do motivov in razmišljanj je obravnavan z vidika dveh skupin: slovenske judoiste smo primerjali s tujimi judoisti, katerih glavna razlikovalna lastnost je, da jim je na največjih svetovnih tekmovanjih že uspelo zmagovati ter si ustvariti renome v svetu juda.

Rezultati so pokazali, da imajo tuji judoisti višji nivo kategorizacije in so bolj izobraženi, med motivi zakaj se ukvarjajo z judom prevladujejo denar in medijska prepoznavnost, na tekmovanjih več razmišljajo o svoji taktiki, rezultatu in nagradah ter uporabljajo misli iz avtogenega treninga. Med tekmo samo usmerijo misli na to, da morajo za vsako ceno zmagati ter kako bodo nasprotnika taktično premagali. Ko slovenski judoisti na tekmovanjih povedejo,

postanejo negotovi, postane jih strah, da bodo izgubili prednost. Ko na tekmovanjih povede nasprotnik, tuji judoisti verjamejo vase; negativne misli spremenijo v pozitivne, verjamejo, da jim bo uspelo spremeniti rezultat ter uporabijo misli iz avtogenega treninga, medtem ko slovenski judoisti poizkušajo nasprotnika premagati s silo, ko jim pa ne uspeva izvajanje njihovih tehnik, pa postanejo panični.

Medtem ko je na osnovi opravljene raziskave pri tujih judoistih zaznati popolno psihološko pripravljenost v ključnih situacijah, je pri slovenskih judoistih na tem področju zaznati še velike rezerve.

**Key Words:** Judo, Motives, Thinking, Psychological Readiness, Competition.

## **Top-level judo athletes' motives and content of thinking**

**Silva Čuš**

**Number of pages: 79; Number of tables: 7; Number of pictures: 3; Number of sources: 52.**

### **Abstract**

Athletes' motives and thinking are carrying important role at achieving decent and top-level results respectively. Motivation/motives provoke and direct our actions, whereas thinking/content of thinking has significant weight when facing various sports situations and new circumstances in general.

Research on top-level judo athletes' motives and thinking before world-class competitions has been conducted by surveying Slovenian and International judo athletes respectively. We focused on both, motives and content of thinking before and during world-class competitions, as well as tactical strategies employed during the contest. 15 Slovenian judo athletes, all members of A and B national teams, and 15 International judo athletes, all medallists from Olympic Games, World Championships or European Championships respectively, were surveyed on different occasions. Survey consisted of 13 sections of questions; qualitative ones were in sections 1 to 7, and 10 quantitative questions (on scale from 1 to 5) per section formed sections 8 to 13. The survey's purpose was to evaluate differences on motives and thinking between Slovenian group and International group of judo athletes. The distinction of these two groups is that surveyed International judo athletes have already won medals at world-class competitions and thus became renown in the world of judo.

Results have shown that on average International judo athletes achieved higher level of categorization and obtained higher education. Furthermore, money and media recognition are prevailing motives. During the competitions they focus more on their tactics, results, and rewards, and are applying positive thoughts from autogenous mental training. During the contest itself they think only about unconditional victory and tactics to outperform rivals. When Slovenian judo athletes take the first lead in the contest they become uncertain, and fear of losing the advantage starts prevailing. When opposite happens to International judo athletes they, ironically, strongly believe in their capabilities, convert negative thoughts into positive ones and apply autogenous mental training towards turning the result in their favor. On the contrary, Slovenian judo athletes, when behind in the match, struggle to defeat the opponents by using force and start panicking at the first signs of unsuccessful attacking attempts.

In conclusion, whereas, based on our research, International judo athletes excel at psychological readiness, Slovenian judo athletes show vast psychological reserve to improve their performance.



# KAZALO

<b>1. UVOD</b> .....	1
1.1. MOTIVACIJA OZ. MOTIV .....	3
1.1.2 MOTIVACIJA V ŠPORTU .....	5
1.1.3 TEHNIKE MOTIVIRANJA .....	6
1.1.4 STORILNOSTNA MOTIVACIJA .....	7
1.1.5 VRSTE STORILNOSTNE MOTIVACIJE .....	9
1.1.6 MODEL ZUNANJE IN NOTRANJE MOTIVACIJE .....	10
1.1.7 SITUACIJSKI DEJAVNIKI MOTIVACIJE .....	11
1.1.8 POSTAVLJANJE CILJEV, SAMOUČINKOVITOST IN NASTOP .....	12
1.1.9 MOTIVI JUDOISTOV .....	15
1.2. RAZMIŠLJANJE .....	16
1.2.1 SAMOZAVEST - SAMOZAUPANJE .....	17
1.2.2 SAMOPODOBA .....	18
1.2.3. VPLIV NAŠIH MISLI .....	19
1.2.4 SPREMINJANJE RAZMIŠLJANJA .....	20
1.2.5 SAMOGOVR .....	20
1.2.6. RAZUMNO RAZMIŠLJANJE .....	21
1.2.7 KONTROLA OZ. NADZOR NAD PSIHIČNIMI KRIZAMI OB POŠKODBAH .....	23
1.2.8 NAPOTKI ZA PRIPRAVO NA TEKMOVANJE .....	24
1.2.9 TAKTIČNO IN STRATEŠKO VEDENJE NA TATAMIJU .....	25
1.2.10 PSIHOLOŠKA PRIPRAVA JUDOISTOV .....	28
1.3 JUDO .....	31
1.3.1 ZNAČILNOSTI JUDA .....	31
1.3.2. PRAVILA JUDO BORBE .....	32
1.3.3 TOČKOVANJE V JUDU .....	33
1.3.4. SISTEM PASOV TER JAPONSKA IMENA V JUDU .....	33
1.3.5 JUDO ZA LJUDI S POSEBNIMI POTREBAMI .....	34
1.3.6 SISTEM TEKMOVANJ .....	34
1.3.7 UVRSTITEV JUDA MED OLIMPIJSKE ŠPORTE .....	35
1.3.8 SVETOVNA IN EVROPSKA JUDO FEDERACIJA .....	35
1.3.9 PRIMERJAVA SLOV. JUDOISTOV Z JUDOISTI V DRUGIH DRŽAVAH .....	35
1.3.10. JUNAKI SLOVENSKEGA JUDA .....	36
1.4 PREDMET IN PROBLEM NALOGE .....	37
1.4.1. CILJI PROUČEVANJA .....	37
1.4.2 HIPOTEZE .....	37
<b>2. METODE DE LA</b> .....	38

2.1. PREIZKUŠANCI .....	38
2.2. PRIPOMOČKI .....	38
2.3. POSTOPEK ZBIRANJA PODATKOV .....	39
<b>3. REZULTATI .....</b>	<b>41</b>
3.1. MOTIVI .....	41
3.2. RAZMIŠLJANJA.....	42
3.2.1. VSEBINA RAZMIŠLJANJ TIK PRED TEKMO (BORBO).....	42
3.2.2. VSEBINA RAZMIŠLJANJ MED SAMO TEKMO (BORBO).....	44
3.3. STRATEGIJE, KI JIH NA TEKMOVANJIH UBEREJO JUDOISTI.....	46
3.3.1. STRATEGIJE, KI JIH NA TEKMOVANJIH UBEREJO JUDOISTI, KO NA TEKMI VODIJO.....	46
3.3.2. STRATEGIJE, KI JIH NA TEKMOVANJIH UBEREJO JUDOISTI, KO NA TEKMI POVEDE NASPROTNIK .....	47
<b>4. RAZPRAVA .....</b>	<b>49</b>
4.1. MOTIVI VRHUNSKIH JUDOISTOV .....	50
4.2. RAZMIŠLJANJA VRHUNSKIH JUDOISTOV PRED IN MED BORBO NA NAJVEČJIH SVETOVNIH TEKMOVANJIH.....	52
4.3. STRATEGIJE, KI JIH NA TEKMOVANJIH UBEREJO JUDOISTI, KO NA TEKMI VODIJO TER KO POVEDE NASPROTNIK .....	57
<b>5. SKLEP.....</b>	<b>59</b>
<b>6. VIRI .....</b>	<b>61</b>
<b>7. PRILOGE .....</b>	<b>65</b>
Priloga 1: Anketni vprašalnik.....	66
Priloga 2: Anketni vprašalnik v angleškem jeziku.....	70

# 1. UVOD

V raziskovalni nalogi se bom ukvarjala s področjem psihologije športa. Izbrala sem motive in razmišljanja vrhunskih judoistov pred največjimi svetovnimi tekmovanji. Ključna za pričujoče delo sta torej dva pojma: motivi in razmišljanja. S pojmom motivi so opredeljene tiste športniku notranje in zunanje delujoče sile, ki vzbudijo entuziazem, željo, namen in vztrajnost, da sledi nekemu postopku (Daft in Marcic, 2000). Drugi pojem ki je uporabljen v nalogi so razmišljanja. Menim, da bo v prihodnjem času pridobival vse bolj na uporabnosti (popularnosti), saj zajema vrhunskega športnika kot tistega posameznika, katerega ocena uporabe kognitivnih veščin presega povprečje vrednosti uporabe kognitivnih veščin povprečnih športnikov.

Kje torej vidim vlogo motivov pri učinkovitem nastopu vrhunskega judoista? Glede na to, da vrhunski judoisti nastopajo na tekmovanjih najvišjega svetovnega ranga ter opravljajo naloge (borbe), ki so v glavnem zelo kompleksne in katerih rezultati so težko določljivi, so ustrezni motivi ključni za maksimalno angažiranost vrhunskih judoistov pred največjimi svetovnimi tekmovanji. Rezultate tovrstnih nalog je zelo težko ovrednotiti in jih ustrezno nadgraditi, zato v določenih primerih namesto motivacije (zunanje in notranje) izpostavljam še razmišljanja, ki izhajajo iz vsebine tekme same ter prinašajo judoistu občutek svobode ter zasledovanja lastnih interesov. Iz tega sledi, da je predvsem zelo pomemben način razmišljanja, ki vrhunske judoiste spodbudi, da v borbi uporabijo vse svoje znanje in sposobnosti.

Večina športnikov se na tekmovanje fizično zelo dobro pripravi, saj se zavedajo fizičnih naporov, verjetno nekoliko manj pozornosti namenijo taktiki - kako začeti tekmo, kako ohraniti stik z najboljšimi oziroma v zelenem ritmu, kako se lotiti zadnjega dela oz. kako zaključiti borbo. Le malo športnikov pa si vzame čas za psihično pripravo na tekmo, čeprav je pogosto tisti odločilni dejavnik, ki loči zmagovalce od preostalih, zadovoljne športnike od nezadovoljnih.

Loehr (1997) meni, da lahko **psihično pripravo razdelimo na dva dela**; na del pred tekmovanjem in del med samim tekmovanjem. Priprava pred tekmovanjem obsega predvsem pravilen, pozitiven pristop, predvidevanje težav in osredotočenje na elemente, ki jih lahko nadziramo. Med tekmo pa športnik vzdržuje in nadzoruje psihično stanje, v katerem najboljše deluje.

**Motivacija** je ključnega pomena, če hoče športnik doseči največ, kar je sposoben. Pogosto je motivacija zgolj zunanja oziroma preveč površinska. Športnik odpove, ko ga doletijo težave.

Za globljo in trajnejšo motivacijo se mora vprašati, zakaj si želi na primer dobrih akcij, zakaj želi biti med prvimi petimi, zakaj premagati nasprotnike in zmagati... Z iskanjem globljega vzroka lahko vsak pri sebi najde močnejšo motivacijo, ki ga bo med tekmo ponesla čez vse težave. Na primer: *"Ker si želim dokazati, da to še vedno zmorem, ker hočem dokazati, da sem zmagovalec, ker mi to dvigne samozavest na drugih področjih življenja..."* Pomemben dejavnik pred tekmo je tudi **samozavest**. Z močno motivacijo in majhno samozavestjo je lahko športnik pod izjemnim stresom. Ve, da bi rad dosegel dober rezultat, in hkrati misli, da mu ne bo uspelo. Za dobro samozavest je pomembno, da se »samo-zaveda« svojih uspehov, dobre fizične pripravljenosti (ki obsega tudi prehrano in hidracijo) in svojih sposobnosti

reševanja in premagovanja težav. Nasprotje od samozavesti je dvom, to pa je samo-spraševanje: "Ali bom zmogel, ali lahko premagam nasprotnika, kaj če izgubim, kaj če..." Ko so odgovori na takšna vprašanja v glavah naših športnikov negativni ali jih sploh nimajo, potem samozavest pada in stres raste. V takem stanju pa niso sposobni doseči najboljšega rezultata. Zato je zelo pomembno, da si športnik že pred tekmo **pripravi miselni načrt**, kako bo obvladoval težave. Iz svojih izkušenj lahko predvidi, kako je verjetno, da bo zašel v težave, in si pripravi rešitev. Na primer: če bom v borbi povedel, se bom osredotočil na svoj ritem, če mi bo začelo zmanjkovati zraka, se bom osredotočil na dihanje in na malo manjšo hitrost, če mi bo na začetku nasprotnik diktiral svoj tempo, vem, da je to samo za nekaj časa, potem vedno najdem svoj ritem...

**Kontrola** je naslednji pomemben dejavnik tekmovanj. Osredotočenje na dejavnike, ki jih ne moremo kontrolirati, v športnikih povzroča veliko neugodja in stresa. Tega, kako se bo boril naš največji nasprotnik, ne moremo kontrolirati. Prav tako ne moremo vplivati na žreb, čas tekmovanja in rezultat. Vsekakor pa velja: akcija za akcijo. Zato je pomembno, da se športnik osredotoči nase in na dejavnike, ki jih lahko nadzoruje: svoj ritem, dihanje, kako bo razporedil moči, kako se bo taktično boril, kje, kaj in kdaj bo pil in kako bo vzdrževal idealno psihično stanje, v katerem tudi njegovo telo najbolje deluje.

**Rezultat je zgolj posledica športnikovih naporov** in največ, kar lahko naredi za dober rezultat, je, da je njegov cilj boriti se čim bliže njegovim največjim sposobnostim. Še en dejavnik, ki športnika osvobodi čustev in pritiska: pomembno je, da športniki **tekmujejo s seboj** in izboljšujejo svoje sposobnosti ter se ne primerjajo s tekmeci. Kadar športniki tekmujejo z drugimi, se vmeša preveč čustev, katerih posledica sta padec sposobnosti in nepravilno odločanje. Odločitve v čustvenih stanjih pogosto niso dolgoročno uspešne, kar si vsak lahko potrdi iz preprirov ali drugih konfliktov. Pri osredotočenju nase in postavljanju ciljev in standardov samemu sebi se športnik temu izogne in dosega boljše izvedbe, kot bi jih sicer.

Večina športnikov judoistov se zaveda pomembnosti tempa diktiranju nasprotniku, tako izvedbe tehnik ter pravilnega dihanja.

V teh primerih prihaja do velike **psihične koristi**: športnik je v stanju osredotočenosti, ne zaznava motečih dejavnikov in onemogoča motečim mislim vstop v zavest. Pravilni ritem je ključnega pomena za najboljši rezultat in dejavnik, ki je pod športnikovo kontrolo.

**Med tekmo** se bo športnik **srečeval s težavami in ovirami** na poti do dobrega rezultata. Tako lahko izrabi predtekmovalno pripravo na te težave in takoj uporabi le pripravljene rešitve. V najslabšem primeru se osredotoči na problem in ga tako še pogloblja. Na primer, da mu nepričakovano popustijo moči že v prvi polovici tekme in začne razmišljati, kako si bo s tem poslabšal rezultat, kako bo izpadel, kako bo šla nekajtedenska priprava v nič in podobno. Tako bo stanje še poslabšal, saj se bo njegovo telo takoj začelo odzivati na negativne in stresne misli. Raven izvedbe pa bo še bolj padla. Za športnika je ključnega pomena, da vedno **išče rešitve**. Sliši se preprosto, toda praksa kaže drugačno sliko. Športnik se bo neizogibno srečeval z veliko ovirami na tekmovanjih in njegova sposobnost njihovega premagovanja je pot do vrha. Tu je bistvenega pomena notranja motivacija - tisti globlji notranji vzrok, zaradi

katerega bo športnik iskal rešitve in pretrpel fizična in psihična neugodja, da bo dosegel cilj. Višji kot je cilj in večji kot so napor, močnejši morata biti motivacija in pripravljenost na kratkotrajno trpljenje za dolgotrajnejše nagrade (Loehr, 1997).

V diplomski nalogi je bila predstavljena raziskava o motivih in razmišljanjih vrhunskih judoistov pred in med največjimi svetovnimi tekmovanji; torej ali obstajajo razlike v motivih in razmišljanjih ter taktičnih strategijah med tujimi in slovenskimi judoisti.

## 1.1. MOTIVACIJA OZ. MOTIV

Beseda motivacija izhaja iz latinske besede *movere*, kar pomeni gibati se. Psihologija motivacije se torej ukvarja z vprašanjem, kaj nas pripelje do tega, da nekaj naredimo ali pa ne. Motivacija povzroča in usmerja naša dejanja. Je eden od pomembnih dejavnikov, ki vplivajo na to, da ljudje s približno enakimi sposobnostmi ne dosegajo približno enakih ciljev.

Motivacija so vsi procesi spodbujanja, ohranjanja in usmerjanja telesnih in duševnih dejavnosti, zato da bi uresničili cilj. Obsega vsa gibalna našega vedenja: potrebe, nagone, motive, želje, cilje, vrednote, ideale, interese, voljo (Kompore idr., 2001). Pojmovanja motivacije so bila vedno pod vplivom človeške civilizacije, od pojmovanja odnosov med ljudmi in same človekove narave. Ljudem starih kultur se je človek zdel relativno pasivno bitje na stičišču sil različnih božanstev. Bogovi naj bi človeka usmerjali in vodili, nagrajevali in kaznovali. Zato je bil človek v svetu pravzaprav nemočen, pokoriti se je moral volji bogov. Edina možnost, da je človek lahko vplival na božje odločitve in usodo je bila, če je poznal motive, želje in slabosti bogov. Da bi se bogovom prikupili, so ljudje molili in prosili ter bogovom žrtvovali daritve. Pod vplivom krščanstva pa se je izoblikovala podoba realnega človeka, ki ima svobodno voljo in zna gospodariti nad svojimi željami ali slabostmi. Motivacija ima sedež v zavesti, njene zakonitosti pa so zakonitosti mišljenja (Tušak, 2003).

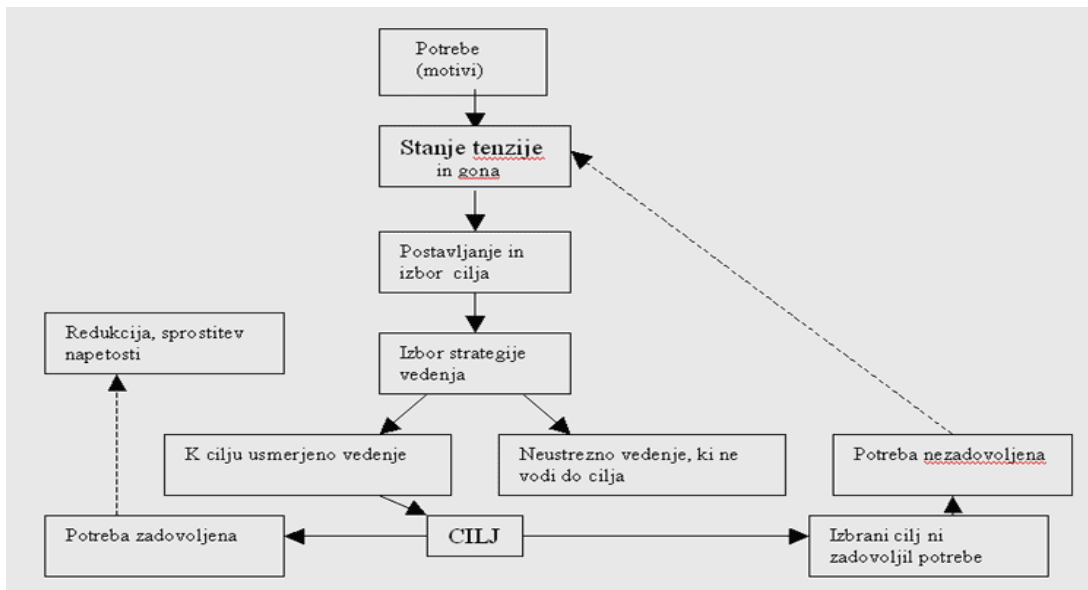
Museku (1982) motiv predstavlja vse tiste organizmične dejavnike in dispozicije, ki narekujejo smer našega ravnanja in doživljanja. Teoretični koncepti navajajo od enega do dveh izvornih motivov do 150 povsem samostojnih človeških motivov. Ko govorimo o naravi motivov, gre za vprašanje, ali so glavna gibalna nagoni in potrebe, ki nas na določen način »potiskajo« v konkretno dejavnost in vedenje (»push« motivacija), ali pa gre za cilje, ideale in vrednote, ki nas samo »vlečejo«, usmerjajo in spodbujajo oz. nas privlačijo (»pull« motivacija). V osnovi sta dve glavni značilnosti motivacije: spodbujanje in usmerjanje. Precej motivov ima prirojeno oz. celo instinktivno osnovo, nekateri motivi pa so v večji meri priučeni in pridobljeni: vrednote, orientacije, stališča, interesi (Musek, 1982, v Bednarik in Tušak, 2001).

Bolj kot od dobrih psihomotoričnih sposobnosti, znanja, inteligentnosti, čustvene zrelosti, karakternih lastnosti, je človekovo prizadevanje oziroma doseganje vrhunskih uspehov v športu odvisno od moči in trajnosti njegove motivacije. Športnik mora biti pripravljen potruditi se - za uspeh mora biti maksimalno motiviran, kajti v športu ni uspeha brez motivacije. Veliko je primerov, da je nekdo kljub slabši tehnični in taktični pripravljenosti

zmagal, kar pa se je dalo pripisati močni volji, ki lahko nadoknadi določene pomanjkljivosti ali šibke točke. Iz tega sledi ugotovitev, da je motivacija med temami v psihologiji centralno poglavje ki zadeva športnikove dosežke.

Zveza med potrebami, cilji in vedenjem v odnosu na uspeh v športu zelo kompleksna. Na intenziteto sprememb potreb, izbor med cilji in izbor vedenja vpliva veliko število družbenih in kulturnih faktorjev (Tušak in Faganel, 2004).

Motivacijski proces v športu prikazuje naslednja shema:



Slika 1. Motivacijski proces v športu (Tušak in Tušak, 2001).

Na sliki 1 je prikazana zveza med potrebami, cilji in vedenjem v odnosu na uspeh v športu.

Športnika motivira neka potreba (notranja ali zunanja), kar povzroči stanje tenzije. Športnik si nato izbere in postavi cilj, ki ga želi doseči. Izbor cilja je odvisen od naslednjih faktorjev:

- športnikove percepcije pričakovanega zadovoljstva zaradi doseganja cilja
- razpoložljivosti ciljev v okolju
- športnikove ocene lastnih sposobnosti za doseg cilja
- socialnih norm, vrednot in določenih pravil vedenja.

V naslednji fazi med vsemi znanimi vzorci vedenj izbira vedenje, ki bo po njegovem mnenju privedlo do cilja, do uspešne zadovoljitve potrebe. Pri izbiri strategije vedenja mora upoštevati naslednje karakteristike situacije:

- en cilj lahko zadovolji več potreb
- več različnih ciljev zadovoljuje eno in isto potrebo
- več različnih strategij vedenja vodi k izbranemu cilju.

Zelo pogosto se zgodi, da na koncu aktivnosti potreba vseeno ni zadovoljena. Težave se lahko pojavijo na enem izmed štirih področij.

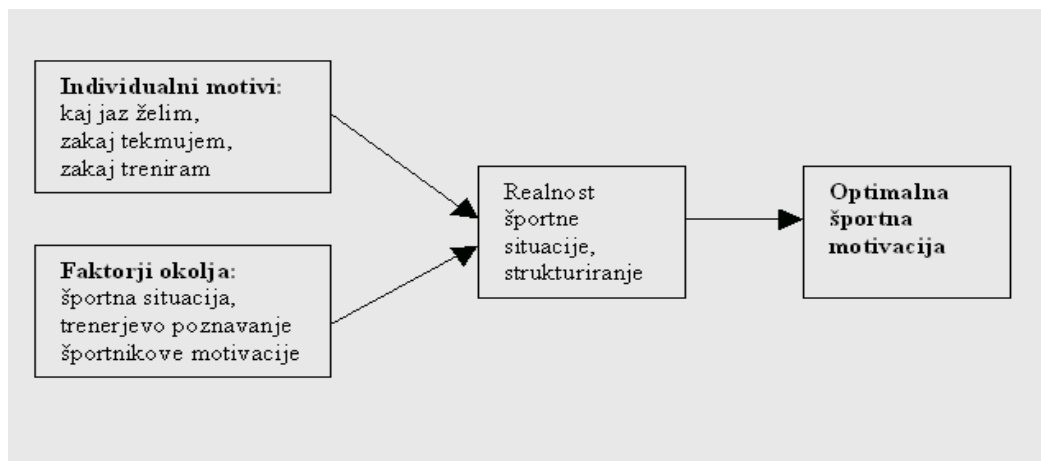
**CILJ:** Športnik ne zna identificirati pravega cilja, ne zna povezati potrebe z ustreznim ciljem.

**VEDENJE:** Športnik ne izbere ustrezne strategije vedenja, ki bi privedla do cilja.

**IZVEDBA:** Športnik zna izbrati pravi cilj in ustrezno strategijo vedenja, vendar ni sposoben uspešno izvesti določenega vedenja, da bi dosegel cilj.

**ZADOVOLJITEV POTREBE:** Športnik doseže cilj, vendar se izkaže, da cilj ni zadovoljil njegove potrebe (Tušak in Tušak, 2001).

Tušak in Tušak (2001) menita, da je športnikova motivacija rezultat individualnih faktorjev oz. motivov in dejavnikov športne situacije. Do optimalne športne motivacije pride takrat, ko se športnikovi motivi soočeni z okolico, ki izpolnjuje te motive. Trenerji morajo spoznati, da obstajajo v motivaciji razlike med spoloma, v starosti in v letih ukvarjanja s športom.



Slika 2. Shema optimalne športne motivacije (Tušak in Tušak, 2001).

Na Sliki 2 so prikazani individualni motivi ter dejavniki okolja, ki pripeljejo do optimalne športne motivacije.

Biti boljši od nasprotnika, se pravi zmagati, je cilj, v katerega je potreba pri športnikih vedno usmerjena. Končni cilj športnikovega vedenja je torej zmaga in ta mora postati zavestna in podzavestna potreba.

## 1.1.2 MOTIVACIJA V ŠPORTU

V športu je pojem motivacije pogosto nerazumljen, govorimo lahko o prevladujočih **napakah:**

- trenerji zamenjujejo pojma *motivacije* in *vzburjenja* oz. *ekscitacije*. Tu govorimo o predtekmovalnih motivacijskih nagovorih, ki naj bi motivirali tekmovalce, a jih v večini primerov le dovolj razburijo; take tehnike so sicer precej pogosto učinkovite, potrebno pa se je vseeno zavedati, da ne gre za en in isti pojem.
- Druga napaka se nanaša na *pozitivno razmišljanje* – če ga trener uporablja nesmiselno, ko npr. tekmovalcu reče »ti lahko zmagaš« v situaciji, ko je to očitna neresnica. Taka sugestija lahko deluje izrazito demotivirajoče, hkrati pa v teh »stavkih« ni dolgoročnega učinka.
- Tretja napaka je ta, da ljudje menijo, da je motivacija genetsko pogojena, in da je vsak človek pač motiviran toliko, kolikor je motiviran in da nivoja motivacije ni mogoče spremeniti. Zato se trenerji pogosto pri spodbujanju svojih športnikov trudijo manj, kot bi se morali, rezultat pa je seveda pre pogosto športnikovo prenehanje s športom.

Udeležba v športni aktivnosti oz. motivacijo za športno aktivnost pa bi lahko posebej delili na dve področji: motivacijo za treninge in motivacijo za tekmovanja (Kajtna in Tušak, 2007).

### 1.1.3 TEHNIKE MOTIVIRANJA

Praktični pristopi izhajajo iz treh do štirih teoretičnih okvirov, prva zelo uporabna teoretska smer je teorija **storilnostne motivacije**, kjer Atkinson (1964, 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 (Rushall, 1972, v Tušak in Tušak, 2001).

Tretji pragmatični pristop izhaja iz vrst športnih psihologov. Osnovo predstavlja **teorija incentivne motivacije** (Birc in Veroffa, 1996, v Tušak, 1999). Teorija predstavlja vedenje kot posledico štirih faktorjev:

- razpoložljivosti 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 manipularati s pričakovanjem uspeha in poznati njegov incentivni sistem, da bi



lahko zagotovil optimalni trening in tekmovalno okolje in s tem optimalno tekmovalno motivacijo.

#### 1.1.4 STORILNOSTNA MOTIVACIJA

Z doseganjem cilja, posameznikovo orientiranostjo k njemu in dosežki nasploh se v motivaciji posebej ukvarja pojem storilnostna motivacija. Storilnostna motivacija predstavlja potrebo po dosežkih, Murray jo je definiral kot: »doseči nekaj težkega, voditi, manipulirati ali organizirati fizične objekte, ljudi ali ideje. Narediti to čim prej in čim bolj samostojno. Premagovati zapreke, doseči veljavo. Odlikovati se. Tekmovati in prekositi druge.«

Atkinson je z razvojem teorije storilnostne motivacije opredelil pojem, ki naj bi vključeval posameznikove inklinacije za doseganje uspeha oz. izogibanje neuspehu in težnjo po tekmovanju z različnimi standardi oz. težnjo po neki popolnosti.

Glavne komponente teh definicij so torej:

- *vedenjska intenziteta* – poskušati bolje, močneje, se truditi malo več, kot od nas zahtevajo
- *vztrajnost* – vztrajati kljub možnim negativnim posledicam oz. neuspehom ali počasnemu napredovanju
- *izbira možnih akcij* oz. aktivnosti za doseganje cilja
- *nastop, izvedba* oz. rezultat te aktivnosti.

Značilnosti visoko storilnostno orientiranega posameznika so (Tušak, 1999):

- ✓ delati dobro v različnih pogojih negotovosti
- ✓ pripravljenost na dolgotrajno trdo delo
- ✓ prepričanje, da samo trdo delo vodi do rezultata in vpliva nanj
- ✓ stremljenje k zadovoljstvu, optimizmu, samozavedanje
- ✓ sposobnost odložitve zadovoljstva
- ✓ dolgotrajna udeležba oz. vztrajnost v aktivnosti.

Tako se lahko izraz storilnost definira kot vsi tisti zunanji stimuli, ki se servirajo za vlti/vcepiti v obnašanje. Pozitivna storilnost je atraktivni stimulans, ki poenostavi obnašanje, negativna lahko pomaga in eliminira vedenja, ki niso zaželena. Storilnost, ki povečuje moč in intenzivnost vedenja, je relativna in ne absolutna, lahko spremeni časovno funkcijo, tako od človeka do človeka kot v okolju (Tušak, 1999).

V športnem kontekstu so glavne tri mini teorije:

- **teorija samoučinkovitosti** (self-efficacy), o kateri je največ pisal Bandura (1977)
- **teorija zaznane kompetentnosti** (Harter, 1980) in
- **teorija različnih ciljnih perspektiv** (Nicholls, 1981, 1989; Dweck, 1986).

**Teorija samoučinkovitosti** je najširše uporabljena teorija v raziskovanju motivacijskih problemov v športu in treniranju. Bandura (1977) je termin samoučinkovitosti opredelil kot

prepričanje posameznika, da je potrebno (da je posameznik sposoben) opraviti neko aktivnost oz. vedenje, da bi ga to pripeljalo do nekega želenega rezultata. Samoučinkovitost ne predstavlja posameznikove sposobnosti same zase, pač pa predstavlja posameznikovo oceno, kaj lahko naredi s svojimi sposobnostmi (Feltz, 1992).

Že dolgo je znano, da športnikovo samozaupanje pomembno vpliva na njegove dosežke. Športniki in njihovi trenerji poudarjajo pomen samozaupanja za doseganje optimalnega nastopa. Večja ko je podobnost med situacijami, s katerimi se športnik srečuje na tekmovanjih, večja je verjetnost da bo generaliziral občutke samoučinkovitosti na te naloge. Ta pa vpliva na nastop, intenziteto in vztrajanje vedenja. Pričakovanja učinkovitosti torej definirajo, kako dolgo bo športnik vztrajal v nekem vedenju in koliko truda bo vlagal vanj, četudi se mora soočiti z ovirami in negativnimi izkušnjami. Sama pričakovanja pa ne morejo prinesiti dobrega rezultata če so njegove sposobnosti preslabe oz. nerazvite. Če pa predpostavljamo, da je športnik sposoben izvesti želeno nalogo in obstajajo motivi za to, potem lahko samoučinkovitost pravilno napoveduje športnikovo uspešnost na tekmovanju (Tušak, 2003). Samoučinkovitost naj bi vplivala na voljnost oz. privolitev za treniranje, hkrati naj bi delovala kot preventiva pred prenehanjem treniranja.

**Teorija zaznane kompetentnosti oz. sposobnosti** je poskušala razložiti, zakaj se posamezniki počutijo spodbujene ukvarjati se z obvladovanjem spretnosti v storilnostnih nalogah. Zaznana kompetentnost naj bi bila multidimenzionalni motiv, ki posameznika usmerja v kognitivnem, socialnem in telesnem vidiku. Uspeh in neuspeh v teh vidikih ocenjujejo pomembni drugi. Zaznana kompetentnost in notranje zadovoljstvo, ki je rezultat uspeha, povečuje stremljenje k storilnosti, zaznana nekompetentnost in nezadovoljstvo (ob neuspehu) pa vodi do anksioznosti in upadu težnje k storilnosti. V športih, kjer je telesna kompetentnost visoko cenjena, seveda lažje vztrajajo tisti, ki želijo tako kompetentnost pokazati in izražati (Feltz 1982).

Prvi korak k razumevanju storilnostnega vedenja je definiranje pomena uspeha oz. neuspeha, zato je pomembno, da uspeh vedno poskušamo definirati v okviru lastnih zmožnosti posameznika (Kajtna, 2008).

Tretja skupina pomembnih socialno kognitivnih teorij motivacije v športu je skupina **teorij različnih ciljnih perspektiv oz. pristop storilnostnih ciljev**. Pristop temelji na teoretskem in empiričnem delu Maehra, Nichollsa in Dwecka v osemdesetih letih. Da bi razumeli motivacijo in storilnostno vedenje v vseh njunih oblikah, se moramo vprašati po funkciji oz. pomenu nekega vedenja. Prvi korak v razumevanju storilnostnega vedenja je definiranje pomena uspeha oz. neuspeha. Maehr in Nicholls (1980, v Tušak, 1999) definirata uspeh oz. neuspeh kot posebni psihološki stanji, ki temeljita na interpretaciji (percepciji) posameznikove učinkovitosti pri težnji k storilnosti. Če rezultat težnje izraža zaželene attribute (npr. veliko truda), potem posameznik to sprejme kot uspeh. Če kot rezultat težnje vidi nezaželene oblike selfa oz. sebe (npr. lenoba), potem je rezultat pojmovan kot neuspeh. Pristop storilnostnih ciljev navaja kot glavno človekovo težnjo v storilnostnem kontekstu njegovo željo po demonstriranju kompetentnosti oz. sposobnosti (Dweck, 1986). Toda

kompetentnost ima dva koncepta v storilnostnem kontekstu in to vodi k razvoju dveh storilnostnih orientacij, h katerim stremijo posamezniki oz. športniki.

Prvi cilj je v maksimiziranju verjetnosti demonstriranja visoke sposobnosti in minimiziranju verjetnosti demonstriranja slabih in nizkih sposobnosti drugim (Ames, 1984, v Tušak, 1999). To ciljno usmerjeno storilnostno vedenje je značilno v okoliščinah, kjer je socialna primerjava ključnega pomena, torej posebno v pogojih tekmovanja in tekmovalnega športa. Nicholls (1984) je omenjeni cilj poimenoval *ego involvement* oz. *ego vključenost*, drugi, nekoliko drugače, npr. nastopni cilj (performance goal), osredotočeni cilj (focused goal). Roberts (1992) navaja celo tekmovalni cilj (competitive goal). Drugi storilnostni cilj je cilj demonstriranja obvladovanja oz. učenja naloge. Taki cilji izhajajo iz okoliščin, kjer je učenje oz. obvladovanje nečesa izredno pomembno. Percepcija sposobnosti je samoreferenčna in odvisna od zaznave osebnega izboljšanja v neki aktivnosti oz. od učenja. Tu moramo iskati tudi izvore subjektivne percepcije uspešnosti oz. neuspešnosti v doseganju ciljev. Te cilje nekako vključuje *vključenost v nalogo* oz. *task involvement*. Tudi ta orientacija ima druga imena, npr. cilj učenja, cilj obvladovanja. Kritiki tega pristopa navadno izpostavljajo le dve pričujoči ciljni perspektivi, prav tako pa tudi ni zadovoljivo pojasnjen njun relativni delež v športu, treniranju oz. na tekmovanjih.

### 1.1.5 VRSTE STORILNOSTNE MOTIVACIJE

O storilnostni motivaciji v neki situaciji lahko govorimo, ko so izpolnjeni trije pogoji (Thorpe, 1993):

1. Izvajalec naloge ima večjo ali manjšo kontrolo nad lastnim vedenjem.
2. Prisotno je neko tveganje (za doseg zmage ali poraza).
3. Izvajalec naloge ve, ali je bil uspešen ali neuspešen.

Poznamo več vrst storilnostne motivacije (Tušak, 1999):

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

Visoko storilnostno motivirani športniki izbirajo cilje, ki predstavljajo izziv, hkrati pa so dosegljivi. Takšni športniki niso avanturisti in imajo raje naloge, kjer so rezultati neposredno odvisni od dela in sposobnosti, ne pa od sreče ali naključja. Bolj jih zanima sama storilnost, delo, kot pa nagrade, ki so rezultat takega dela. Stalno pa potrebujejo povratno informacijo o uspešnosti svojega dela in svojih prizadevanj za doseg cilja (Sulič, 2004). Visoko storilnostno motivirani športniki si verjetno določijo cilj, ki je za doseg primerno zahteven in si ne postavijo brezupnih, nedosegljivih ciljev. Oseba z nizko storilnostjo je bolj nepredvidljiva pri določanju ciljev (Singer, 1972).

V zadnjih desetih letih je bilo precej raziskav usmerjenih v proučevanje intrinzične motivacije. Še posebno je veliko zanimanje za raziskovanje negativnih efektov različnih **situacijskih faktorjev** na intrinzično motivacijo. Negativno vplivajo: **nagrade, skrajni roki (časovni pritisk) za doseganje cilja, grožnje, nadzorstvo, zmagovanje za vsako ceno ter tekmovanje**. Na zviševanje intrinzične motivacije pa vpliva **socialna interakcija, izzivi in kompetentnost športnika**.

Pozitivna storilnostna motivacija je za uspeh bolj pomembna in tudi bolj povezana z njim. Je prevladujoča težnja po doseganju uspeha na tekmovanju. Predstavlja najbolj zdravo in koristno obliko tekmovalne motivacije. Športnike s tako motivacijo najbolj motivirajo tekmovanja. Na tekmovanjih bodo veliko bolj zagrizeno pristopili k tekmi kot sicer in bodo tudi zato dosegli boljše rezultate (Kajtna, Tušak in Tušak, 2002; v Bednarik in Tušak, 2002). 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 tak športnik vedno znova postavlja višje cilje (Tušak, 1999).

#### **1.1.6 MODEL ZUNANJE IN NOTRANJE MOTIVACIJE**

Zunanja (ekstrinzična) se nanaša na množico razlogov, ki so zunaj športnika. Zunanje motivirani so posamezniki, ki trenirajo, tekmujejo, delajo zaradi kakršnegakoli prestiža, nagrad, ki jih dobijo za uspešnost: materialne nagrade, socialni status in ugodnosti, ki izhajajo iz njega, popularnost in težnjo po zmagovanju oziroma demonstriranju tega, da so najboljši. Notranja (intrinzična) je po Deci in Ryan (1985; v Tušak, 1999) definirana kot »delati nekaj zaradi aktivnosti same in za zadovoljstvo, ki izhaja iz samega nastopanja oziroma izvajanja aktivnosti«. Notranja motivacija je vedno pozitivna, zunanja pa je lahko pozitivna ali negativna. Pomemben pojem povezan s tem je »mesto kontrole« (locus of control). To je občutek posameznika, ki pove, od kod izvira kontrola nad njegovim življenjem. Lahko je to v njem samem, ali silah zunaj njega (priložnost, drugi ljudje). Rotter (v Ristič, 2004) pravi, da imajo prvi notranje mesto kontrole in jih definira kot interne, drugi pa imajo zunanje mesto kontrole in jih definira kot eksterne. Razlika se kaže v tem, da imajo interni večje možnosti kontrole lastnega razvoja, saj so bolj nagnjeni k lastnim akcijam, boljše se učijo, lažje rešujejo probleme in uporabljajo informacije. Njihova značilnost je tudi ta, da imajo večji občutek kontrole nad razvojem okolja, bolj so avtonomni, dajo več povratnih informacij pri delu in lažje ter hitreje zapustijo situacijo nezadovoljstva. Imajo večjo motivacijo in verjamejo v uspeh, zato so uspešnejši pri delu kot eksterni (Ristič, 2004).

Pri zunanji motivaciji gre za motivacijski proces, ki je usmerjen preko zunanjega ojačanja, kot sta nagrajevanje in kaznovanje. Posameznik se ukvarja s športom, da bi zaslužil neke nagrade, odobravanje trenerja ali staršev oziroma da bi se izognili negativnim posledicam npr. kritiki (Tušak, 2003).

Notranja motivacija se deli na tri vrste (Vallerand in sod., 1993; v Tušak, 2003):

- notranja motivacija za spoznavanje
- notranja motivacija za doseganje in
- notranja motivacija za doživljanje stimulacije.

**Notranja motivacija za spoznavanje** se nanaša na opravljanje aktivnosti zaradi zadovoljstva, ki ga človek občuti o raziskovanju in učenju ter poskuša narediti nekaj novega. Posameznik uživa ob učenju nove tehnike, izvajanju novega gibanja ali preizkušanja nove tehnike. Notranja motivacija naj bi bila primarno določena z notranjo željo in radovednostjo po razvijanju nekaterih optimalnih spretnosti in sposobnosti ter izzivov. Užitek ob gibanju je vrednota sama zase oziroma 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 (Tušak, 1999).

**Notranjo motivacijo za doseganje** lahko definiramo kot opravljanje aktivnosti zaradi užitka, ki ga prinaša doseganje nekega športnega cilja oz. ustvarjanje nečesa (novega). Športnik je notranje motiviran za doseganje, kadar doživlja zadovoljstvo ob obvladovanju neke nove tehnike ali doseganju nekega rezultata (osebni rekord...).

**Intrinzična (notranja) motivacija za doživljanje stimulacije** se povezuje z biološkimi koncepti osebnosti in motivacije (Zuckerman, 1990, v Tušak, 1999) in jo lahko definiramo kot udeležbo v neki aktivnosti zaradi doživljanja stimulacije oz. vznburjenja (Tušak, 1999).

Deci in Ryan (1987) sta omenjeno delitev na zunanjo in notranjo motivacijo razvila še naprej. Predlagata obstoj več tipov motivacije na točkah vzdolž samodeterminacijskega kontinuuma. Na koncu kontinuuma je konstrukt, ki sta ga poimenovala *amotivacija*. Predstavlja podobno stanje naučeni nemoči (learned helplessness). Športnik je amotiviran, kadar ne zaznava povezanosti med svojim vedenjem in akcijami ter rezultati teh akcij. Gre za koncept, ki nekako združuje motivacijo z vrsto nadzora nad ojačanjem oz. s konceptom internalne/eksternalne kontrole. Amotiviran športnik ni niti intrinzično, niti ekstrinzično motiviran, pač pa popolnoma nemotiviran, saj v svojem vedenju ne zaznava več lastne kontrole. Zanj je npr. dober nastop na tekmovanju posledica ugodnih vremenskih razmer, sreče ali napake nasprotnika, ne pa lastnega dela. Če se športnik znajde v takem stanju, je zelo mogoče, da bo celo prenehal z aktivno udeležbo v športu, saj se pogosto sprašuje, zakaj le trenira.

### 1.1.7 SITUACIJSKI DEJAVNIKI MOTIVACIJE

Med situacijskimi faktorji, ki pomembno znižujejo intrinzično motivacijo, je tudi pomen zmagovanja za vsako ceno. Osredotočenost na zmagovanje oz. premagovanje drugih kot najpomembnejši cilj prinaša nekaj zunanjega oz. ekstrinzičnega v aktivnost. Na tekmovanju športnik sprejme zunanji lokus kontrole (kako dobro bodo nastopili tekmovalci oz.

nasprotniki), kar prav tako zniža občutke samodeterminiranosti in s tem notranje motivacije (Tušak, 1999).

Pomemben situacijski faktor je **tekmovanje**. Deci in sod. (1981, v Tušak, 1999) so ugotavljali vpliv tekmovanja na notranjo motivacijo. Ugotavljajo, da tekmovanje znižuje intrinzično motivacijo za aktivnost – pod vplivom tekmovanja se notranja motivacija za aktivnost zmanjša, tekmovanje pa se je pokazalo kot negativno za intrinzično motivacijo tudi pri kognitivnih nalogah (Butler, 1989, v Tušak, 1999).

Kerr, Cecilia in Linder (2004) so v študiji »O motivaciji in nivojih tveganja v ženskem in moškem rekreacijskem športu« anketirane razdelili po riziku v naslednjih športih na tri razrede: rugby, nogomet, judo in košarka. Judo spada v višji rang tveganja. V raziskavi je sodelovalo 1469 študentov, ki so sodelovali na športnem področju v omenjenih športih, bili pa so tudi anketirani. Ker je bila večina merjencev le rekreacijsko aktivnih, in niso imeli visokih športnih ciljev, je bilo pri njih prisotne zelo malo motivacije. Po sodelovanju v omenjenih športih ter izpolnitvi anket, je bilo pri ženskah razmerje med tveganjem in motivacijo v vseh treh razredih enako oz. podobno, pri moških pa so rezultati v skladu z meta motivacijsko dominanco.

Rezultati študije imajo pomembne ugotovitve na teoretičnem in praktičnem področju. Gre za jasne povezave med participacijo ter zelo tveganimi športi. Rezultati so pokazali tudi, da je nivo tveganja zelo pomemben element pri participaciji posameznika in njegovi motivaciji.

### 1.1.8 POSTAVLJANJE CILJEV, SAMOUČINKOVITOST IN NASTOP

Samoučinkovitost in motivacija povzročita, da športnik vloži čim večji napor za doseganje dobrega nastopa, visoki cilji in standardi pa mu omogočijo pravilno razporediti in skoncentrirati to moč in energijo v pravo smer. Locke, Motowidlo in Bobko (1986, v Tušak, 2003) pravijo, da višji nivo zaznane samoučinkovitosti vodi ljudi k postavljanju višjih ciljev, kar človeka močneje motivira. Čim višja je zaznana samoučinkovitost v zvezi z doseganjem cilja, tem večja je športnikova želja in zavezanost cilju, večja je njegova pripravljenost za postavljanje ciljev, kar omogoča izvedbo boljšega nastopa. Postavljanje ciljev pravzaprav lahko razumemo kot vmesni proces med samoučinkovitostjo in nastopom. Leejeva (1988, v Tušak, 2003) je na vzorcu 257 športnikov devetih različnih športov proučevala postavljanje ciljev in povezanost s samoučinkovitostjo in nastopom. Faktorizacija postavk postavljanja ciljev pri individualnih športnih panogah je dala 5 faktorjev:

- **ekipni cilji** (npr. naše moštvo ima jasne in izzivalne cilje: v našem moštvu ima vsak posameznik cilje, ki prispevajo k našim skupnim ciljem itd.)
- **udeležba in načrtovanje** (npr. skupaj s trenerjem si postavljam cilje; trener mi dovoljuje sooblikovati cilje)
- **trenerjeva podpora, feedback in nagrade:** trener mi pomaga pri doseganju ciljev; stalno dobivam informacije v zvezi s postavljanjem in doseganjem ciljev
- **konfliktnost ciljev in stres:** moji cilji so tako visoki, da me obremenjujejo; ker ima vsak član skupine svoje prioritete, večkrat doživljam konflikt

- **specifični, visoki cilji:** moji cilji so specifični in jasni; moji cilji so izzivalni (Tušak, 2003).

Ena najpomembnejših športnikovi aktivnosti v procesu motiviranja je **postavljanje ciljev**. Športnik si zastavi cilje in jih preko ustreznega vedenja poskuša doseči. Cilji naj bi zadovoljili neke njegove potrebe. Potrebe jih vzbudijo in vzdržujejo, dokler ne pride do zadovoljitve (Tušak in Tušak, 2001).

Teorija postavljanja ciljev sestoji iz načrtnega izbora ciljev in podciljev, ki morajo biti čim bolj specifični oz. konkretni, izzivalni in težavni, vendar realno dosegljivi. Športnik naj aktivno sodeluje s trenerjem pri postavljanju ciljev, da bi bila zavezanost k 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 (Kajtna, 2008).

Športniki naj si do končnega cilja postavijo **vmesne, lažje in hitreje dosegljive cilje**. Osvojeni cilj pomeni pozitivno povratno informacijo, kar športniku dviguje moralo na poti h glavnemu cilju. Brez teh vmesnih ciljev je časovni razmik med izbiro in dosego cilja prevelik. Zato športnik manj zaupa v možnost, da bo cilj dosegel in tako upade motivacija, ko pa te zmanjka, športnik svoj cilj izgubi izpred oči. Raziskave kažejo, da težki, toda specifični oz. točno določeni cilji vodijo k izboljšanju nastopa, kar posledično pomeni doseganje ciljev. Cilji so lahko **dolgoročni ali kratkoročni**. Dolgoročnih športnih ciljev imamo po navadi manj, enega ali mogoče dva, kratkoročni pa se delijo na cilje, ki jih bomo dosegli ta mesec, naslednji teden, danes, v tej uri... Zelo pomembno je, da jih dobro načrtujemo, ter da si pripravimo tudi plan B za primer, če pride kaj vmes (Kajtna in Jeromen, 2007).

Tabela1

*Primer načrtovanja konkretnih ciljev za športnike (Kajtna in Jeromen, 2007).*

Cilj za prihajajočo sezono:
Kratkoročen cilj 1:
Kratkoročen cilj 2:
Sanjski cilj:

*V Tabeli 1 je podan primer načrtovanja konkretnih ciljev za športnike.*

Cilji naj bodo dosegljivi – o njih naj se športnik pogovori s trenerjem. Cilje naj športnik **zapiše**, tako bodo postali bolj konkretni. Športnik naj poskrbi tudi, da bodo to res NJEGOVI cilji, kajti športnik sam je tisti, ki si postavlja cilje. Pri načrtovanju konkretnega cilja se lahko

napiše tudi čas, ki ga športnik namerava doseči, spretnosti, ki jih namerava izboljšati, občutke, ki jih želi zamenjati z bolj pozitivnimi ipd. (Kajtna in Jeromen, 2007).

Tabela 2

*Primer načrtovanja konkretnih ciljev za športnike - Plan »B« (Kajtna in Jeromen, 2007).*

Kaj mi gre lahko narobe:
Kakšne bi bile posledice, če ciljev ne dosežem:
Možne težave na poti do cilja in njihovo preprečevanje:
Kakšne izgovore si običajno izmišljam, da opravičim neuspeh?

*V Tabeli 2 je podan primer načrtovanja ciljev za plan »B«, za primere, če pride kaj vmes.*

Raziskave ugotavljajo, da težki, vendar specifični oz. točno določeni cilji, vodijo k izboljšanju nastopa, kar posledično pomeni doseganje ciljev (Martens, 1990, v Kajtna in Jeromen, 2007).

Druge pomembne lastnosti ciljev so še:

- ✓ **čim večja specifičnost cilja:** Čim bolj natančno opisan cilj.
- ✓ **ustrezna težavnost:** Cilj mora biti ravno dovolj zahteven, da tekmovalcu predstavlja izziv. Če je pretežak in ga ne bo nikoli dosegel, cilj izgubi moč. Enako se zgodi, če je prelahak in ga doseže brez kakršnega koli truda.
- ✓ **trenerjeva podpora:** Trener naj bi športnika pri njegovih ciljih, tudi najmanjših vedno podpiral, mu stal ob strani in mu svetoval. Kako to poteka je precej odvisno od starosti športnika.
- ✓ **povratna informacija o uspešnosti:** Če lahko rezultat izmerimo ali s čim primerjamo lahko vidimo, koliko smo napredovali; npr. število zadetih košev pri prostih metih, višina skoka, izboljšanje gibljivosti ipd.
- ✓ **nagrada:** Ko cilj dosežemo, je važno, da se nagradimo; lahko se nagradimo tudi sami! Tudi trenerjeva pohvala je nagrada, ne gre samo za materialne »dobrine«.
- ✓ **sodelovanje v procesu postavljanja ciljev:** Cilje naj bi športnik postavljaj skupaj s trenerjem in ekipo.
- ✓ **čim manj stresa in konfliktov:** cilje lažje dosežemo v okolju, kjer ni dodatnih motečih dejavnikov in kjer lahko vso pozornost usmerimo na aktivnost za doseganje ciljev (Kajtna in Jeromen, 2007).

Motiviran športnik posluša navodila, izvaja aktivnosti, ni vedenjsko problematičen, se ne upira predlaganim aktivnostim, ne pozablja opreme. Ko pa želimo ugotoviti, ali je športnik motiviran, so nam na voljo testi motivacije, pogovor s športnikom, opazovanje ter upoštevanje njegove situacije (Tušak in Faganel, 2004).

Tušak in Faganel (2004) menita, da je za udeležbo na velikem tekmovanju potrebno razumeti, kaj športniku samo tekmovanje pomeni. Gre za konkreten cilj, ki povzroča zelo osredotočeno motivacijo, kjer se športnik sooči z množico ovir na poti do cilja. Uspeh na tekmovanju mu



prinaša celo vrsto pozitivnih ugodnosti, ne nazadnje pa tudi potrditev pomena in upravičenje celoletne priprave in več letnega dela v športu. Prinaša pa tudi strahove (pred neuspehom, pred uspehom, pred trenerjevo zavrnitvijo, pred javnostjo, pred poškodbami itd.). Tekmovanje zato deluje na športnika kot zelo močan stresor. Prinaša napetost, ki se na športniku različno odraža. Dober športnik je tak, ki ga ta napetost malo prizadene, če pa že ga, se zna ustrezno soočiti z njo in jo odpraviti. Seveda mora športnik tudi ustrezno realno ocenjevati tekmovalno situacijo in imeti zadostno zalogo samozaupanja, ki mu omogoča odločno tekrovati tudi v trenutkih, ko forma ni najbolj stabilna.

V športu se zahteva čim boljše premagovanje stresnih situacij, soočanje z nasprotnikom pomeni športniku boj za obstanek. Pomembno je zmagati. Poraz lahko pomeni izgubo možnosti za preživetje, zato na tekrovanju postanejo kvalitete kot so prijaznost, nesebičnost in empatičnost odveč. Od športnika se zahteva čim večja usmerjenost v cilj, v zmago. Nasprotnika je potrebno premagati, ne pa sočustvovati z njim. Športnice pa so navadno bolj emocionalno labilne kot športniki, zato so malce bolj občutljive na stres in napetosti na tekrovanju (Tušak in Faganel, 2004).

### 1.1.9 MOTIVI JUDOISTOV

Izjave slovenskih judoistov, ki so v zadnjih desetih letih krojili vrh slovenskega juda.

»Rekel, bi da je glavni razlog, da mi je judo tako prirasel k srcu, dejstvo, da je judo način življenja! Judo svet je čudovita mednarodna skupnost ljudi in po več kot polovici življenja in napredovanja ter sanjanja po doseganju ciljev v tej skupnosti, niti ni čudno, da po odmiku iz judo sveta nastane praznina. Tega se po navadi zaveš šele, ko prideš ponovno v stik z judo atmosfero. Pomemben razlog je tudi stanje duha in telesa, ko postopoma s trdim treningom zaslužen prihajaš v formo. Ko si s perfektnim metom poplačan za ves trud, z zlato medaljo za vsa odrekanja. V vsakem primeru je zmaga zame najbolj pomembna in dokončna potrditev, da je delo dobro opravljeno!

Zadnji, ampak ne najmanj pomemben razlog, je *dokazovanje samemu sebi* in *dokazovanje družini, prijateljem, puncu* (če je). Zame je zadovoljstvo in veselje ljudi, ki mi pomenijo veliko, ob mojem uspehu pika na i! Edino, kar lahko od vsega trdim zagotovo je, da so v mojem primeru zelo velik *razlog vztrajanja tudi ljudje, ki jih cenim in mi vseskozi stojijo ob strani ter se z mano veselijo ob uspehu in prisluhnejo ob neuspehu*. Tukaj ne govorim samo o judu, ampak o življenju in obojestranskem sožitju ter razumevanju. Za takšne ljudi bi naredil vse, judo je pač eden izmed načinov izražanja.« **K. Ferjan** (osebna komunikacija, 12.9.2009).

»V klubu oz. na treningih sem vedno videl motiv ki me je vlekel naprej *v boljših tekmovalcih*, ki pa so običajno bili starejši. Z leti treninga sem dosegel njihov nivo znanja ter ga tudi presegel. Z dobrimi rezultati se mi je ponudila možnost *sponzorstva in plače*, tako da sem izboljšal svoj življenjski status. Kar naenkrat sem ugotovil, da moram dobre rezultate v judu dosegati le zaradi teh *zunanjih dejavnikov*, ki so me takrat dodatno tudi zunanje motivirali. Veliko mi je pomenil *dober rezultat* na tekrovanju ter *slava*. Žal sem utrpel poškodbo

kolena, po kateri sem imel motiv *priti nazaj*. Nato še druga poškodba kolena, pa spet isti motiv: *priti nazaj*. S postopnimi cilji sem vedno bil na poti do svojega sanjskega cilja. V ta projekt sem vložil svoje življenje! Torej, vedno sem imel oz. našel motiv za treniranje v boljših tekmovalcih (hotel sem sklatiti najlepšo hruško).« **S. Jereb** (osebna komunikacija, 29.9.2009)

»Moram reči, da se tudi sam velikokrat vprašam kaj je tisto kar me vleče naprej. Mislim, da je poleg tega da bi se rad dokazal *publiki, svojemu trenerju, sotekmovalcem in družini, rad dokazal predvsem sebi*. Sam bi rad okusil *kje je moja meja*, do kam lahko prilezem in to je tisto kar me vleče naprej. Vem, da sem sposoben več in to poizkušam tudi dokazati ostalim, ki me spremljajo. Na tekmi pa predvsem takrat, ko *publika diha s tabo*, takrat dobim tisto posebno energijo, da hočem končati borbo čim boljše, v mojem primeru juda z ipponom. To kar me vleče je pa predvsem ta občutek, ki ga doživi malokateri športnik: v borbi za tretje mestu ali v finalu: *zmagati*. Do sedaj sem imel *srečo* doseči le evropske kolajne, vendar če pomislim noč pred tekmo, in ko razmišljam kaj vse bi dal, da bi naslednji dan osvojil kolajno, se sam sebi zasmejam in se ponovno zavem velikega pomena, ki ga ima zame *kolajna*. Kadar so na tekmovanjih prisotni *moji domači*, »grizem« še močneje, prav tako če pridejo zame navijati *moji navijači*. Takrat je res fenomenalno stopiti na blazine.« **A. Sedej** (osebna komunikacija, 13.10.2009)

## 1.2. RAZMIŠLJANJE

Razmišljanje spada med vse psihološkimi tematikami med najbolj zahtevne teme, tako za raziskovanje kot tudi za spreminjanje, ker do njega lahko pridemo le preko opazovanja ali s pogovorom, torej posredno, neposredno pa se same vsebine misli ne da videti. S pomočjo nekaterih medicinskih postopkov sicer lahko vidimo, da so možgani aktivni, da torej nekdo razmišlja (to tehniko imenujemo elektroencefalografija oziroma EEG), vendar ne moremo videti o čem posameznik razmišlja. Razmišljanje pogosto poteka avtomatično.

Razmišljanje (mišljenje) je zelo širok pojem. Pomeni vsako kognitivno oz. miselno manipulacijo z idejami, slikami, simboli, besedami, spomini, mentalno aktivnost, ki je povezana z izdelovanjem konceptov, reševanjem problemov, intelektualnim funkcioniranjem, ustvarjalnostjo, učenjem, spominom in je ne moremo vedno razbrati na podlagi vedenja (Kajtna in Jeromen, 2007).

Mišljenje v ožjem pomenu je odkrivanje novih odnosov med informacijami, ki jih posredujejo zaznave, predstave ali pojmi. O mišljenju torej govorimo tedaj, ko naletimo na okoliščine, ki jih skušamo dojeti na nov način oz. za razumevanje katerih je potrebno preoblikovanje odnosov med informacijami. V psihologiji mišljenje včasih razdelimo na **štiri področja**:

- sklepanje
- reševanje problemov

- odločanje in
- ustvarjalnost.

**Sklepanje** pomeni, da se na osnovi dejstev dokopljemo do spoznanj.

**Probleme rešujemo** takrat, ko se iz začetnega stanja premaknemo h končnemu, pri tem se ves čas srečujemo z najrazličnejšimi ovirami.

**Odločanje** nam pomaga, da izbiramo in vrednotimo posamezne rešitve.

**Ustvarjalni** pa smo takrat, ko se spomnimo nečesa originalnega in ustreznega oz. uporabnega (Kompare idr. 2001).

### 1.2.1 SAMOZAVEST - SAMOZAUPANJE

Športna literatura kaže direktno povezavo med športnim uspehom in samozaupanjem oz. zaupanjem v lastne sposobnosti. T.i. kognitivni model predpostavlja, da zaznavanje dogodkov vpliva na človekovo vedenje in njegovo čustvovanje. To pomeni, da človekovega občutja ne določajo značilnosti situacije, v kateri se je posameznik znašel, ampak to, kako posameznik situacijo zazna. Nastop na Olimpijskih igrah je lahko za posameznega športnika veliko breme in vir psihološkega pritiska, za drugega pa vir spodbude. Kognitivni model predpostavlja, da je posameznikovo mentalno stanje odvisno od tega, kako si situacijo razlaga in o njej razmišlja.

Samozavestni športniki razmišljajo o sebi drugače kot nesamozavestni. Negativne misli o samem sebi (npr. misli o lastni nesposobnosti), običajno vodijo v negativna občutja (npr. strah, jezo, krivdo, žalost), to pa v slab športni nastop. Športniki, ki verjamejo v lastne sposobnosti in imajo pozitivne misli o samem sebi, so zadovoljni s sabo in svojimi dosežki, ti dejavniki pa vodijo v učinkovit športni nastop. To poleg vsakdanjih izkušenj športnikov potrjujejo tudi številne raziskave.

Samozavestni športniki mislijo, da lahko nekaj dosežejo in potem to tudi dosežejo. Sebe zaznavajo kot zmagovalce, kot uspešne in sposobne športnike, ki so sposobni dobrega športnega nastopa. Takšni športniki uporabljajo pozitivni samogovor, v mislih se spodbujajo, hvalijo dobre poteze in so osredotočeni na pozitivne vidike športnega nastopa (Zinsser, Bunker in Williams, 2001). Predispozicija, da je posameznik osredotočen na pozitivne vidike športnega nastopa tudi takrat, ko mu ne gre, je eden od najpomembnejših znakov športnikove kakovosti. Seligman (1991) to imenuje naučeni optimizem. Študije kažejo, da lahko športniki, ki so se naučili biti optimistični, najbolj izrabijo svoje sposobnosti in potenciale.

Omenjeni model tudi navaja, da misli vplivajo na človekova čustva in posledično na njegovo vedenje. Misel »v takšni situaciji sem že bil in jo uspešno rešil« običajno vzbudi čustvo zaupanja, misel »sodnik sodi v mojo škodo« pa čustvo jeze. Zaradi povezanosti med človekovim mentalnim in telesnim funkcioniranjem, takšna čustva neposredno vplivajo na mišično napetost, pretok krvi, izločanje hormonov, koncentracijo, s tem pa tudi na športni nastop. Iz športne prakse vemo, da misli, ki napovedujejo neuspeh spodbudijo anksioznost in strah, med telesnimi odzivi na strah pa je tudi mišična napetost, ki v športu ni zaželena. Ko so aktivirane nepravne mišice ali ko so prave mišice aktivirane v napačnem času, to negativno

vpliva na športnikov ravnotežje, časovno usklajenost in natančnost izvajanja motoričnega programa (Zinsser, Bunker in Williams, 2001).

Samozavestni športnik zavestno usmerja svoje misli k pozitivnim vidikom svojega športnega nastopa in tistim dejavnikom iz okolja, ki spodbujajo čustva zaupanja, kar posledično vodi v boljši športni nastop.

Pojasnjevanje dogodkov v športu v optimističnem stilu ne pomeni, da posameznik ni pozoren na napake in pomanjkljivosti, ampak da nanje gleda realno in racionalno (Gould, 2001). Optimističen športnik je pozoren na svoje napake, vendar jih zaznava kot informacije o tem, kaj je treba izpolniti. Analiza športnikovih napak je koristna samo takrat, ko je športnik hkrati pozoren tudi na pozitivne vidike, ko se ob analizi napak odloča, kako jih popraviti in ob tem ostaja osredotočen na to, da odpravljanje napak vodi k uspehu, napredku. To sicer ne pomeni, da kriticizem ni zdrav in koristen. Poudariti velja, da je koristen le takrat, ko je v pravilni perspektivi (Cecić Erpič, 2004).

## 1.2.2 SAMOPODOBA

Samopodoba je sestavljena iz mnenj in prepričanj o sebi, osnovana na podlagi izkušenj in razlag o sebi in okolju (Kobal, 2001). Nanjo vplivajo: ocene pomembnih drugih (starši, trenerji, prijatelji, kolegi), spodbude iz okolja, razlaga lastnega vedenja, kje poiščemo vzroke za stvari, dogodke... Tukaj je posebej izpostavljen pomen trenerjeve vloge – tisti športniki, ki jih bo trener pogosto in realistično pohvalil in nagradil za uspešno izvedbo (s pozornostjo), bodo imeli višjo samopodobo, bolj bodo zaupali vase in se bodo imeli za boljše športnike. Takšno pozitivno razmišljanje jim bo omogočilo tudi delovanje v skladu s tem razmišljanjem, kar pravzaprav pomeni, da tisti, ki verjamejo, da so dobri, lahko tudi postanejo dobri športniki. Samopodoba je v splošnem odvisna od:

- **zaznave in poznavanja svojih dobrih in slabih strani** – kako se vidimo. Kaj smatramo za svoje dobre lastnosti in svoje slabosti in ali jih sploh poznamo
- **referenčnega okvirja** (s kom se primerjamo – tu pride v poštev tudi primerjava z lastnimi standardi in višina le-teh). Če se primerjamo s športniki, ki so bistveno boljši od nas ali od nas bistveno starejši (v mlajših letih), obstaja precejšnja možnost, da bo naša samopodoba precej slaba, medtem ko se ob ustrezni primerjavi z vrstniki, z enako starimi, s tistimi, ki trenirajo enako tako količinsko kot tudi glede pogojev treniranja, razvije ustrezna samopodoba.

Samopodoba se nekoliko spreminja tudi razvojno s starostjo. Precej nizka je v adolescenci, med odraščanjem, medtem ko je v otroštvu navadno nekoliko previsoka. Kako lahko samopodobo izboljšamo:

- **pozitivne, dobre izkušnje in doseganje uspehov** so ključnega pomena za visoko samopodobo. Da smo dobri, si bomo lahko verjeli takrat, ko smo dejansko tudi izkusili zmago ali uspeh

- **dobro postavljeni cilji** omogočajo pozitivne izkušnje in niso previsoki. Previsoki cilji namreč lahko znižujejo samopodobo, saj se ob njih ves čas počutimo neuspešne
- **pozitivni samogovor** – čim pogostejša uporaba v čim bolj različnih situacijah nas bo počasi pripeljala do tega, da bomo na šport in naše udejstvovanje v njem gledali pozitivno in realno
- **vizualizacija in nabiranje izkušenj z njeno pomočjo**
- **zgledi drugih**
- **realna pohvala** s strani trenerja in pomembnih drugih (Kajtna in Jeromen, 2007).

### 1.2.3. VPLIV NAŠIH MISLI

Naše misli pogosto potekajo tudi v slikah in najpomembnejši del je tisti, ki si ga najlažje predstavljamo oziroma ki obudi najbolj čustveno nabito podobo. Lahko je torej razumeti, da se nam na tekmovanjih pogosto zgodi, da nas skrbi prav to, katerih napak ne smemo narediti, kje moramo biti še posebej previdni... In potem navadno naredimo ravno tisto, kar nam je trener odsvetoval ali ponovimo napako s prejšnjega tekmovanja. Zakaj do tega pride?

Razmišljanje ne poteka neodvisno od drugih vidikov duševnosti. Prva zelo pomembna povezava je med govorom in mislijo. Misli lahko morda najlažje opredelimo kot ponotranjen govor, tih govor. Najboljši dokaz zato najdemo pri malih otrocih, ko se učijo govoriti. Ker še niso osvojili tihega, notranjega govora, vsako misel najprej povedo na glas. Kasneje svojih namenov več ne govorimo na glas, ampak ostanemo pri misli in jo nadaljujemo v dejanje. Tu vidimo tudi drugo povezavo in s tem pridemo do tako imenovane »kognitivne triade«, kot jo imenujejo avtorji, ki pripadajo smeri kognitivno vedenjske terapije (Beck Kožar, 1995). Gre za povezavo med mislimi, čustvi in vedenjem oziroma aktivnostjo.

Naše misli torej vplivajo na to, kako se počutimo in kako se obnašamo. Predstavljajte si naslednji situaciji: razmišljate o slabem tekmovanju, ki je za vami, ste žalostni in slabe volje. Kako učinkoviti bodo prvi treningi po tekmi? Pogosto so slabši prav zato, ker nanje pridete z vse prej kot pravilno miselno naravnostjo. Kaj pa takrat, ko je za vami dobra tekma? O njej razmišljate, počutite se dobro in z velikim zagonom pridete na naslednje treninge, ki jih z veliko verjetnostjo tudi izvrstno opravite.

Razmišljanje deluje tudi v smislu **samouresničujoče prerokbe**<sup>1</sup> - obnašamo se v skladu s tistim, kar razmišljamo in kakor se počutimo. Če nas je pred težkim treningom nečesa strah, če menimo, da ga bomo le stežka dobro opravili in razmišljamo o tem, kako zelo utrujeni bomo po njem, kako se bomo izčrpali in kakšen napor nam bo ta trening predstavljal, se zna zgoditi, da bomo trening opravili zelo slabo in se na njem mora niti ne bomo dovolj potrudili. Le zakaj bi se? Sami sebe smo namreč že prepričali, da nam ne more uspeli.

---

<sup>1</sup> O **samouresničujoči prerokbi** lahko govorimo, kadar se naša pričakovanja vedno znova uresničijo. Po tej teoriji se je naša napoved uresničila predvsem zato, ker se je tisi, ki nekaj pričakuje (uspeh/neuspeh...) vedel na določen način. Resničnosti tega pojava so dokazane z različnimi eksperimenti.

Naše kognicije, torej tisto, kar mislimo o sebi, svojih znanjih in sposobnostih, svojem nastopu, specifičnih situacijah itd., direktno vpliva na naša čustva in vedenje (Barborič, 2002).

#### 1.2.4 SPREMINJANJE RAZMIŠLJANJA

Razmišljanje se običajno dogaja naključno, medtem ko takrat, kadar uporabljamo tehniko pozitivnega samogovora, razmišljamo namerno (nekaj si rečemo in vplivamo na razmišljanje in torej tudi na počutje in našo lastno aktivnost). Na razmišljanje imajo velik vpliv **izkušnje**. Ob spreminjanju razmišljanja je potrebno upoštevati posameznikovo nagnjenost k preizkušanju novega in namen in pripravljenost na spremembo (za spreminjanje neustreznega načina razmišljanja bomo pripravljeni šele takrat, ko smo prepričani, da je stari način neustrezen). Navadno se to zgodi zaradi kakšnih športnih neuspehov, ki se zgodijo takrat, ko smo pri sebi opazili, da smo bili izrazito nerazpoloženi in da smo bili vse prej kot pripravljeni sploh kaj narediti za uspeh.

#### 1.2.5 SAMOGOVOR

Samogovor delimo na pozitivnega in negativnega, v tabeli so prikazane razlike med njima:

POZITIVNI SAMOGOVOR	NEGATIVNI SAMOGOVOR
izzovemo pozitivne misli, pozitivna čustva, samozaupanje, zvišamo možnosti za dober rezultat	dopovedujemo si, da nismo v redu, da nečesa ne zmoremo, ker izzovemo negativna čustva, slabo voljo, jezo... vse to vpliva na nizko samopodobo in poslabša možnosti za dober rezultat

Uporaba pozitivnega samogovora ni povsem enostavna, zato si športniki lahko pomagajo z naslednjimi koraki.

1. **Identifikacija negativnega notranjega dialoga, samogovora** – če želimo spreminjati svoje razmišljanje, se je potrebno najprej z njim spoznati, zato da ga bomo lahko kasneje, ko se bo takšna misel pojavila, takoj opazili in spremenili v pozitivnega:

- *s preišljevanjem* (razmislimo o tem, kdaj so se pojavile negativne misli, kakšna je bila njihova vsebina, kakšne so bile okoliščine dogodka, ali se pogosteje pojavljajo ene in iste misli...)
- *s predstavljanjem* (zamislimo si neko tekmovalno situacijo, jo podoživimo in bodimo posebej pozorni na misli, ki se pojavljajo ob podoživljanju)
- *z zapisovanjem* (takoj, ko pri sebi opazimo negativno misel, jo zapišemo na list papirja).

## 2. Ustavljanje negativnih misli (stop, nehaj, ni res, pozitivno razmišljam...):

- *poiščemo neko ključno besedo, s katero ustavimo negativno razmišljanje.* Miselni tok, ki se odraža v negativnih mislih, je namreč potrebno nekako zaustaviti in to najlažje naredimo z neko besedo. Nato lahko ustavljanje negativnih misli treniramo naprej v predstavah in ga nato počasi prenašamo v resnične situacije, kjer se pojavlja.

3. **Spreminjanje negativnih misli v pozitivne** – obrnimo negativne, uničujoče misli v take, ki nas spodbujajo. Spodaj so prikazani začetki stavkov, ki jih lahko obrnemo v pozitivne. Pomembno je, da jih spremenimo v takšne misli, kakršnim verjamemo, ali v takšne ki so se v preteklosti izkazali za uporabne. Navajam primer.

Dopolnite stavke na levi in potem isto »dopolnilo« prepisite še na desno stran. Preberite oba stavka. Se vam zdita drugačna? Na levi so primeri negativnih misli in na desni pozitivnih (Syer in Connolly, 1988, v Kajtna in Jeromen, 2007).

Težko mi je _____ .	→	Izziv mi je _____ .
Upam, da _____ .	→	Verjamem, da _____ .
Če _____, potem _____ .	→	Ko _____, potem _____ .
Poskusil/a bom _____ .	→	Bom _____ .
Ne morem _____ .	→	Nočem _____ .

Vendar pozor! Včasih so negativne misli pravzaprav dejstva. Če ste na svetovnem pokalu in niste dobro pripravljene in bo poraz pomenil izpad iz nadaljnjega tekmovanja, misli »kaj pa, če mi ne uspe?« ni smiselno obračati na način »uspelo mi bo«, ker je realno mogoče, da ne zmagate. Bolje je razmišljati v stilu »Osredotoči se na borbo, o posledicah razmišljam pozneje.« Ali: »Važna je dobra borba, ne le zmaga« (Kajtna in Jeromen, 2007).

### 1.2.6. RAZUMNO RAZMIŠLJANJE

Naslednja je tehnika razumnega razmišljanja, ki je uporabna v primerih, ko se športnik ne more znebiti negativnih misli in jih zamenjati s konstruktivnimi. V takšnih primerih so negativne misli že tako zakoreninjene, da športnik slepo verjame, da so resnične.

Nerazumljive misli imajo naslednje oblike (Tušak in Faganel, 2004):

- dobri športniki nastopajo brez napak, jaz sem naredil napako, zato nisem dober športnik
- vse kritike so slabo namerne, trener me je pravkar kritiziral, zagotovo mi hoče škodovati
- zmaga je glavni cilj v športu, jaz nisem zmagal, torej sem poraženec.

Primeri pogostih nerazumnih prepričanj športnikov, ki vodijo v stres:

- moram biti priljubljen in ljubljen od vsakega pomembnega človeka v mojem življenju, če nisem, je to nekaj strašnega
- ne smem narediti napake, ker je to nekaj najhujšega
- ljudi, ki so neprijazni in ne upoštevajo fair-playa, moraš obsojati in gledati na njih, kot da so pokvarjeni in slabi
- dogodki iz preteklosti lahko še vedno vplivajo na moje obnašanje in mišljenje v sedanjosti
- ljudje in dogodki morajo biti vedno taki, kot jaz hočem, da so.

Za učinkovito soočanje s stresom je potrebno vzpostaviti naslednja nasprotja prejšnjim prepričanjem, ki jih podkrepimo z vizualizacijo situacije oz. tega, o čemer razmišljamo.

Primeri korekcij misli:

- ✓ Lepo je imeti okoli sebe ljudi, ki ti nudijo oporo in ljubezen, a tekmujem tudi brez tega.
- ✓ Narediti stvar brez napake je odlično, a motiti se je človeško.
- ✓ Tudi, če imam občutek, da so z mano ravnali neenakopravno, ne smem kriviti drugih za slab nastop. Sam sem odgovoren za svoje obnašanje.
- ✓ Slaba izkušnja iz preteklosti so le sanje, ki jih lahko spremenim.
- ✓ Ljudje se obnašajo kot sami hočejo, ne tako, kot hočem jaz.

Prvi korak k soočenju z nerazumnimi mislimi je odkrivanje le-teh. Vendar pa to ni lahko. Športniku je treba pomagati pri identificiranju slabih misli. Največkrat se pokažejo v nepredvidljivih situacijah, ko imamo o nečem drugačno mnenje, ko se nekdo ne obnaša po naših pravilih, ko ne preneseš stvari, ki niso take, kot bi morale biti... Izvor teh problemov je poskušanje posameznika, da bi nadzoroval neko situacijo ali pa ljudi, ko to ni mogoče. Ključ do rešitve je v tem, da športnik spozna, da so nekateri dogodki in stvari izven njegovega dosega in da se z njimi ne sme obremenjevati (Tušak in Faganel 2004).

Znanstveniki že vrsto let skušajo ujeti v meje razložljivega tisto razliko, ki deli »najboljšega« (tistega, ki je v danem trenutku najbolje izkazal svojo ustvarjalnost in uspel najbolje udejaniti svoje »izrazne sposobnosti« oz. trenutne zmožnosti) od drugih. Vprašanje na prvi pogled preprosto: kaj je tisto, kar da posamezniku v določenem trenutku zmožnost za preskok v »svet dosežkov«, zapisanih celo prihodnjemu stoletju? Včasih celo takrat, ko ima slabše osnovne socio-psiho-fizične lastnosti in sposobnosti od mnogih, ki so bili v tistem nastopu manj uspešni.

Zato so vprašanja, ali so športniki morda drugačni, kot smo mi sami, kaj jih žene, kako se počutijo v trenutkih zmagoslavja in kako v trenutkih razočaranja, čemu se odpovedujejo in kako zmorejo vztrajati v tako napornih treningih, popolnoma razumljiva (Bednarik in Tušak, 2001).



## 1.2.7 KONTROLA OZ. NADZOR NAD PSIHIČNIMI KRIZAMI OB POŠKODBAH

Pogosto imajo vrhunski športniki (tudi judoisti) občutek, kakor da sta motivacija in njihov trud duševna dejavnika, ki jih ločujeta od drugih športnikov.

Če doživi judoist serijo neuspehov ali poškodbo, sta njegova zagnanost in vztrajnost na preizkušnji. Pri padcu učinkovitosti v borbi, se mora judoist skrbno odločiti, katera področja svoje borbe bo spremenil ali ne, ali naj se bori bolj ali manj, ali naj preizkusi nove oblike treninga in pridobivanja kondicije ali pa naj ostane pri starih. Najpomembnejši pa je razmislek, ali ni boljše ostati miren in počakati, da ta frustrirajoča faza kariere mine. Poškodba deluje še slabše, saj mora športnik počakati na to, da se mu povrne zdravje, pa čeprav mu je uspelo obdržati pozitivno duševno naravnost. Ali pa bo športniku judoistu uspelo premostiti padec nivoja na tekmovanjih, pa je odvisno od njegovega čustvenega nadzora in od podpore družine, njegovih prijateljev in trenerja.

Znanstvene raziskave so pokazale, da je večina padcev uspešnosti povezana s poškodbami. In če je bil športnik že kdaj poškodovan, je potem še bolj občutljiv za nove poškodbe (Loehr, 1997). Takšni nevarnosti je ob povratku na blazine izpostavljenih veliko judoistov. Športniki, ki so že bili kdaj poškodovani, bi lahko povedali, da je telesna bolečina sicer neprijetna zadeva, da pa je duševna bolečina – razočaranje, frustracija, muka, negotovost, jeza – povsem nekaj drugega. Vprašajte Saša Jereba, ki se je po poškodbi vrnil k športu, kaj je bilo močnejše, telesna ali duševna obremenitev. Sploh ni nobenega dvoma. Še bolj vznemirjajoče je, da lahko duševna travma traja še mesece, celo leta po tistem, ko je bila dejanska telesna poškodba že ozdravljena.

Poškodbe lahko imajo dolgotrajne negativne duševne učinke. Misel na akutno poškodbo je za večino športnikov strah vzbujajoča predstava in to ne glede na to, kako dolgo bi ta poškodba lahko trajala. Športniki se najbolj bojijo nasveta zdravnika, ki jim svetuje, da naj mesec ali dva prekinejo aktivnosti in da se bo potem videlo, kako in kaj. Majhne kronične poškodbe, ki stalno bolijo, in športniku ne dopuščajo, da bi treniral s polno močjo, stopnjujejo frustracijo tako dolgo, dokler ni športnik duševno uničen.

Padci so v športu neizogibni in tudi judo ni nobena izjema. V primeru, da športnik judoist doživi zlom, podajam štiri točke, ki so omogočile comeback že veliko športnikom:

- ✓ Športnik naj se zaveda, da ga čaka čustvena borba in trdno naj bo odločen, da ta boj dobi. Če ne more trenirati in se boriti, si mora biti na jasnem, da mora poleg telesne bitke prestati tudi pomemben duševni boj.
- ✓ Športnik naj ima poškodbo za zvitega in trmastega nasprotnika, ki ne igra pošteno. Če bo njegova naravnost negativna, če se bo sam sebi smilil ali če bo postal depresiven, bo s tem omogočil nasprotniku, da bo zmagal. Športnik lahko prejme tudi ta izziv. Krizo lahko uporabi za to, da izboljša svojo čustveno moč. To se zgodi, če je pozitivno naravn, angažiran in ostane močan.

- ✓ V obdobju rehabilitacije naj se osredotoči na to, da bo uresničil nekaj pozitivnih ciljev. Najslabše, kar lahko športnik počne v tem obdobju ko ima časa na pretek je, da poležava. Potrebuje nov duševni izziv, nekaj, kar ga bo spodbujalo (opravljanje izpitov, pridobivanje novih znanj...).
- ✓ Telesno naj športnik ostane toliko aktiven, kolikor mu dopušča poškodba. Zelo pomembno je, da ostane aktiven, čeprav se ne more boriti na blazinah. S tem se doseže dvoje: telesno ostane pri močeh in lahko nato hitreje trenira judo s polno močjo. Poleg tega pa aktivnost pomaga, da se uspešneje upira depresiji in negativnim čustvom. Če športnik ne more teči, verjetno lahko hodi, ali pa kolesari, plava... Lahko dela vaje za mišice trupa, vaje pri katerih koleno ali gleženj nista udeležena. Poiščite mu vaje, ki jih lahko dela in naj vadi redno.
- ✓ Športnik naj poskrbi za optimalno kondicijo. Disciplinirano naj se drži načrta treningov in naj se prehranjuje pravilno. Z vsem tem naj začne brez odlašanja.
- ✓ Izboljša naj svoje ravnotežje. Skrbi naj za to, da bo imel med treningi (tudi med randoriji) boljši občutek za telesno in čustveno ravnotežje.
- ✓ Izogiba naj se pretiranim analizam in ne menjuje venomer tehnike metov. Če je že izgubil ritem, potem bodo vse nadaljnje spremembe samo še povečale njegovo negotovost.
- ✓ In končno, športnik naj vodi dnevnik. Zapisuje naj si svoje razpoloženje, s kakšno energijo razpolaga in kaj počne s časom. Dnevno naj beleži spremembe razpoloženja. To mu bo pomagalo, da se bo lahko osredotočil na svoj cilj in lažje vztrajal (Loehr, 1997).

Loehr (1997) meni, da se poškodbam se v športu ne da izogniti, so del izziva. S pravilnim odnosom se lahko takšen prisilen odmor uporabi za to, da se na novo napolnijo baterije ter da športnik prezgodaj ne izgori. Z razmišljanjem se lahko dokoplje do boljšega razumevanja svoje borbe in tekmovalnega stila.

Dolgoročno gledano pa imajo vpliv na športnikovo judo kariero prej njegove reakcije na poškodbe kot pa poškodbe same.

## 1.2.8 NAPOTKI ZA PRIPRAVO NA TEKMOVANJE

Loehr (1997) meni, da ko doseže nakopičeni stres neko višino, potem na nenavaden način izgineta talent in spretnost. Ponovno se pojavita, ko se športnik spočije in sprosti.

Izkušnje vrhunskih športnikov govorijo o naslednjem:

- Napačno je odpravljati slabo borbo, ki jo je povzročil duševni pritisk, s povečanim pritiskom na treningu. To pri mnogih športnikih samo poveča začarani krog stresa. Pogoji, ki omogočajo odlične dosežke, kot so borbena duha, odločenost nikoli se predati, lahko dosežke tudi blokirajo, in sicer takrat, ko pritisk preseže neko določeno točko.

- Paziti je potrebno, da pred turnirji športniki ne bodo preveč trenirali. Judoisti se pogosto v dvobojih na treningih in drugih oblikah treninga tako razdajajo, da so ob začetku turnirja pod prevelikim telesnim in duševnim stresom.
- Tudi med turnirjem samim naj judoisti ne trenirajo preveč. Če morda mislite, da mora športnik na dan turnirja še narediti sto vstopov, je po vsej verjetnosti bolje, da se sprosti.
- Če imajo športniki na dan turnirja probleme s stresom, potem se trudite, da mu boste pred začetkom turnirja trening omejili, športnik pa naj počne stvari, ki ga veselijo.
- Če je verjetno, da so športnikovi slabi dosežki na turnirjih posledica prevelikega pritiska, si za borbe zastavite drugačne cilje. Če športnik spremeni pričakovanje v zvezi s tem, kar naj bi storil in česa ne, potem se spremeni tudi dinamika pritiska.
- Na turnirjih bi morali čas, ki ga športnik preživi zunaj judo dvoran, načrtovati ravno tako skrbno, kot čas treningov. Za športnika načrtujte stvari, ki ga odvrčajo od juda ter ga istočasno veselijo in sproščajo.
- Poskušajte doseči, da bodo športniki pred pomembnimi turnirji kar najbolj telesno pripravljani.
- Pojasnite ljudem, ki so na turnirjih v športnikovi bližini, da le-ti ne potrebujejo nobenega priganjanja, pogovorov o judu ali pogovorov, ki bi jih motivirali. Osebe, ki je v ožjem športnikove krogu na dan tekmovanja ve, kakšna je njihova vloga.

### 1.2.9 TAKTIČNO IN STRATEŠKO VEDENJE NA TATAMIJU

Loehr (1997) meni, da športniki s stalnim ritualom, to se pravi z vedno enakim **vedenjskim vzorcem** v določenih situacijah, zdržijo pritisk turnirjev lažje kot tisti, ki rituala nimajo. Ritual pred pričetkom borbe je lahko poteg za pas z obema rokama, pihanje v dlani, globoko dihanje, ploski z rokama, močni in glasni poskoki na blazinah ali potegi po ušesih.

Takšni rituali so zelo koristni ter športnikom pomagajo, da lažje prenesejo duševni pritisk. Kadar se pritisk med borbo stopnjuje, težimo k temu, da hitimo, da hodimo hitreje, preprosto izgubimo naravni občutek za hitrost in ritem. Če pa se strogo držijo določenega števila ritualov, se lahko temu izognejo. Rituali pripomorejo k temu, da se koncentracija okrepi, da se poveča intuicija v borbi, da ostanejo sproščeni in da povečajo intenzivnost tik preden dosežejo točko. Pripomorejo tudi k temu, da se v težavnih situacijah ne sproži kar takoj biološki alarm in da se duh in telo mobilizirata za takojšnje učinkovito ukrepanje. Če se športnik zvesto drži natančnega zaporedja ritualov, se mu bo verjetno redkeje dogajalo, da bi prelahko izgubljal točke.

Izraz prednastopne rutine (rituali) se nanaša na sistematična zaporedja misli in dejanj, pomembnih za nalogo, ki jih športnik izvede pred nastopom oz. pred izvršitvijo specifične športne spretnosti. Sestavljene so torej lahko iz kognitivne komponente in vedenjske komponente (Kajtna, 2008).

Pet učinkov prednastopnih rutin (Boucher, 1990, v Moran, 1996):

- izboljšujejo koncentracijo – pomagajo usmeriti se na pomembne dražljaje
- pomagajo premagati tendenco k razmišljanju o preteklem neuspelem nastopu
- lahko sprožijo vedenje, ki je potrebno za uspešno izvršitev spretnosti
- uporabljajo se kot ogrevanje pred nastopom
- preprečujejo pojav paralize zaradi analize.

Lebron James, ki je bil že pred leti okronan za Jordanovega naslednika je prvo “košarkarsko” ime podjetja Nike. Novi televizijski oglasi, v katerem nastopa zvezdnik Cleveland Cavaliersov, so postali že tradicija pred velikimi športnimi dogodki ali večjimi prazniki v ZDA. Nike je proti koncu lanskega leta pred tradicionalnim družinskim praznikom (Thanksgiving) lansiral novi TV oglas, ki bo služil promociji novih LeBronovih superg “Zoom LeBron VI”. Inspiracijo novemu TV oglasu je dal kar Lebron James sam, s svojim že *tradicionalnim ritualom mazanja rok in metanjem krede v zrak*. Tovrstno dejanje pred vsako tekmo pa je eden najbolj prepoznavnih ritualov posameznega športnika pred tekmo. Fotografija Jamesa z razprtimi rokami in belo kredo v zraku krasi tudi marsikatero naslovnico v tiskanih medijih in oglasih. Jamesov ritual je tudi inspiracija za nove TV oglase. Jamesov ritual inspiracija za nov tv oglas. (19.1.2009). Športne vizije 2. Pridobljeno 22.1.2010 iz <http://blog.zmagovalec.com/category/blagovne-znamke/>.

Mnoge judoiste tudi preseneča, da je v celotni dolžini borbe le približno 80% dejanske borbe. Do 20% časa (ali tudi več) pa se porabi ob sodnikovem znaku »matte« za prekinitev akcij, pripravo na ponovni pričetek borbe, popravljanje kimone, zavezovanje pasu ter preverjanje sodniških odločitev. Le malo judoistov pa razmišlja tudi o tem, kaj in kako naj trenirajo, da bi izboljšali svojo učinkovitost v teh 20% borbe. Iz izkušenj vem, da ima vse, kar počne judoist v tem času dokaj velik vpliv na uspeh v tekmi.

Loehr (1997) navaja, da naj športniki izkoristijo odmor po sodnikovem znaku »matte«! Če želijo izboljšati svoje dosežke med prekinitvami borbe, morajo biti pozorni na troje:

- ✓ da čim bolj sprostijo mišice, zmanjšajo frekvenco srčnega utripa ter se izdihajo
- ✓ da so pred vsakim ponovnim napadom nabiti z energijo in primerno vznburjeni in da iz pozitivnih čustev črpajo energijo in pripravljenost za aktiviranje vseh sil (počutiti se morajo izzvane)
- ✓ da načrtujejo in vizualizirajo to, kar bi pri naslednjem prijemu želeli doseči; naj vizualizirajo pred začetkom naslednjega prijema to, kar naj bi se zgodilo (in ne tega, čemur bi se radi izognili).

S pomočjo teh napotkov lahko športniki nadzorujejo svoj napredek v odmorih med prekinitvami borbe. Vaje bodo športnikovo obnašanje avtomatizirale.

- **Nadzor oči:** oči naj počivajo na nasprotnikovem čelu, kar bo športnikom preprečilo sklanjanje glave in povešanje ramen.
- **Ritual:** pred borbo in med njo naj poskušajo uravnovežiti rituale, sprostitvev, koncentracijo in intenzivnost.
- **Tempo:** navadijo se na svoj določen tempo, še posebej, če so jezni, nervozni ali se trudijo vzpostaviti čustveno in telesno ravnovežje.
- **Dihanje:** med prekinitvami borbe naj vadijo intenzivne vdihe in izdihe, ki jih bodo sprostiti ter znižali utrip.
- **Visoka stopnja pozitivne intenzivnosti:** tudi kadar se športniki počutijo zelo utrujeni in polni negativnih misli, naj vzbujajo vtis, kot da so izjemno pozitivno naravnani. Naj se pretvarjajo brez skrbi!
- **Mir in sprostitvev:** če so nervozni in napeti, se morajo truditi, da dajejo vtis sproščenosti in mirnosti. Aktivno naj sproščajo mišice ob vsaki prekinitvi borbe.
- **Naj ne ostajajo v čepu** ob prekinitvi borbe: čepu se običajno pridruži še povešanje glave, kar nakazuje na »strinjanje s porazom«, vsekakor pa v športnikih spodbudi negativna čustva. Čim prej naj vstanejo ter se vzravnaajo!
- **Naj ne uporabljajo negativnih pogovorov samih s seboj:** izogibajo naj se negativnim pogovorom s samim seboj. To lahko učinkuje samo negativno in spodbuja nasprotnika.
- **Pozitivna naravnost:** o svoji situaciji naj razmišljajo pozitivno, tudi takrat, ko jim ne gre dobro. Počutiti se morajo izzvane.
- **Naj se borijo:** naj ne bodo preplašeni, če postaja težko; nastopijo naj odločno in z vero v zmago.
- **Roki naj dvignejo visoko** – samozaupanje še višje: dvignjene roke judoista imajo simbolični pomen: »Moji roki sta visoko, jaz pa še bolj.«

### Telesna drža judoista

Veliko judoistov sploh ne razmišlja o tem, kako hodijo in v kakšni drži so med borbo ter med prekinitvami. In redki med njimi vidijo povezavo med načinom drže in duševno močjo. Med obojim je namreč povezava. Za primer si oglejte na posnetku borbo dveh vrhunskih judoistov ter opazujte njuno držo. Je judoist zravn s pokončno dvignjeno glavo? Čepi in je povetil še glavo? Ima roki v bok ter čaka? Je dobil točko on ali nasprotnik? Se počasi vrača na svoje mesto? Je ob nadaljevanju borbe ponudil roko nasprotniku? Udarja po blazinah? Iz omenjenih načinov lahko razberemo čustveno stanje športnikov.

Dobri tekmovalci znajo izredno dobro nadzorovati svoja čustva. To se opazi po njihovi hoji, po drži glave, ramen, in tudi po načinu, kako zategnejo (popravijo) pas. Primerna kretnja zategovanja pasu lahko signalizira samozaupanje, pozitivno energijo in sproščenost.

Drža judoista lahko razkriva negativne čustvene reakcije:

- npr. jezo (če z rokami tolčejo po blazini ali zamahujejo)

- nizko intenzivnost, razočaranje in pomanjkanje borbenega duha (razpeta kimona, pas vlečejo za sabo; pas držita le dva ali trije prsti)
- slabo koncentracijo: pas zavrtijo okoli prstov, ga držijo v roki ali imajo obešenega na rami.

Loehr (1997) navaja, da čustvena slabost povzroča pri večini judoistov večjo pogostost napak. Napake lahko izzovejo močne čustvene reakcije (razočaranje, zadrego, jezo, slabo voljo), le-te pa zopet slabo borbo. Pri nekaterih judoistih povzroči skoraj vsaka napaka čustveno krizo. Zanimivo pa je, da skoraj vsi judoisti podobno reagirajo na napake, kadar se dobro borijo in dobijo točke. Obrnejo se in polni samozaupanja odkorakajo, kakor da se ne bi nič zgodilo. Idealno bi bilo, če bi se po vsaki napaki počutili izzvane. Za naš čustveni računalnik je napaka samo podatek, da met ni bil brezhiben in da je potrebna sprememba. Brez napak bi bil proces učenja blokiran. Brez napak ni napredka. Toda negativna čustva blokirajo tudi napredek in so naravna reakcija na napake. Kakšna je torej rešitev problema? Odgovor je: judoist mora trenirati tudi čustva, tako da izzovejo napake konstruktivno čustveno reakcijo.

Tipična situacija na blazinah je videti takole: napaka povzroči motečo čustveno reakcijo npr. jezo. Judoist da jezi duška (zakolne, udari po blazinah) in ponovno napravi napako, in to zato, ker izrazi nezadovoljstva stopnjujejo nezadovoljstvo. Judoist se sicer počuti bolje, ker je jezo sprostil, toda če je že enkrat s pestjo udaril po blazinah, je skušnjava, da bo še enkrat, čim se bosta povečala jeza in frustracija velika.

Zdi se mi najprimerneje, da se ob napaki športniki vedejo tako, kot se jim zdi pravilno, in ne kot se počutijo. Tako še najlažje prekinejo začarani krog čustev. Ravnajo naj tako, kot da za njih napaka ni noben problem, da zaupajo vase in se počutijo izzvane. Zaželeno reakcijo naj tako dolgo simulirajo, dokler je ne bodo znali resnično izvesti. Teater naj zganjajo tako dolgo, dokler ta čustvena reakcija ne bo pristna. Pri tem pa je seveda pomembno, kako močno si bodo zategnili pas (Loehr, 1997).

### **1.2.10 PSIHOLOŠKA PRIPRAVA JUDOISTOV**

Blumenstein in Lidor (2007) sta v pripravi štiri letnega pripravljalnega programa na OI »Pot do olimpijskih iger od Aten do Pekinga 2008« pripravila štiri letni psihološki pripravljalni program športnikov za izraelsko judo reprezentanco, kjer sta proučila psihično, tehnično, taktično in psihološko pripravo športnikov judoistov.

Pri psihološkem pristopu do športnika - judoista sta izpostavila štiri pravila:

- športni psiholog mora biti v osebju ekipe in redno opravljati individualne termine s športniki
- športni psiholog mora pripravljati svoj program skupaj s trenerji
- športni psiholog se mora na tedenski bazi sestajati s trenerji ter izmenjevati mnenja
- psihološki pregledi morajo biti opravljeni laboratorijsko, praktično in v domačem okolju.

Avtorja sta razdelila psihološko pripravo čez obdobje 4 let. V prvem letu sta pomembna dva cilja: pregled prispevka psihološkega treninga na športnika, drugi cilj pa je ugotoviti, kašno psihološko pripravo in kaj športnik potrebuje. V drugem in tretjem letu je najpomembnejši cilj privzgojiti športnikom načine, kako lahko med aktivnostjo oz. med tekmovanjem izboljšajo nastop. Četrto, tj. zadnje leto je najpomembnejše. Ker so športniki čez vse leto izpostavljeni stresu, so v tem letu pomembni trije cilji:

1. Pomagati športnikom, da se pripravijo na najpomembnejša tekmovanja.
2. Nadaljevati s psihološko pripravo športnikov, ki so že tekmovali na OI.
3. Pomagati športnikom, ki so »spodleteli« pri lovljenju norme za OI.

Zapisala sta, da naj se športni psihologi posvetijo temu, v čem so najboljši. Redno naj sodelujejo s preostalim delom strokovne ekipe ter tekmovalci. Psihološka priprava je le ena od priprav v športu. Obstajajo tudi druge vrste priprav, kot so fizična, tehnična in taktična, ki bi naj bile pomembnejše od psihološke.

Kalina, Chodala, Dadelo, Jagiello, Nastula in Niedomagala (2005) so v študiji »Empirična baza za predvidevanje uspeha v borbi in samoobrambi« preverili postavko, da telesni status (superiornost) ni absolutni predpogoj za zmago nad nasprotnikom v neposredni borbi ne stoji in tudi ne v parterju.

Izvedli so 4 raziskave, pri vsaki so uporabili specifično raziskovalno tehniko, s ciljem iskanja odgovora na problem raziskave, hipoteze pa so preverili na testirancih, ki nimajo izkušenj v borbi ter na drugi strani na športnikih borilnih športov.

Raziskava št. 1 je bila izvedena zaradi ugotavljanja povezanosti splošne telesne priprave z rezultati borbe v judu v stoječem položaju. Vključenih je bilo 22 dečkov, starih 11 let, težkih od 20,5 do 39,5 kg, ki so se borili v sestavah šestih ekip, razdeljenih po telesni teži.

Raziskava št. 2. je ugotavljala povezanost starosti, telesne teže ter rezultata borbe v judu v stoječem položaju na vzorcu 21 dečkov, začetnikov v judu. Starost vključenih je bila od 7 do 13 let, težkih od 22,0 do 44,6 kg. Razdeljeni so bili v 6 tekmovalnih ekip. Z raziskavo št. 3 so ugotavljali povezanost starosti, telesne teže in rezultata borbe v judu v stoječem položaju na vzorcu profesionalnih telesnih stražarjev (body guard) oz. kandidatov za to delo. Vključenih je bilo 113 moških v starosti od 19 do 43 let, težkih od 67 do 125 kg. Razdeljeni so bili v 23 tekmovalnih ekip.

Raziskava št. 4. pa je ugotavljala povezanost starosti, telesne teže in rezultata borbe v judu v stoječem položaju ter v parterju na določenem vzorcu vojakov. Prav tako se je ugotavljala povezanost rezultata obeh tipov borbe. Vključenih je bilo 33 vojakov, rekrutov v starosti med 19 in 21 let, težkih od 58 do 96 kg. Razdeljeni so bili v 2 ekipi, imeli so borbe v parterju, kjer so na znak start morali nasprotnika držati v parterju 20s. Telesna pripravljenost vseh vključenih se je ugotavljala z baterijo 8 motoričnih in funkcionalnih testov.

Rezultat borbe v stoječem položaju se je ugotavljal s pomočjo modificirane sumo formule na osnovi štirih zmag. Skupna tekmovalna učinkovitost je bila definirana s pomočjo treh indeksov: rang v lastni ekipi, indeks tekmovanja ter indeksom borbe. Rezultat borbe v parterju je bil ugotovljen s pomočjo formule juda v krožnem sistemu do doseženih treh zmag.

Dobljeni rezultati omenjene študije so pokazali, da superiornost nad nasprotnikom v telesni pripravljenosti ni predpogoj za uspeh v borbi. V prvi raziskavi so 4 od 6-ih ekip, ki so dosegale najboljše rezultate na področju tudi psihološke priprave - dosegle tudi najboljše rezultate. Podobne ugotovitve so bile v raziskavi št. 2, kjer so 3 od 5 ekip, ki so dosegle najboljše rezultate, bile tudi najboljše psihološko pripravljene.

Povezanost ranga posameznika znotraj skupine in telesne pripravljenosti, ugotovljene z baterijo motoričnih in funkcionalnih testov je bila potrjena samo pri vključenih v prvi in četrti raziskavi. Telesna pripravljenost kot takšna ni pokazala povezanosti s pokazatelji učinkovitosti na tekmovanjih (v borbah).

Rezultati so tudi pokazali, da obstaja povezava med telesno težo in rezultatom na tekmovanju, ter da parcializacija telesne teže vpliva na zmanjšanje povezave iz rezultata sumo in judo borbe pri vojakih rekrutih. Pri otrocih je potrebno takšen rezultat previdno tolmačiti, saj so bile razlike v njihovi poziciji v skupini pomembno manjše. Na osnovi rezultatov so domnevali, da je adekvatna psiho motorična kompetentnost (talent) pomembnejši predpogoj za zmago v borbi pri otrocih. Judoisti juniorji se niso pokazali nujno inferiorni proti vojakom rekrutom, upoštevajoč njihovo starost in pričakovano telesno pripravljenost. Parcializacija telesne pripravljenosti ni vplivala na velikost povezanosti rezultata sumo in judo borbe. Dobljeni rezultati so pomembni za upoštevanje v začetnih fazah treninga judoistov, kot tudi treninga samoobrambe vsakega prostovoljca, ne glede na starost. Ugotovili so, da borbe izvedene po modificirani sumo formuli ne zahtevajo uvajalnega treninga in se lahko izvajajo tudi pri otrocih v zgodnjem šolskem obdobju z ozirom na metodološke prednosti in enostavnost organizacije sumo borb ter ob dejstvu, da obstaja visoka povezanost končnega rezultata med sumo in judo borbo v parterju, pa se lahko sumo tekmovanja uporabljajo kot specifičen test za ugotavljanje sposobnosti v borbi.

Mikheev, Mohr, Afanasiev, Landis in Thut (2002) so v raziskavi »Motorična kontrola in hemisferična specializacija pri profesionalnih judoistih« raziskali motorične in kognitivne profile. Pri dolgoročnih motoričnih treningih so odkrili razlike v hemisferičnih specializacijah med profesionalnimi judoisti in kontrolno skupino skozi nalogo številnih ročnih in nožnih nespretnosti. V raziskavi je sodelovalo 34 nosilcev črnega pasu, moških judoistov starih med 16 in 35 let med katerimi sta bila 2 levičarja ter kontrolno skupino 35 moških, ki so bili stari med 18 in 40 let, med katerimi je bil 1 levičar, vsi ostali pa desničarji. Kontrolna skupina je bila brez športnega treninga in izkušenj. Podatki so pokazali:

1. Da je razlika med nožnimi in ročnimi nadzornimi predmeti bila različno vidna v vsakem izmed judoistov ter kontrolnimi skupinami.
2. Telesna drža je bila različna pri teh motoričnih profilnih faktorjih pri judoistih in kontrolno skupino.
3. Judoisti raje neprestano oddelajo (oz. naredijo) določene poteze, z levo večkrat odigrane poteze in kontrolirane kot povprečni desničarji.
4. To je bilo še posebej res za judoiste, ki so se dokazali najbolj v znanju.
5. V pozno zavednih poslušnih nalogah in pozno zavednih vizualnih nalogah so judoisti vklopili desno hemisfero vključevanja relativno kontrolirano.



Avtorji študije so predlagali, da med motoričnimi in posturalnimi pridobljenimi spretnostmi (dolgoročni judo treningi) lateralnimi bolj uporabljenimi, so modificirani verjetno zaradi neuroplasticije. Preko tega odkritja so podprli multidimenzionalni pogled na nespretnosti. Povečana levoročna ali levonožna uporaba s prekomernim treningom je dokaz za desnohemisferično sodelovanje v praksi. Odkritje, da judoisti uporabljajo komparativno več levoročnih izbir kot kontrolna skupina za nekatere akcije, ki so ponavadi odigrane iz leve strani hemisfere/desne roke, kar nakazuje, da je desna hemisferična stran prisotna v motorični kontroli.

## **1.3 JUDO**

Izraz judo vsebuje dve japonski besedi. Ju pomeni biti nežen, uglajen, do pa pomeni pot. Torej pomeni nežno, mehko (uglajeno) pot. Domovina juda je Japonska.

### **1.3.1 ZNAČILNOSTI JUDA**

Judo je natančna in zahtevna veščina. Vadba judo tehnik pomaga judoistom doseči splošno pripravljenost, kot so moč, gibčnost, hitrost, dinamično in statično ravnotežje, vzdržljivost idr. Judoist se z vadbo krepi in postaja močnejši ter hitrejši. Judoisti postanejo tudi mojstri določenih tehnik, s katerimi zmagujejo na tekmovanjih. V procesu vadbe postanejo dobro telesno pripravljene športniki, ki dobro poznajo in znajo uporabljati tehnike, kar je predpogoj za kakovostno tekmovalno kariero.

Brousse in Matsumoto (2002) menita, da pa cilj in vloga juda ni samo obvladovanje nasprotnikove moči s pomočjo posebnih prijemov, temveč predvsem v vzgajanju človeka v smeri psihofizičnega ravnovesja in zrelosti. S pridobivanjem znanja o obvladovanju nasprotnika, se judoist postopno uči tudi obvladovanja samega sebe. To pa je veliko težje in pomembnejše v življenju.

Mnogi kineziologi se danes strinjajo, da je judo najvažnejši ali eden od najvažnejših športov za skladen razvoj osebnosti. Čeprav ne smemo negirati vrednosti drugih, prav gotovo enako težkih športov, veliko bolj popularnih, ali lažjih, pa niti eden od njih ne vpliva toliko na pozitivno spremembo psihosomatskega statusa kot judo. Zaradi tega se judo danes kot sistem fizične vzgoje ne trenira samo v klubih in ni usmerjen samo na razvoj tekmovalnega športa, temveč se ga uporablja v šolah, policiji, vojski, enotah teritorialne zaščite ter rekreaciji. Vse to, kot tudi atraktivnost tega športa, kvaliteta tekmovanj, ter možnost, da se z njim ukvarjajo moški in ženske je prineslo judu veliko popularnost v svetu. Spada v skupino kontaktnih športov.

Judo tehnike se izvajajo stoje in v parterju, torej na tleh. Stoje se največkrat izvajajo meti, medtem ko se na tleh izvajajo končni prijemi, katerih cilj je v določenem položaju obdržati nasprotnika na hrbtu, izvajati kontrolo nad njim, davljenja ter vzvodi. Meti so razvrščeni v štiri glavne skupine: ročni meti, bočni meti, nožne tehnike ter telesni meti, pri katerih izvajalec pade pred nasprotnikom. Poleg tega se v parterju izvajajo tudi davljenja in vzvodni prijemi, to pa toliko časa, da se nasprotnik preda.

Danes judoisti, tako vadeči kot učitelji, pojmujejo judo kot sistem telesne vadbe in kot moralni sistem vrednot. Povezanost obeh komponent dela judo več kot le športno disciplino, predstavlja pomemben vzgojni in izobraževalni sistem, ki pomembno vpliva na posameznike, skupnosti, družbo, kulturo. Kot sistem moralne in telesne vzgoje judo pomaga posameznikom razviti močan značaj, ki ga odlikujejo pogum, prijateljstvo, spoštovanje, delovna etika in disciplina.

Judo je šport, ki omogoča doseganje ciljev na različnih ravneh: individualnem, skupnem, nacionalnem in mednarodnem področju. To dosega s preseganjem jezikovnih ovir, razlik med različnimi kulturami in pogledi na svet. Ne glede na to, od kod prihajate, kako vidite svet, v kakšni kulturi živite, je judo nit, ki druži ljudi v resnični svetovni vasi. Judo je pomembna vez med japonsko kulturo in drugimi deli sveta. Vpliv japonske kulture je mogoče zaznati v vseh vidikih juda, spoštovanju pravil vedenja, normah, tekmovalnih pravilih, tehnikah in podobno. Judo je sredstvo, ki so ga doslej izumili ljudje, da bi dosegali najbolj spoštovane vrednote človeštva in da bi z njim dosegli višjo raven človečnosti (Brousse in Matsumoto, 2002).

Judo pa ni samo šport ter uporaba borbenih tehnik, temveč je sistem telesnega, intelektualnega in moralnega učenja. Ima svojo kulturo, sistem, dediščino, običaje in tradicijo. Načelo uglajenosti judoisti prenašajo z blazin v vsakdanje življenje, v interakcije z drugimi ljudmi, z družinskimi člani, sodelavci in drugimi. Judo daje ljudem etični kodeks, način življenja in življenjsko filozofijo. Vadba judo tehnik pomaga ljudem doseči splošno telesno pripravljenost, moč, hitrost, gibčnost, dinamično in statično ravnotežje, vzdržljivost, koordinacijo ter samozavest. Judo vsebuje učenje vztrajnosti, spoštovanje, predanosti in zvestobe ter spodbuja razvoj moralnih in socialnih vrednot. Še več, načelo uglajenosti judoisti prenašajo z blazin v vsakdanje življenje v interakcije z drugimi ljudmi, družinskimi člani, sodelavci in drugimi. Judo daje judoistu tudi etični kodeks, način življenja in življenjsko filozofijo. Danes judo vadi milijone posameznikov in je zagotovo najbolj popularen borilni šport na svetu .

### **1.3.2. PRAVILA JUDO BORBE**

Tekmovalna pravila juda so zgrajena na 4 osnovnih ciljih: upoštevati je potrebno varnost tekmovalcev; izenačiti pogoje za oba tekmovalca, oz. prizadevanje za enake možnosti, kar se je pokazalo z določitvijo kategorij glede na težo tekmovalcev (danes so judoisti razvrščeni v 7 težnostnih kategorij); ohranjanje judo tradicije in tehnik ter spodbujanju napadalnega juda. Kot tudi drugi borilni športi, spada judo v skupino polistrukturalnih športov, za katere je značilno ravnotežje med energetske in informacijsko komponento ter učinkovitost

maksimalnih naprežanj (Čuš, 2004). Pravila judo borbe imajo namen ohranjati tradicijo in tehniko juda. Zato so sestavni del teh pravil tudi pravila priklanjanja oz. pozdravljanja, ki predpisujejo priklon ob vsakem prihodu in odhodu s tekmovalne površine in ob začetku in koncu vsake borbe (Brousse in Matsumoto, 2002).

### **1.3.3 TOČKOVANJE V JUDU**

Na svetovnih prvenstvih in olimpijskih igrah je čas borbe določen za moške 5 minut, za ženske pa 4 minute. Registrator kaže rezultat za oba tekmovalca in preostali čas borbe. Pravila judo borbe določajo, da je za zmago potrebno doseči le en ippon. Glavni sodnik na blazinah objavi ippon, kadar po njegovem mnenju izvedbena tehnika ustreza naslednjim kriterijem:

- kadar tekmovalec kontrolirano vrže nasprotnika na hrbet z znatno silo in hitrostjo
- kadar drži tekmovalec nasprotnika v končnem prijemu in se ta 25 sekund od objave ne reši iz prijema
- kadar se tekmovalec preda z dva ali večkratnim udarcem roke ali noge
- kadar je tekmovalec onesposobljen.

Poleg teže tekmovalcev pa je prizadevanje za večje možnosti tekmovalcev tudi sistem dvojnega repasaža na tekmovanjih, ki dovoljuje poražencu iz četrt finala, po zmagah v repasažu zasesti tretje mesto. Zato sta pri judu dve tretji mesti. Naslednji primer je točkovanje izvedenih tehnik s točkami pod vrednostjo wazaari (7 tehničnih točk) ter za yuko (5 tehničnih točk) in z uvedbo kazni. Tekmovalec je lahko kaznovan najprej z opominom, nato pa z 5 ali 7 tehničnimi točkami ter diskvalificiran, v kolikor ne upošteva tehničnih pravil borbe ali sodniških odločitev. Rezultati so vidni na registratorjih, na katerih lahko tekmovalec spremlja čas borbe, prav tako kot publika in sodniki.

Poleg tega je pa pomemben dejavnik enakih možnosti tudi v pravilih, ki določajo velikost, material in dimenzije kimona (Brousse in Matsumoto, 2002).

### **1.3.4. SISTEM PASOV TER JAPONSKA IMENA V JUDU**

Pomemben vidik juda po svetu je sistem pasov ali sistem rangiranja judoistov. Sistem pasov je način, s katerim organizacije, zveze priznavajo posameznikom njihovo znanje juda in njihov prispevek k razvoju juda kot športa in discipline.

V judu poznamo dve vrsti pasov. Govorimo o šolskih ali kyu pasovih in o mojstrskih ali dan pasovih. Doseganje dan stopnje pasu se navzven običajno vidi tako, da posameznik nosi črni pas. Nosilci visokih mojstrskih pasov od stopnje 6. dan do 8. dan, lahko nosijo črne pasove ali rdeče-bele pasove. Nosilci najvišjih pasov 9. dan in 10. dan pa lahko nosijo črne ali rdeče pasove (Brousse in Matsumoto, 2002).

Šolski pasovi so razvrščeni na več načinov. Originalni japonski sistem je vseboval šest šolskih pasov. Danes ima vsaka država svoj sistem pasov in svoja merila za napredovanje. Edini skupni imenovalec za vse države je ta, da začetniki nosijo pas bele barve. Poimenovanje šolskih pasov se začne obratno, torej posameznik najprej opravlja izpit za šesti kyu (beli pas), kateremu sledijo peti (rumeni), četrti (oranžni), tretji (zelen), drugi (moder) in prvi kyu (rjavi). Pri mojstrskih pasovih je obratno, najprej je prvi dan, zadnji oz. najvišji pas pa je deseti dan.

V svetu je danes 14 nosilcev mojstrskega pasu 10. dan, zadnji je bil podeljen leta 1997.

V Sloveniji imamo trenutno 517 mojstrov juda, od katerih imajo trije mojstri 7. Dan (Meško, Marošek in Očko, 2007).

Pri judu se uporabljajo japonska imena. Na začetku se morajo judoisti naučiti osnovnih metov v japonskem jeziku. Pri tem jim pomagajo trenerji, kasneje pa jim preidejo v »meso in kri«. Prednost japonskih imen je v tem, da so po vsem svetu enaka. Če gremo na trening v Rio de Janiero ali v Oslo, se bomo ob besedi »matte« ustavili. Ker poznajo japonska imena, judoisti nimajo težav z razumevanjem treninga.

### **1.3.5 JUDO ZA LJUDI S POSEBNIMI POTREBAMI**

Judo za osebe s posebnimi potrebami je v Sloveniji prisoten kakšnih 10 let. Model in metode vadbe so se v Slovenijo prenesle iz Nizozemske in Anglije. Model vključuje osebe s posebnimi potrebami v slovenske judo klube in ga je potrebno razumeti kot del sodobnih vključenih procesov marginalnih skupin v običajno okolje. Judo se je pokazal kot primeren šport, oblika rekreacije in terapevtsko sredstvo za ljudi s posebnimi potrebami.

V Sloveniji se z njim ukvarja približno 50 judoistov. Osebe s posebnimi potrebami so v Sloveniji vključene v 4 judo klube.

### **1.3.6 SISTEM TEKMOVANJ**

Pogoji, pravila in kriteriji za registriranje in kategoriziranje športnikov v Republiki Sloveniji ob temeljnih, zakonskih in drugih aktih predstavljajo enega najbolj pomembnih slovenskih dokumentov v slovenskem športu. Postavljajo pogoje za registracijo športnikov, njihovih športnih organizacij, tekmovalnih sistemov, predvsem pa opredeljujejo pogoje za pridobitev športnikovih statusnih pravic. Judo zveza Slovenije posreduje podatke o športnih dosežkih judoistov OK Slovenije, Odbor za vrhunski šport pri Olimpijskem komiteju Slovenije pa trikrat letno objavi seznam športnikov, ki so si na podlagi doseženih rezultatov in v skladu z veljavnimi kriteriji pridobili status kategoriziranega športnika Republike Slovenije svetovnega, mednarodnega, perspektivnega, državnega ali mladinskega razreda.

Pod okriljem Judo zveze Slovenije potekajo 4 kriterijske tekme v Sloveniji, na katerih se sešteva posameznikova uvrstitev, na osnovi dejanskih rezultatov pa selektorji predlagajo tekmovalce za tekmovanja v tujini. Tudi za tekmovanja v tujini so določene uvrstitve, ki jih morajo športniki – judoisti doseči. Na teh tekmovanjih z ustreznim mestom dosežejo normo, ki jih je vstopnica za največja tekmovanja. V primeru izpolnjevanja pogojev oz. doseženih rezultatov pa Odbor za vrhunski šport športniku poda ustrezno kategorizacijo.

### **1.3.7 UVRSTITEV JUDA MED OLIMPIJSKE ŠPORTE**

Judo se je prvič pojavil v družini olimpijskih športov na OI v Tokiu leta 1964, ženske pa so z nastopi na OI pričele v Seulu v Koreji leta 1988.

### **1.3.8 SVETOVNA IN EVROPSKA JUDO FEDERACIJA**

Svetovna judo federacija (IJF) združuje danes 201 nacionalni judo zvezi ob šestih pridruženih članicah. Število registriranih tekmovalcev, sodnikov in funkcionarjev znaša približno 25.500.000, kar uvršča judo po številčnosti na tretje mesto med svetovnimi športnimi federacijami.

Evropska judo federacija (EJU) združuje 50 članic, med katerimi je tudi slovenska judo zveza. Evropska judo zveza je vodilna kontinentalna judo sila, v okviru katere se letno organizira 10 tekem za svetovni pokal. Na največjih svetovnih tekmovanjih (OI; SP) osvajajo evropski judoisti vedno okrog polovice vseh kolajn.

### **1.3.9 PRIMERJAVA SLOV. JUDOISTOV Z JUDOISTI V DRUGIH DRŽAVAH**

Večina **slovenskih reprezentantov** trenira v svojih klubih. Dva do tri krat mesečno so organizirani skupni treningi, na različnih lokacijah. Ekipa oz. reprezentanca se tako bolje spozna na potovanjih na skupne priprave in velike tekme, kjer vsak posameznik zastopa državo Slovenijo.

Slovenski judoisti so zelo marljivi in željni uspehov, željni odrekaj, da se dokažejo v svetu. Morda so tudi (v stilu s slovensko nevoščljivostjo) zelo tekmovalni med sabo in poskušajo narediti boljši rezultat kot pa drugi reprezentanti. Veliko krat se namreč za eno mesto na evropskem (ali drugem) prvenstvu borita v isti kategoriji dva ali trije judoisti. Moška članska reprezentanca ni svetovna velesila, čeprav imamo posameznike, ki izstopajo in so sposobni doseči tudi kolajne na največjih svetovnih tekmovanjih.

**Japonska** je dežela juda. Judo je tradicionalen, pomemben je duh posameznika in ekipe. Pomembno vlogo imajo vrednote, obstaja pa tudi hierarhija v medsebojnih odnosih. V času šolanja (osnovna in srednja šola ter univerza) je judo dobesedno način življenja, saj judo ekipa študira, trenira in živi skupaj. Za večino tekmovalcev - ne glede na to, da so zelo kvalitetni

judoisti, pa je zastopanje svoje ekipe tudi vrhunec kariere. Na tisoče je takšnih, ki niso ali pa ne bodo nikoli videli tekem svetovnega pokala (čeprav bi marsikateri izmed njih tam osvojil kolajno) in bodo z judom prenehali, ko pričnejo z delom. Judo je nekakšna šola, podobno kot učenje drugih predmetov, vendar precej bolj zanimiva, življenjska izkušnja. Le najbolj zmagovalno naravnani in kvalitetni judoisti imajo priložnost priti blizu ali pa celo v reprezentanco, kar je tudi že skoraj zagotovljen uspeh v svetovnem merilu.

**Severna Amerika in zahodna Evropa** sta podobni, zato ju obravnavam skupaj. Življenjski standard je na visokem nivoju in judo je v začetku preživljanje prostega časa, ki potem (pod pogojem, da je zadostno poskrbljeno za existenco) preraste v tekmovalen judo. Večina talentiranih judoistov sanja in hrepeni o naslovu prvaka. Življenje judoista je lagodno in tudi nekakšen način življenja, čeprav v drugačnem smislu kot na Japonskem. Judoisti pač živijo v judo svetu, kjer se družijo in trenirajo ter hrepenijo po napredku. Ni pretiranega odpovedovanja in živinskega treninga. Evropa se razlikuje edino po lažji dostopnosti do velikega števila sparingov in pa tekem.

**Vzhodna Evropa** je poglavje zase. Standard je ponekod tako slab, da veliko talentiranih judoistov vidi v tekmovalnem judu način preživetja, način dokazovanja in pot proti svetli prihodnosti. Najboljši se dokopljejo do finančne preskrbljenosti, do možnosti potovanja in do slave. Precej podobno kakšnim črnim boksarjem iz ameriškega geta, ki jih radi prikazujejo v filmih.

### 1.3.10. JUNAKI SLOVENSKEGA JUDA

Izpostaviti velja slovenskega judoista Filipa Leščaka, enega redkih slovenskih olimpijcev, ki **je tekmoval na treh olimpijskih igrah**. Njegov največji uspeh je bil na OI v Los Angelesu – ZDA leta 1984, ko je osvojil 5. mesto.

Prelomnico v ženskem judu je podala Urška Žolnir z osvojitvijo olimpijske kolajne tj. 3. mesta na OI v Atenah, »tradicijo« pa nadaljevala na naslednjih olimpijskih igrah v Pekingu - Lucija Polauder s prav tako osvojenim tretjim mestom.



*Slika 3. Urška Žolnir – dobitnica prve slovenske kolajne na OI. Foto:EPA*

Na Sliki 3 je Urška Žolnir, ki je na mimohodu predstavitve 204 držav udeleženk OI v Pekingu nosila slovensko trobojnico, kar je za vsakega športnika izjemna čast.

Na mladinskih ter članskih evropskih in svetovnih prvenstvih pa so kolajne osvajali: Petra Nareks, Raša Sraka, Klemen Ferjan, Sašo Jereb, Aljaž Sedej in Drakšič Rok.

Zaradi pomanjkanja raziskav iz področja judo športa v Sloveniji, v to poglavje ne morem vključiti predhodno opravljenih študij v diplomsko nalogo.

## **1.4 PREDMET IN PROBLEM NALOGE**

Problem, ki ga izpostavljam pri raziskovalni nalogi je v vsebini oz. načinu razmišljanja slovenskih in tujih judoistov pred največjimi svetovnimi tekmovanji. V nalogi bom poiskala razliko v motivih ter vsebini razmišljanj med slovenskimi in tujimi judoisti.

### **1.4.1. CILJI PROUČEVANJA**

Ugotavljala bom razloge oz. motive, zakaj se vrhunski športniki sploh ukvarjajo z judom ter predstavila motive vrhunskih judoistov pred borbo in na največjih svetovnih tekmovanjih.

Preverjala bom, katere motive slovenski in tuji judoisti obravnavajo enako in katere različno.

Primerjala bom, kakšne strategije uberejo slovenski in tuji judoisti, ko na tekmi povedejo in ko povede nasprotnik.

### **1.4.2 HIPOTEZE**

H0 1: Ni razlik v motivih slovenskih in tujih vrhunskih judoistov.

H0 2: Ni razlik v razmišljanju slovenskih in tujih vrhunskih judoistov pred in med velikimi tekmovanji.

H0 3: Ni razlik v strategijah, ki jih uberejo med borbo slovenski in tuji judoisti.

## 2. METODE DE LA

### 2.1. PREIZKUŠANCI

Raziskovalni vzorec je konkretna populacija – moški, kategorizirani judoisti in sicer:

- 15 kategoriziranih slovenskih judoistov: mednarodni in državni razred ter
- 15 kategoriziranih tujih judoistov (elita), ki so že nosilci kolajn iz največjih svetovnih tekmovanj OI, SP, EP: svetovni in mednarodni razred.

Povprečna starost slovenskih judoistov, ki jih zajema vzorec je 24.73 let, SD =3.63, tujih pa 26.93 let, SD = 4.23, kar dokazuje, da so judoisti slovenske reprezentance relativno mladi.

Slovenski judoisti se v povprečju ukvarjajo s športom 16.20 let, medtem ko se tuji ukvarjajo s športom v povprečju 15.73 let.

Pri nivoju kategorizacije so se pokazale statistično pomembne razlike med obema skupinama merjencev. Slovenski judoisti po rangu kategorizacije spadajo v povprečju v državni razred, medtem ko tuji judoisti v povprečju spadajo v svetovni razred (domači M = 1.40, SD =0.51; tuji M =2.93, SD =0.26,  $t = -10.44$ ).

Prav tako so se pri izobrazbi pokazale statistično pomembne razlike med slovenskimi in tujimi judoisti. Slovenski judoisti so v povprečju končali srednjo šolo, medtem ko so tuji judoisti v povprečju končali visoko šolo (domači M = 2.80, SD = 1.01; tuji M =3.73, SD =0.59,  $t = -3.08$ ). Razliko smo lahko pričakovali, saj je povprečna starost tujih judoistov višja. Večina slovenskih judoistov je še v fazi študija, pri izpolnitvi vprašalnika pa so vpisali zadnjo zaključeno stopnjo izobrazbe. Prav tako je potrebno upoštevati razlike v izobraževalnih programih oziroma čas šolanja v drugih državah in kontinentih.

### 2.2. PRIPOMOČKI

Raziskava je bila izvedena na podlagi lastno sestavljene ankete za vrhunske slovenske in tuje judoiste (za tuje judoiste smo uporabili anketni vprašalnik v angleškem jeziku), sestavljene iz vprašanj odprtega tipa s ponujenimi odgovori (vprašanja izbirnega tipa), v kateri so anketirani nanje odgovarjali oziroma izrazili stopnjo strinjanja s številčnimi ocenami od 1-5.

Vprašalnik zajema točno določeno populacijo: moške, športno panogo judo ter kategorijo članov.



Demografske značilnosti sem ugotavljala s prvim sklopom vprašanj. Ta sklop je predstavljal splošni del in sicer značilnosti anketiranih na splošne značilnosti, kot so: število let ukvarjanja s športom, starost, nivo kategorizacije ter stopnja izobrazbe.

V drugem sklopu sem preverjala motive in ugotavljala, kateri dejavnike so judoistom najpomembnejši na tekmovanjih. Drugi sklop zajema tudi vprašanja o razmišljanjih judoistov pred tekmovanjem ter med borbo samo.

V tretjem sklopu sem ugotavljala strategije oziroma načine, ki jih uberejo na tekmovanjih v primerih ko povedejo na tekmovanjih in v primerih, ko povede nasprotnik.

Pri nekaterih športnikih se je pojavil strah oziroma dvom pred iskrenim odgovarjanjem, kar smo odpravili z zagotovitvijo anonimnosti.

V prilogi je dodan tudi vprašalnik v slovenskem in angleškem jeziku.

### **2.3. POSTOPEK ZBIRANJA PODATKOV**

Slovenske judoiste bom primerjala s tujimi judoisti, katerih glavna razlikovalna lastnost je že, da je le tem na največjih svetovnih tekmovanjih že uspelo zmagovati ter si ustvariti renome v svetu juda.

Podatke sem osebno zbirala izključno na tekmovanjih svetovnega pokala: Pariz, Hamburg, Budimpešta, Rim, Beograd, Dunaj, Rotterdam...), SP, EP, ter slovenskih, tj. domačih tekmovanjih (Maribor, Ljubljana, Celje, Izola, Ptuj...).

Tuje judoiste smo prvotno imeli namen anketirati preko emailov, saj imajo vsi svoje spletne strani, zato smo anketni vprašalnik prevedli še v angleški jezik. Drug razlog je obsežna vsebina vprašalnika, saj zajema 64 vprašanj. Žal smo ugotovili, da večina tujih judoistov (Italijani, Grki, Brazilci, Nizozemci, Francozi, Nemci, Madžari...) za sporazumevanje uporablja le pogovorno angleščino, zato smo odstopili od prvotnega namena in se odločili, da jih anketiramo osebno – na tekmovanjih.

Na tekmovanjih sem morala upoštevati »načelo pravega trenutka«, ki je sicer eno od osnovnih načel juda, saj je bilo potrebno te tekmovalce najti v dvoranah z nekaj tisoč obiskovalci. Pred tekmovanji ni bil primeren čas za izpolnitev anket, na dan tekmovanja tudi ne, v primeru da so izgubili tudi ne, če pa so zmagali, pa so jih obkrožali novinarji. Kot utečeno prakso tujih reprezentantov navajam ugotovitev, da večina tujih reprezentanc aktivno planira prosti čas preživljanja na tekmovanjih.

Podatke sem zbirala 18 mesecev, povprečen čas anketiranja je bil 1 uro, prepotovala sem približno 15.000 kilometrov.

Pri zbranih podatkih bomo uporabili metodo povprečja - opisno statistiko, t test in korelacijske koeficiente. Podatke bomo obdelali s statističnim paketom SPSS 16.0.

Podatki so bili pridobljeni s pomočjo lastno sestavljene ankete, ki je opisana v poglavju pripomočki. Podatki so se zbirali osebno na največjih svetovnih ter domačih tekmovanjih.

### 3. REZULTATI

#### 3.1. MOTIVI

Tabela 3

*Motivi vrhunskih judoistov glede na vprašalnik pri slovenskih in tujih tekmovalcih*

Kategorija	Dimenzija	Domači		Tuji		A-nova	
		M	SD	M	SD	t	Sig (t)
<i>Motivi judoistov</i>	Ker imam rad ta šport	4,73	0,46	4,73	0,46	0,00	1,00
	Zaradi štipendije in (ali) statusa v šoli	2,20	1,42	2,33	0,98	-0,30	0,77
	Zaradi denarja	1,93	1,22	2,73	1,28	-1,75	0,09
	Zaradi statusa v službi	2,13	1,46	2,40	1,18	-0,55	0,59
	Zaradi športne kariere: slava, ugled	3,33	0,98	4,00	1,25	-1,63	0,12
	Zaradi potovanja po svetu	2,93	0,80	3,67	1,35	-1,82	0,08
	Zaradi možnosti napredovanja	3,47	1,06	4,00	0,85	-1,52	0,14
	Zaradi tega, da zastopam našo državo	3,87	1,19	4,00	1,07	-0,32	0,75
	Želim postati medijsko prepoznana osebnost	2,53	0,99	3,27	1,28	-1,76	0,09
	Zaradi poznanstva in prijateljstva	4,20	0,68	3,93	0,96	0,88	0,39

*Legenda: M – aritmetična sredina; SD – standardna deviacija; Sig (t) – pomembnost parametra t*

V Tabeli 3 so prikazane razlike v motivih med slovenskimi in tujimi vrhunskimi judoisti. Rezultati kažejo, da se med slovenskimi in tujimi judoisti pojavljajo razlike bolj pri denarju, pri potovanjih po svetu, ter želji, da postanejo medijsko prepoznane osebnosti. Pri vseh treh motivih so višje vrednosti dosegli tuji judoisti.

Rezultati so pokazali, da se tendenca k pomembnosti pojavi pri motivu denar. Tuji judoisti se posledično bolj ukvarjajo z judom zaradi denarja kot slovenski judoisti ( $t = 0,09$ ).

Tendenca k pomembnosti se pojavi pri motivu potovanja po svetu. Tuji judoisti se posledično bolj ukvarjajo z judom zaradi potovanj po svetu kot slovenski judoisti ( $t = 0,08$ ). Izpostaviti

velja, da so vrhunski judoisti že pravi svetovni popotniki. V času svetovnih pokalov ter doseganja norm prepotujejo praktično vse kontinente.

Tendenca k pomembnosti se pojavi pri motivu želim postati medijsko prepoznana osebnost. Tuji judoisti želijo posledično bolj postati medijsko prepoznane osebnosti ( $t = 0,09$ ) kot slovenski judoisti.

## 3.2. RAZMIŠLJANJA

### 3.2.1. VSEBINA RAZMIŠLJANJ TIK PRED TEKMO (BORBO)

Tabela 4

*Vsebina razmišljanj vrhunskih slovenskih in tujih judoistov tik pred tekmo (borbo)*

Kategorija	Dimenzija	Domači		Tuji		A-nova	
		M	SD	M	SD	t	Sig (t)
<b>Vsebina razmišljanj tik pred borbo</b>	O nasprotniku	3,47	0,92	3,87	1,06	-1,11	0,28
	O svoji taktiki	3,93	0,80	4,53	0,52	-2,44	0,02
	O rezultatu	2,67	0,98	3,60	1,24	-2,29	0,03
	O zmagi	4,00	0,93	4,27	0,88	-0,81	0,43
	Strah me je, da bom izgubil	2,33	0,82	2,20	1,37	0,32	0,75
	O tem, kaj bo rekel trener	2,00	0,76	2,13	1,19	-0,37	0,72
	O prijetnih dogodkih	2,87	0,99	2,80	1,26	0,16	0,87
	O nagradi	1,73	0,80	2,73	1,39	-2,42	0,02
	O sebi: ponavljam misli iz avtogenega treninga	3,60	0,99	4,33	0,90	-2,13	0,04
	O ničemer	1,13	0,35	1,13	0,52	0,00	1,00

*Legenda: M – aritmetična sredina; SD – standardna deviacija; Sig (t) – pomembnost parametra t*

V Tabeli 4 so prikazane razlike v vsebini razmišljanj med slovenskimi in tujimi vrhunskimi judoisti tik pred tekmo (borbo). Rezultati kažejo, da se med slovenskimi in tujimi judoisti pojavljajo statistično pomembne razlike v razmišljanjih o svoji taktiki, o rezultatu na tekmi ter

opravljanju avtogenega treninga, kjer so višje vrednosti dosegli tuji judoisti, medtem ko slovenski judoisti bolj razmišljajo o nagradi.

Do statistično pomembnih razlik je prišlo v razmišljanjih tik pred borbo med obema skupinama merjencev pri dimenziji taktika. Tuji judoisti tik pred tekmo samo več razmišljajo o svoji taktiki oz. kako bodo nasprotnika taktično premagali kot slovenski judoisti. Povprečna vrednost, dosežena pri tujih judoistih je bila 4,53, torej za 0,60 višja kot pri slovenskih judoistih (3,93). Omenjeno razliko nedvomno potrjuje dejstvo, da so tuji judoisti starejši, imajo opravljenih več reprezentančnih nastopov, posledično temu tudi več izkušenj na blazinah kot slovenski judoisti.

Ob nekoliko višji razliki bi lahko rekli, da se pojavlja statistično pomembna razlika pri dimenziji rezultat, kjer so višje vrednosti dosegli tuji judoisti.

Da slovenski judoisti tik pred tekmo razmišljajo o nagradah ( $t= 0,02$ ) nam pove vrednost naslednjega parametra, ki označuje statistično pomembno razliko. Ker je to edini s tako visoko razliko izražen motiv, bi lahko rekli, da slovenski judoisti v povprečju vidijo svoj glavni motiv oziroma spodbudo za tekmovanja v nagradah.

Do statistično pomembne razlike med slovenskimi in tujimi vrhunskimi judoisti je prišlo tudi pri dimenziji avtogenega treninga. Tuji judoisti se pred borbo več ukvarjajo z mislimi iz avtogenega treninga. Povprečna vrednost dosežena pri tujih judoistih je bila 4,33, torej za 0,73 višja kot pri slovenskih judoistih.

### 3.2.2. VSEBINA RAZMIŠLJANJ MED SAMO TEKMO (BORBO)

Tabela 5

*Vsebina razmišljanj vrhunskih slovenskih in tujih judoistov med samo tekmo (borbo)*

Kategorija	Dimenzija	Domači		Tuji		A-nova	
		M	SD	M	SD	t	Sig (t)
<b>Vsebina razmišljanj med samo borbo</b>	Včasih me skrbi, da ne bom uspešen	2,40	0,91	2,73	1,33	-0,80	0,43
	Da se bo ponovila zgodba iz prejšnje tekme	2,53	1,25	3,73	1,03	-2,87	0,01
	Skrbi me, ker gre čas nasprotniku v korist	2,60	1,24	2,33	1,05	0,64	0,53
	Tolažim se, saj je nasprotnik nosilec olimpijske kolajne	1,80	0,94	2,07	1,28	-0,65	0,52
	Kako bom nasprotnika taktično premagal	4,00	0,85	4,47	0,52	-1,83	0,08
	Strah me je, da se bom poškodoval	1,80	1,08	1,67	1,11	0,33	0,74
	Da nimam kaj izgubit	3,87	0,99	2,53	0,92	3,38	0,00
	Za vsako ceno moram zmagati	3,20	0,94	4,13	1,06	-2,55	0,02
	Zgodi se mi, da nasprotnik povede in uvidim, da je boljši	2,27	1,16	1,67	0,72	1,70	0,10
	Moje misli so ves čas usmerjene k zmagi	4,00	0,85	4,40	0,91	-1,25	0,22

*Legenda: M – aritmetična sredina; SD – standardna deviacija; Sig (t) – pomembnost parametra t*

V Tabeli 5 so prikazane razlike v vsebini razmišljanj med slovenskimi in tujimi vrhunskimi judoisti med samo tekmo (borbo). Rezultati kažejo, da se med slovenskimi in tujimi judoisti pojavljajo statistično pomembne razlike pri dimenzijah da se bo ponovila zgodba iz prejšnje tekme ter da moram za vsako ceno zmagati, kjer višje vrednosti dosegajo tuji judoisti. Do statistično pomembne razlike je prišlo tudi pri dimenziji da nimam kaj izgubit, kjer so višje vrednosti dosegli slovenski judoisti. Tendencia k statistični pomembnosti se pojavi pri dimenziji kako bom nasprotnika taktično premagal, kjer so višje vrednosti dosegli tuji judoisti ter pri dimenziji zgodi se mi, da nasprotnik povede in uvidim, da je boljši, kjer so višje vrednosti dosegli slovenski judoisti.

Pri razmišljanjih med samo tekmo (borbo) je prišlo do statistično pomembnih razlik pri dimenziji da se bo ponovila zgodba iz prejšnje tekme, kjer so tuji judoisti dosegli višjo povprečno vrednost 3,73 ( $t=0,01$ ) ter za vsako ceno moram zmagati, kjer so tudi tuji judoisti dosegli višjo vrednost 4,13 ( $t=0,02$ ). Obe dimenziji bi lahko pripisali dejstvu, da je športnik na tekmovanju pod velikim psihičnim pritiskom. Tuji judoisti so obema trditvama pripisali večji pomen kot slovenski judoisti.

Do statistično pomembne razlike je prišlo tudi pri dimenziji da nimam kaj izgubit, kjer so višje vrednosti dosegli slovenski judoisti ( $t=0,00$ ).

Tendenca k statistični pomembnosti se pojavi pri razmišljanjih med borbo pri dimenziji kako bom nasprotnika taktično premagal, kjer so višje vrednosti dosegli tuji judoisti ( $t=0,08$ ). V tabeli 2 lahko vidimo, da tuji judoisti pred borbo samo več razmišljajo o svoji taktiki oz. kako bodo nasprotnika premagali kot slovenski judoisti. Zanimiva je ugotovitev iz tabele 4, kjer se pojavi tendenca k statistični pomembnosti tega parametra. Se pravi, tuji judoisti posledično tudi med borbo samo razmišljajo o svoji taktiki oziroma kako bodo borbo speljali do konca bolj kot slovenski judoisti.

Tendenca k pomembnosti se pojavi pri dimenziji zgodí se mi, da nasprotnik povede in uvidim, da je boljši, kjer so višje vrednosti dosegli slovenski judoisti ( $t=0,10$ ). Čeprav se športnik na tekmovanju trudi dati vse od sebe, je dobro telesno in psihično pripravljen, med borbo samo velikokrat dojame tudi dejstvo, da je nasprotnik boljši. V teh primerih slovenski judoisti vztrajajo in se častno borijo do konca borbe. S spoštovanjem do nasprotnika, kar narekuje tudi etika našega športa juda.

### 3.3. STRATEGIJE, KI JIH NA TEKMOVANJIH UBEREJO JUDOISTI

#### 3.3.1. STRATEGIJE, KI JIH NA TEKMOVANJIH UBEREJO JUDOISTI, KO NA TEKMI VODIJO

Tabela 6

*Strategije, ki jih uberejo slovenski in tuji vrhunski judoisti, ko na tekmi vodijo*

Kategorija	Dimenzija	Domači		Tuji		A-nova	
		M	SD	M	SD	t	Sig (t)
<i>Kaj naredim ko na tekmi vodim?</i>	Upoštevam trenerjeva navodila	3,80	1,08	3,87	0,99	-0,18	0,86
	Nasprotniku začnem diktirati še močnejši tempo	2,93	0,88	3,20	0,94	-0,80	0,43
	Zaigram poškodbo	1,53	0,92	1,53	0,92	0,00	1,00
	Postanem negotov, strah me je, da bom izgubil prednost	2,47	1,13	1,67	0,90	2,15	0,04
	Uporabljam taktike zavlačevanja	3,00	1,46	2,93	1,44	0,13	0,90
	Strah me je kazni, ker vem, da se stopnjujejo	2,47	1,13	2,33	0,98	0,35	0,73
	Vztrajam pri svojem načinu borbe	3,87	0,92	4,07	0,96	-0,58	0,56
	Nasprotnika poizkušam zatreti pri načinu njegove borbe	4,13	0,64	4,27	0,59	-0,59	0,56
	Poizkušam pridobiti občutek nadvlade	3,47	1,19	3,27	1,39	0,42	0,68
	Postanem sproščen, zavedam se prednosti	2,33	0,98	2,27	1,16	0,17	0,87

*Legenda: M – aritmetična sredina; SD – standardna deviacija; Sig (t) – pomembnost parametra t*

V Tabeli 6 so prikazane razlike v strategijah, ki jih uberejo slovenski in tuji vrhunski judoisti, ko na tekmi vodijo. Rezultati kažejo, da se med slovenskimi in tujimi judoisti pojavlja statistično pomembna razlika pri dimenziji postanem negotov; strah me je, da bom izgubil, kjer so višje vrednosti dosegli slovenski judoisti.

Rezultati kažejo, da se med slovenskimi in tujimi judoisti pojavlja statistično pomembna razlika pri dimenziji postanem negotov; strah me je, da bom izgubil, kjer so višje vrednosti 2,47 dosegli slovenski judoisti ( $t = 0,04$ ).



### 3.3.2. STRATEGIJE, KI JIH NA TEKMOVANJIH UBEREJO JUDOISTI, KO NA TEKMI POVEDE NASPROTNIK

Tabela 7

*Strategije, ki jih uberejo slovenski in tuji vrhunski judoisti, ko na tekmi povede nasprotnik*

Kategorija	Dimenzija	Domači		Tuji		A-nova	
		M	SD	M	SD	t	Sig (t)
<b>Kaj naredim ko na tekmi povede nasprotnik?</b>	Pomislim, da se meni to ne bo zgodilo	2,47	1,30	2,80	1,01	-0,78	0,44
	Poizkušam ga premagati s silo	2,60	0,91	3,40	1,24	-2,01	0,05
	Pasivno počakam, da je tekme konec	1,47	0,74	1,13	0,35	1,57	0,13
	Sprememim neg. misli v pozitivne: verjamem, da mi bo uspelo	4,00	0,76	4,53	0,64	- 2,09	0,05
	Uporabim misli iz avtogenega treninga	3,07	1,03	4,07	0,88	-2,85	0,01
	Čim prej poizkušam izenačit rezultat ali povedi	4,47	0,64	4,13	0,99	1,10	0,28
	Ustavim negativne misli: stop, nehaj!	3,27	1,16	4,33	0,72	-3,02	0,01
	Postanem paničen, ko mi ne uspejo moje tehnike	2,67	1,11	1,60	0,51	3,38	0,00
	Dodatno me spodbudi: »O, ne, ti pa me ne boš..!«	3,33	1,18	3,73	1,03	- 0,99	0,33
	Vsekakor bolj tvegam	4,47	0,74	4,07	0,96	1,28	0,21

*Legenda: M – aritmetična sredina; SD – standardna deviacija; Sig (t) – pomembnost parametra t*

V Tabeli 7 so prikazane razlike v strategijah, ki jih uberejo slovenski in tuji vrhunski judoisti, ko na tekmi povede nasprotnik. Rezultati kažejo, da se med slovenskimi in tujimi judoisti pojavljajo statistično pomembna razlika pri naslednjih strategijah: nasprotnika poizkušam premagati s silo, spremenim negativne misli v pozitivne: verjamem, da mi bo uspelo, uporabim misli iz avtogenega treninga ter ustavim negativne misli: »stop, nehaj!« kjer so višje vrednosti dosegli tuji judoisti. Do statistično pomembne razlike prihaja tudi v dimenziji postanem paničen, ko mi ne uspejo moje tehnike, kjer so višje vrednosti dosegli slovenski judoisti.

Do statistično pomembnih razlik prihaja v borbi, ko na tekmovanju povede nasprotnik med slovenskimi in tujimi judoisti, kjer so višje vrednosti v povprečju dosegli tuji judoisti v naslednjih dimenzijah: nasprotnika poizkušam premagati s silo 3,40 (t= 0,05), sprememim

negativne misli v pozitivne: verjamem, da mi bo uspelo 4,53 ( $t= 0,05$ ), uporabim misli iz avtogenega treninga 4,07 ( $t= 0,01$ ) ter ustavim negativne misli: »stop, nehaj!« 4,33 ( $t= 0,01$ ), kjer so višje vrednosti dosegli tuji judoisti. Torej bistvena razlikovalna lastnost med slovenskimi in tujimi judoisti, ko na tekmovanju povede nasprotnik je podana v omenjenih dimenzijah.

Do statistično pomembne razlike prihaja tudi v dimenziji postanem paničen, ko mi ne uspejo moje tehnike, kjer so višje vrednosti dosegli slovenski judoisti 2,67 ( $t= 0,00$ ). Razlog, zakaj so pri tej dimenziji slovenski judoisti dosegli višje vrednosti je morda tudi v dejstvu, da se na tekmovanjih borijo z najboljšimi, bolj izkušenimi, starejšimi, kar pa tudi ni pogoj, da tekmovalec postane paničen. Ko judoistu na tekmovanju ne uspeva taktična izpeljava borbe, je razloge potrebno poiskati v več različnih pristopih.

## 4. RAZPRAVA

Vrhunski športniki svetovnega razreda imajo navadno daleč najvišjo športno identiteto. Ti športniki so svoji športni disciplini predani, v šport so močno vključeni. Ti športniki v svoje dosežke ogromno vlagajo in se prav zaradi visokih vložkov, truda, napornih treningov in odrekanih verjetno dobro zavedajo pomena lastne športne kompetentnosti. Nekategorizirani športniki se svoje športne identitete oklepajo, saj jim pomeni moč, status, daje jim občutja večje pomembnosti od drugih, nešportnikov. Manj uspešni športniki so tudi manj notranje motivirani. Iz tega lahko sledi, da so manj uspešni športniki v športu aktivni zato, ker so si tu izoblikovali želeno vlogo, identiteto športnika, ki pa jo ojačujejo zunanji motivatorji, kot so pritiski staršev, trenerjev, ugled, nagrade, prestiž, itd. (Bajec, 2003).

Starost kot taka je gotovo eden izmed pomembnih dejavnikov v vsakdanjem življenju kot tudi na športnem področju, kjer so predvsem izkušnje in osebna rast tiste, ki jih s starostjo pridobimo. Nedvomno ima starost pomemben vpliv predvsem na osebne značilnosti posameznika, njegovo storilnostno motivacijo in socialne spretnosti. V vzorec raziskave so bili vključeni kategorizirani judoisti stari med 18 in 34 let. Povprečna starost obojih je okrog 25.73 let.

Slovenski judoisti se v povprečju ukvarjajo s športom 16.20 let, medtem ko tuji 15.73 let. Rezultati t testa pa ne kažejo statistično pomembnih razlik v času ukvarjanja s športom med slovenskimi in tujimi judoisti. Izpostaviti velja, da smo pri tem vprašanju iskali odgovore na število let ukvarjanja s športom, ne glede na starost anketirancev. Iz tega izhaja, da se slovenski judoisti začnejo ukvarjati s športom v povprečju v starosti 8.56 leti, tuji pa z 11.17 leti.

Pri nivoju kategorizacije so se pokazale statistično pomembne razlike med obema skupinama merjencev. Slovenski judoisti po rangi kategorizacije spadajo v povprečju v državni razred, medtem ko tuji judoisti v povprečju spadajo v svetovni razred. Glede na izbor merjencev tujih judoistov, kateri so že nosilci kolajn iz največjih svetovnih prvenstev, je bilo pričakovati to razliko oziroma je očitna. V vprašalniku so bile podane možnosti kategorizacije po kriterijih OKS:

- državni razred
- mednarodni razred
- svetovni razred.

Prav tako so se pri izobrazbi pokazale statistično pomembne razlike med obema skupinama merjencev. Slovenski judoisti so v povprečju dokončali srednjo šolo, medtem ko so tuji judoisti v povprečju dokončali visoko šolo. Razliko smo lahko pričakovali, saj je povprečna starost tujih judoistov višja. Večina slovenskih judoistov je še v fazi študija, pri izpolnitvi vprašalnika pa so vpisali zadnjo zaključeno stopnjo izobrazbe. Prav tako je potrebno upoštevati razlike v izobraževalnih programih oziroma čas šolanja v drugih državah in kontinentih.

V vprašalniku so bile podane naslednje možnosti:

- osnovna šola
- srednja šola
- višja šola
- visoka in več.

Vzorec moje raziskave zajema torej 15 judoistov slovenskih reprezentantov ter 15 judoistov iz drugih držav (kontinentov). Številčno zgleđa vzorec majhen, toda v razmerju do slovenske populacije, v kateri nastopa 8 ekip v 1. SJL, to ne morem trditi.

#### **4.1. MOTIVI VRHUNSKIH JUDOISTOV**

Med razlogi oziroma motivi, zakaj se vrhunski športniki sploh ukvarjajo z judom so vrhunskim slovenskim in tujim judoistom bili predstavljeni motivi iz anketnega vprašalnika. Motivi, ki so dominirali so: denar, potovanja po svetu ter želja po medijsko prepoznanih osebnostih, katere so kot glavne razloge za ukvarjanje z judom navedli tuji judoisti.

HIPOTEZA 1, ki pravi, da ni razlik v motivih med slovenskimi in tujimi vrhunskimi judoisti, je potrjena.

Opravljeni vzorec na 15 slovenskih in 15 tujih judoistih nam pokaže, da med omenjenimi ni razlik v vsebini motivov. Če bi bilo morda v raziskavo vključenih več judoistov oz. če bi bil vzorec merjencev večji, lahko predvidevamo, da bi našli statistično pomembne razlike. To nam nakazuje dejstvo, oz. pojav tendence k statistični pomembnosti, ki se kaže pri tujih judoistih pri naslednjih motivih: denar, potovanja po svetu in želim postati medijsko prepoznana osebnost.

Razumljivo je, da tujim judoistom, ki dosegajo višji nivo kategorizacije, ki imajo boljše rezultate kot domači judoisti, ki imajo boljšo izobrazbo kot slovenski judoisti večje motive za ukvarjanje z judom pomenijo denar, možnosti potovanj po svetu ter želja po medijski prepoznavnosti.

Dejavnik v športni karieri vrhunskega judoista pri motivu denar vidim tudi v času trajanja tekmovalne kariere. Vrhunski športniki imajo omejeni »rok trajanja« svojih dosežkov, na vrhuncu kariere nekateri že razmišljajo o koncu, torej o času, ko s športom ne bo mogoče zaslužiti več nič. Posledično jim lahko torej denar predstavlja motiv za ukvarjanje s športom oziroma doseganje vrhunskih rezultatov.

Prav tako bi lahko razlog zakaj se tuji judoisti bolj ukvarjajo z judom zaradi denarja kot slovenski judoisti pripisali popularizaciji posameznega športa v državi, v našem primeru juda v Sloveniji. Judo se je v Sloveniji razvil šele po drugi svetovni vojni in ni šport, ki bi bil zelo na očeh javnosti. Zato so tudi sponzorji redki. Na popularizaciji je veliko pridobil v zadnjih dveh olimpijskih ciklih, ko so bile osvojene olimpijske kolajne. Pri judu ni veliko

tekmovanj, kjer bi bile nagrade. Na SP in EP ni denarnih nagrad, so pa na Grand Prix turnirjih, kjer izberejo najboljše judoiste sveta. Da v judu ni veliko denarja priča tudi podatek, da se še nikoli v zgodovini noben judoist ni uvrstil med lestvico 100 najboljše plačanih športnikov na svetu.

Musek (1993) pa med temeljnimi človekovimi motivi (vrojeni motivi) navaja erg pridobivanja, ki se kaže v želji po imetju, pridobivanju in bogatenju.

Tendenca k pomembnosti se pojavi pri motivu želim postati medijsko prepoznana osebnost. Tuji judoisti želijo posledično bolj postati medijsko prepoznane osebnosti kot slovenski judoisti. Po Shimpu (2000, str. 335) je »zvezdnik osebnost (igralec, oseba, iz sveta zabave ali športnik), ki je poznan občinstvu zaradi svojih spretnosti, ki niso nujno povezane z izdelki, ki jih predstavlja.«

Mediji športne zvezdnike oblikujejo v vsakdanje podobe, njihova imena postanejo potrošnikom domača, vendar kljub tej navidezni preprostosti so to junaki, zaradi katerih občinstvo teži k neizmerni želji po spoznanju »resnične« osebe. Vsekakor so mediji tisti, ki v prvi vrsti športnike povzdignejo med zvezde in jih naredijo znane po celotni zemeljski obli (Whanner, 2002).

Med motivi, zakaj se vrhunski tuji judoisti ukvarjajo z judom, so navedli potovanja po svetu. Spoznavanje novih krajev, zgodovine mest, običajev in kultur, jezika, kulinarike – so gotovo veliki dejavniki, zakaj so se tuji judoisti bolj odločili opredeliti za potovanja po svetu. Bivanje in nastanitev v svetovnih prestolnicah jim omogočita »vdihniti« ali ujeti utrip mest in dežel, ki jih morda ne bi videli in (ali) obiskali nikoli. Čeprav je športnikov fokus usmerjen na tekmovanje samo, imajo kljub vsemu možnost ogleda velikih slavnih mest, v čemer so tuji judoisti videli prednost. Za motiv potovanja po svetu so se odločili zaradi spoznavanja novih krajev ter druženja s preostalo svetovno elito. Med vrhunskimi judoisti je po tekmovanjih pogosto slišati stavek: »Kje je naslednje EP (ali SP)?« Ta stavek ima dva pomena, delno je z njim pogojen rezultat, v kolikor judoist ni dosegel zelenega, delno pa tudi spoznavanje novega kraja, v kolikor je tekmovanje na lokaciji, kjer »še ni bil«.

Bakker, Koning, Schenau in Groot (1993, v Tušak, 2003) so v študiji s hitrostnimi drsalci poskušali potrditi izsledke raziskav v zvezi z izvori uživanja, zabave in zadovoljstva. Na osnovi razlogov 32 hitrostnih drsalcev (moških in žensk) v starosti od 18-22 let so potrdili multivariantno naravo izvorov uživanja in zadovoljstva hitrostnih drsalcev. Izvore so kategorizirali v pet identičnih kategorij, pri čemer je bilo največ razlogov kategoriziranih v kategorijo »aktivnost drsanja« (32.3 %), nato opažena kompetentnost (25.3 %) in socialne in življenjske priložnosti (18.7 %).

Ob primerjavi rezultatov vrhunskih judoistov z rezultati zgoraj navedene raziskave s hitrostnimi drsalci iz leta 1993, lahko potegnem vzporednico, saj se tudi pri judoistih pojavi tendenca k pomembnosti pri motivu potovanja po svetu. Izpostaviti velja, da so vrhunski judoisti že pravi svetovni popotniki. V času svetovnih pokalov ter doseganja norm prepotujejo praktično vse kontinente.

Marshall (1997) je v svoji knjigi *Celebrity and Power* dejal: »V javni sferi obstaja skupina posameznikov, ki so deležni širše pozornosti od ostalega dela populacije. Imajo določene prednosti individualnega izražanja, medtem ko je ostalo občinstvo nekako postavljeno v položaj nemega opazovalca in šteje le kot demografski agregat. Te javno izpostavljene posameznike imenujemo zvezdniki.« Občinstvo zvezdnike določi z namenom, da jih le-ti vodijo in predstavljajo.

Nekdo je zvezda med športniki, drugi med umetniki, tretji med znanstveniki. Vendar nekatere področja dosegajo večji domet v občinstvu, neka področja so bolj zanimiva druga manj. Ker občinstvo za seboj potegne medije, oziroma mediji vedo, kaj imajo radi gledalci in jim to postavijo pred oči, ima določena športna panoga večji odmev tudi v širšem krogu. Televizor in radio ima že vsako gospodinjstvo, tako da kdor pride tu v ospredje, je večja zvezda kot drugi, ki ne pride. Da so se tuji judoisti pri motivih tudi bolj odločili za medijsko prepoznavne osebnosti vidim tudi delno v dejstvu, ker ima veliko slovenskih športnikov »negativne« izkušnje z mediji.

Medijsko poročanje v Sloveniji v vsej svoji različnosti kaže predvsem na krizo identitete slovenskega športa. Je zgolj karikatura tedenskih športnih poročil, kjer nam vsak vikend predstavijo paleto najrazličnejših športnih in malo manj športnih dogodkov, z minimalnimi poudarki na katerem od njih. Zato športniki toliko manj razumejo medije, športno stroko in politike, ki vse in vsakogar merijo z enakimi vatli (Nejc, 2009).

## 4.2. RAZMIŠLJANJA VRHUNSKIH JUDOISTOV PRED IN MED BORBO NA NAJVEČJIH SVETOVNIH TEKMOVANJIH

Med slovenskimi in tujimi judoisti so se pojavile pomembne statistične razlike v razmišljanjih **pred tekmovanji**. Tuji judoisti razmišljajo o svoji taktiki, o rezultatu na tekmi ter opravljajo avtogeni trening, medtem ko slovenski judoisti razmišljajo o nagradah.

HIPOTEZO 2, ki pravi, da ni razlik v razmišljanju slovenskih in tujih vrhunskih judoistov pred in med velikimi svetovnimi tekmovanji zavrnamo.

Rezultati kažejo, da se med slovenskimi in tujimi judoisti **pred borbo** samo pojavljajo pomembne razlike pri razmišljanjih pri naslednjih dimenzijah: da se bo ponovila zgodba iz prejšnje tekme ter da moram za vsako ceno zmagati, kjer višje vrednosti dosegajo tuji judoisti. Do pomembne razlike je prišlo tudi pri dimenziji da nimam kaj izgubiti, kjer so višje vrednosti dosegli *slovenski judoisti*.

Iz tega izhaja, da so oz. obstajajo razlike med slovenskimi in tujimi judoisti v načinu razmišljanja med borbo samo.

Izpostaviti velja, da je za vrhunškega športnika TEKMOVANJE ali NASTOP močan stresor, ki ga moramo razumeti dvojno. Taylor (1989) govori o dveh tipih tekmovalne situacije, ki ga

pogojujeta tudi dva tipa samoučinkovitosti: osebno in tekmovalno. *Osebno samoučinkovitost* moramo razumeti kot pričakovanja nastopa, ki izhajajo iz nekih notranjih standardov (npr. število košev ali odstotek meta na košarkarski tekmi), *tekmovalno samoučinkovitost* pa sestavljajo pričakovanja nastopa v zvezi z zunanjimi standardi (zmaga, poraz proti nasprotniku). Atribucije oz. vzroke uspeha oz. neuspeha zato športniki v individualnih situacijah iščejo drugače kot v tekmovalnih situacijah. V individualnih situacijah zato občutek samoučinkovitosti lahko povečujemo preko izboljšanja samopodobe, medtem ko v tekmovalnih situacijah pride do zamenjave pozornosti, proč od samopercepcije.

Taktično razmišljanje pred borbo zajema vključitev običajnih ritualov, ki so za vrhunske športnike nepogrešljivi ter že »dodelani«, tempo borbe same, pozitivno naravnost, misli o nasprotnikovih akcijah ter kakšen način borbe mu bo podan, strategije, ki jih bodo uporabili, ravnanja ob dvomljivih sodniških odločitvah, kako obdržati koncentracijo, če povede nasprotnik (Loehr, 1997).

Potrebno pa je izpostaviti tudi dejstvo, da na reprezentančnih nivojih s tujimi vrhunskimi judoisti dela velik team športnih strokovnjakov ter da so razlike v »oskrbi« športnika na velikem tekmovanju velike oziroma se razlikujejo od države do države. Zagotovo pa je več kvalitetnega in strokovnega znanja le še dejavnik, ki pripomore k uspehu športnika na največjem tekmovanju. Slovenski judoisti so na največjih svetovnih tekmovaljih navajeni na skromne razmere, zaradi pomanjkanja finančnih sredstev krovne organizacije so glavni trenerji tudi šoferji, brez pomočnikov glavnega trenerja, ki bi mu na tekmovanju lahko pomagal, ekipa potuje brez zdravnika, fizioterapevta itd. Tako judo reprezentančni trenerji opravljajo enormno delo več funkcij, medtem ko se imajo možnost trenerji tujih judoistov ukvarjati le s svojo primarno nalogo na tekmovanju: svojega tekmovalca taktično usposobit za borbo.

Športnik, ki se močno identificira z vlogo športnika, ima bolj izraženo samomotivacijo, pozitivno in negativno tekmovalno motivacijo, težnjo po vplivanju in moči, je tudi bolj tekmovalen in bolj so orientirani k ciljem in k zmagi. Takšni posamezniki, ki se bolj vidijo v vlogi športnika, so več pripravljene narediti za dober rezultat, bolj intenzivno so pripravljene trenirati, bolj so se pripravljene odrekati določenim stvarim. Takšni športniki so tudi bolj usmerjeni k zmagi in cilju, bolj so tekmovalni, saj lahko svojo športno identiteto in njene potrebe preprosto zadovoljijo s tem, da se ukvarjajo s športom (Taylor in Taylor, 1997).

Omenjeno tendenco v razlikah glede rezultata pa lahko zagotovo pripišemo dejstvu, da so tuji judoisti v povprečju starejši ter da so na velikih svetovnih tekmovaljih že dosegli kolajne oziroma visoke uvrstitve. Iz teh dejstev je sklepati, da so medijsko bolj prepoznavni ter posledično tudi bolj zanimivi za sponzorje. Pri tujih judoistih je rezultat tisti, ki prinaša finančna sredstva. Rezultat pa vedno pritegne več medijske pozornosti in pomaga pri prodaji vstopnic ter pogajanju s sponzorji.

Avtogeni trening je metoda zmanjševanja stresnega odziva in je pogosta tehnika v športu, katero uporabljamo za zviševanje koncentracije. Iz rezultatov je zaznati, da imajo tuje reprezentance drugačno organiziranost priprave vrhunskih športnikov, večji strokovni team

vključno s športnim psihologom, ki skrbi za športnike skozi celo tekmovalno sezono, pred največjimi svetovnimi tekmovanji pa jih ustrezno pripravijo.

Avtogeni trening je v Evropi razvil v začetku dvajsetega stoletja psiholog Oskar Vogt, nadaljeval pa psihiater dr. Johannes Schultz. Sama beseda avtogeni trening je sestavljena iz dveh grških besed: prva, *autos* pomeni sam, samostojen in *genos*, ki pomeni izvor. Torej, avtogeni trening je metoda, kjer samostojno, sami, z uporabo sugestije, dosežemo stanje sproščenosti. Osnova zanj sta občutenje teže in toplote, o katerih so poročali pacienti, ki jih je hipnotiziral. Medtem ko gre pri hipnozi za t.i. preklopljenje, ki ga povzroči terapevt, lahko pri avtogenem treningu ta preklon povzročimo sami. Seveda je pomembno, da se avtogenega treninga najprej naučimo pod vodstvom izkušenega terapevta ali psihologa. Avtogeni trening je mogoče obvladati samo, če ustrezen program osvojimo sistematično in po navodilih. Trenirati moramo vsak dan, najlažje zvečer pred spanjem, najbolje pa, da ga opravimo zjutraj, ko se zbudimo. Čas vadbe naj bo primeren posamezniku. Jutranji trening pomeni preventivo pred dnevnimi pritiski in napetostjo, še posebej, če športnika čakajo močno stresne situacije. Vadba naj poteka v primernem prostoru, kjer je malo motenj iz okolice. Lahko ga zatemnimo, priporočljivo je, da je prostor prijetno topel, okna zapremo, da zmanjšamo hrup. Vaje izvajamo v sproščeni drži, najpogostejša sta »kočijaževa drža« (sproščeno sedenje na stolu) ali leže (Tušak in Tušak, 2001, v Kajtna in Jeromen, 2007).

V pripravi štiriletnega psihološkega pripravljalnega programa na OI, ki sta ga opravila Blumenstein in Lidor (2007), sta izpostavila tri bistvene cilje, oziroma pomen sodelovanja športnega psihologa pri športni pripravi vrhunskega judoista. V rezultatih moje raziskave je prišlo do statistično pomembnih razlik pri parametru taktika ter opravljanju avtogenega treninga, kjer so višje vrednosti dosegli tuji judoisti. Iz omenjenih dejstev je sklepati, da ob večjem strokovnem timu pri tujih judoistih za psihološko pripravo športnikov skrbijo športni psihologi.

Delo vrhunskega športnika je specifično, stresno in uspeh je odvisen od mnogih dejavnikov, tudi od takšnih, na katere športniki nimajo zavestnega vpliva. Za uspeh ekipe kot posameznika je tako kot na drugih področjih pomembna motivacija, na katero pa se lahko vpliva tudi z (denarnimi) nagradami v športu. Za trg dela vrhunskih športnikov veljajo nekatere specifikke, kot je velika konkurenčnost, ki jo kadri ponujajo in pa relativna kratkoročnost delovne dobe. Prisotna je velika fluktuacija zaposlenih - športnikov, delovna razmerja pa so pogodbeni in zelo prilagodljiva. Pomembna značilnost športnikov na trgu je tudi hitra sprememba vrednosti določenega športnika, saj je meja med uspehom in porazom zelo tanka, prisotne pa so tudi poškodbe, ki lahko usodno vplivajo na kariero športnika (Goličič, 2009).

Namen sistema finančnega nagrajevanja je izpolnitev obveznosti organizacije (kluba, zveze, sponzorja) do zaposlenega oz. športnika na način, s katerim zaposlenega – športnika spodbudi k boljši učinkovitosti oz. produktivnosti (Lipičnik, 1997).



V zadnjih desetih letih je bilo precej raziskav usmerjenih v preučevanje intrinzične motivacije. Še posebno veliko je zanimanje za raziskovanje negativnih učinkov različnih situacijskih faktorjev na intrinzično motivacijo. Raziskovali so vpliv nagrad (Tušak, 2003), skrajnih rokov (časovni pritisk) za doseganje cilja (Amabile, Dejong in Lepper, 1976, v Tušak, 2003), groženj (Deci in Cascio, 1972, v Tušak, 2003) in nadzorstva (Pittman in sod., 1980, v Tušak, 2003). Ugotavljajo, da vsi omenjeni faktorji spodkopujejo in uničujejo intrinzično motivacijo. V skladu s teorijo kognitivne evaluacije (Deci in Ryan, 1991) pride do zamenjave internega (notranji povzročitelj) z eksternim lokusom kontrole (zunanji povzročitelj aktivnosti), ko športnik zazna, da je njegovo vedenje povzročeno oz. motivirano z eksternimi dejavniki. Športnik naenkrat ne trenira in ne tekmuje več zaradi same aktivnosti, pač pa zaradi zunanjih korelatov te aktivnosti. Eden od namenov finančnega nagrajevanja je tudi zadovoljstvo zaposlenih – športnikov, kajti organizacija (zveza, klub) ne more dosegati svojih ciljev brez motiviranih in zadovoljnih zaposlenih. Zaposleni – športniki imajo svoje potrebe, ki jih lahko izpolnijo preko organizacije. Vendar pa denar in finančna nagrada ni potreba zaposlenih – športnikov, ampak je samo sredstvo za izpolnitev drugih potreb (Armstrong, 2003).

V Sloveniji obstajajo na občinskih nivojih merila ali kriteriji za dodelitev denarnih nagrad športnikom, prav tako na nivoju krovnih zvez, ki delujejo pod okriljem OKS. Prav tako so bile v letošnjem letu denarne nagrade podeljene najboljšim slovenskim športnikom za izjemne dosežke ter promocijo naše države s strani Ministrstva za šolstvo in šport. Določeni klubi ali športniki sami pa imajo sklenjena tudi sponzorstva, ki jim v primeru visokih rezultatov prinašajo nagrade. Poleg finančne spodbude pa se vedno bolj uveljavlja tudi nefinančno nagrajevanje športnikov, ko športniki prejmejo nagrade v obliki storitev ali daril. Glede na majhnost slovenskega prostora in pestro izbiro športnih panog je sklepati, da so finančne in nefinančne oblike motiviranja za športnike v tujini le še večja draž. Prav tako v tujini določena velika podjetja »zakupijo« vrhunske športnike, da promovirajo njihove izdelke ali storitve. Višji rezultat športnik doseže na tekmovanju, večja bo njegova vrednost za sponzorje ter posledično tudi več nagrad zanj. Slovenski judoisti nagradam pripisujejo velik pomen. V letu 2007 na EP članov in članic je sponzorja pridobila tudi Evropska judo zveza, ki je finalistu - zmagovalcu tekmovanja ki je uspel vse borbe vključno s finalno zmagati z ipponom podeliti 5.000.€.

Pri rezultatih v vsebini razmišljanj med slovenskimi in tujimi vrhunskimi judoisti **med samo tekmo (borbo)**, nam rezultati kažejo, da se med slovenskimi in tujimi judoisti pojavljajo statistično pomembne razlike pri dimenzijah da se bo ponovila zgodba iz prejšnje tekme ter da moram za vsako ceno zmagati, kjer višje vrednosti dosegajo tuji judoisti.

Tendenca k statistični pomembnosti se pojavi pri razmišljanjih med borbo pri dimenziji kako bom nasprotnika taktično premagal, kjer so višje vrednosti dosegli tuji judoisti. Ob rezultatih v tabeli 2 lahko vidimo, da tuji judoisti pred borbo samo **več** oz. **bolj** razmišljajo o svoji taktiki oz. kako bodo nasprotnika premagali kot slovenski judoisti. Zanimiva je ugotovitev oz. primerjava rezultatov iz tabele 4, kjer se pojavi tendenca k statistični pomembnosti tega parametra. Se pravi, tuji judoisti posledično tudi med borbo samo razmišljajo o svoji taktiki oz. kako bodo borbo speljali do konca bolj kot slovenski judoisti.

Tendenca k pomembnosti se pojavi pri dimenziji zgodí se mi, da nasprotnik povede in uvidim, da je boljši, kjer so višje vrednosti dosegli slovenski judoisti. Čeprav se športnik na tekmovanju trudi dati vse od sebe, je dobro telesno in psihično pripravljen, med borbo samo velikokrat dojamé tudi dejstvo, da je nasprotnik boljši. V teh primerih slovenski judoisti vztrajajo in se častno borijo do konca borbe. S spoštovanjem do nasprotnika, kar narekuje tudi etika našega športa juda.

Trditev da se bo ponovila zgodba iz prejšnje tekme, lahko izraža športnikov strah ali trenutno negotovost na začetku borbe ali ob morebitnem nasprotnikovem vodstvu. Športnik se zaveda morebitne napake (ki jo je morda na prejšnjem tekmovanju naredil ter posledic, ki so bile povezane s tem), zato to dimenzijo ocenjujem kot posledico pritiska ali zunanjih stresorjev, ki vplivajo na potek same borbe. Prav tako trditev za vsako ceno moram zmagati nakazuje na dvome in (ali strah), ki je lahko prav tako posledica pritiska zunanjih (in notranjih) stresorjev. Vrhunski športnik se zaveda pomembnosti tekmovanja, tudi zmage, ki mu omogoča dokazati se in obstati v svetu najboljših, prav tako tudi ohraniti svoj status (služba, sponzorji, mediji...). Ker so pri obeh dimenzijah višje vrednosti dosegli tuji judoisti, lahko sklepamo, da se zavedajo svojih prednosti in slabosti, ter da so posledično temu tudi med borbo samo pod večjim psihičnim pritiskom kot slovenski judoisti.

Najpogostejše težave športnikov so problemi pri prenašanju psihičnega pritiska, pomanjkanje mentalne trdnosti, pogosto tudi izčrpanost zaradi konstantnega dela in treninga, posebno v času poškodb oz. odsotnosti zelenih rezultatov. Težave so pogosto lahko tudi banalnega značaja. Nekateri športniki razvijejo tako močno športno identiteto in s tem zanemarijo vse ostale stvari v življenju, »nimajo časa« imeti partnerja, ipd., ali pa v predanosti športu iščejo izgovor, da niso dovolj vsestranski, čeprav je resnica morda ta, da na drugih področjih nimajo dovolj samozavesti (Žbogar, 2009).

Do statistično pomembne razlike je prišlo tudi pri dimenziji da nimam kaj izgubit, kjer so višje vrednosti dosegli slovenski judoisti. To dimenzijo lahko razumemo v dvojem, in sicer, da so tekmovalci maksimalno dobro pripravljeni, neobremenjeni z nasprotnikom oz. tekmovanjem samim, vsaka točka ali zmaga je že njihov dosežek, ali drugo; »kar bo, pač bo«, morebiten poraz na tekmovanju jim ne predstavlja večjega tveganja, njihovi morebitni cilji so bili doseženi že s samo udeležbo na tem tekmovanju. Dejstvo, zakaj so slovenski tekmovalci pri tem parametru dosegli višje vrednosti je zagotovo tudi v starosti tekmovalcev, saj so slovenski judoisti mlajši od tujih ter v vsebini vzorca merjencev tujih judoistov, kajti tuji judoisti so že vsi nosilci kolajn iz največjih svetovnih prvenstev.

Tendenca k statistični pomembnosti se pojavi pri dimenziji kako bom nasprotnika taktično premagal, kjer so višje vrednosti dosegli tuji judoisti. Iz tabele 2 in 4 je razvidno, da tuji judoisti **pred** tekmovanjem in **med** tekmovanjem samim razmišljajo o taktičnih rešitvah v borbi.

Za vrhunski šport je potrebna vrhunska pripravljenost, ta pa vključuje seveda tudi mentalno oz. psihično pripravljenost. Tudi to komponento je potrebno trenirati in jo vključiti nekje po

12. letu v kontekst priprave. V začetku morda samo ob pomoči psihologa ali po njegovih navodilih, kasneje, ko prestopijo meje vrhunskega članskega športa, je za večino smiselno, da je sodelovanje s psihologom konstantno in permanentno ter vključuje ne le delo na področju psihične pripravljenosti, ampak tudi na področju izbiranja ciljev in motiviranja, spreminjanja napačnih vedenjskih vzorcev in še kaj. Učenje porazov, premagovanje ovir, soočanje z zmagami in popularnostjo je mnoge potegnilo nazaj v povprečnost. Redki športniki so znali rezultate konstantno ponavljati (Žbogar, 2009).

### **4.3. STRATEGIJE, KI JIH NA TEKMOVANJIH UBEREJO JUDOISTI, KO NA TEKMI VODIJO TER KO POVEDE NASPROTNIK**

Do razlike pri strategijah, ki jih uberejo slovenski in tuji vrhunski judoisti, **ko na tekmi vodijo oz. povedejo**, so rezultati pokazali, da se med slovenskimi in tujimi judoisti pojavlja statistično pomembna razlika pri dimenziji postanem negotov; strah me je, da bom izgubil, kjer so višje vrednosti dosegli *slovenski* judoisti.

Športniki vsakodnevno doživljajo stresne situacije. Zaradi neuspešnega soočanja z njimi trpijo zaradi najrazličnejših strahov. Zraven tega športniki neradi govorijo o strahovih, saj se bojijo, da jih bo trener imel za »šibke«. Še večkrat pa pravzaprav niti ne vedo, česa se bojijo. Strah pred porazom je eden najpogostejših športnikovih strahov. Poraz pomeni zmanjšanje pozitivne samopodobe, športniku se zniža samozaupanje, nekateri športniki se bojijo, kaj bodo rekli in kako bodo njihov poraz (oz. njihovo slabost) sprejeli njihovi starši, partner, javnost in navijači. Strah pred porazom je na ta način strah pred negativno spremembo statusa. Včasih je neuspeh lahko povezan tudi s konkretnimi negativnimi posledicami, s prenehanjem podpore, zamenjavo trenerja ipd. Tako postaja strah pred porazom povsem objektivni strah pred izgubo nekih ugodnosti (Tušak in Tušak, 2001).

HIPOTEZO 3, ki pravi, da ni razlik v strategijah, ki jih med borbo uberejo slovenski in tuji judoisti zavrnamo.

Prav tako smo z raziskavo dokazali, da so razlike v strategijah, ki jih uberejo slovenski in tuji vrhunski judoisti, **ko na tekmi povede nasprotnik**. Rezultati kažejo, da se med slovenskimi in tujimi judoisti pojavljajo razlike pri naslednjih strategijah: nasprotnika poizkušam premagati s silo, spremenim negativne misli v pozitivne: verjamem, da mi bo uspelo, uporabim misli iz avtogenega treninga ter ustavim negativne misli: »stop, nehaj!«, kjer so višje vrednosti dosegli *tuji* judoisti. Do pomembne razlike prihaja tudi v dimenziji postanem paničen, ko mi ne uspejo moje tehnike, kjer so višje vrednosti dosegli *slovenski* judoisti.

Tehnična prednost za judoista v borbi zagotovo predstavlja lažje nadaljevanje ali lažji potek nadaljevanja oz. zaključka borbe. Povprečni rezultat moje raziskave pri slovenskih judoistih pa kaže, da temu ni tako. Mera negotovosti oziroma strahu, ki se pojavi v dani situaciji nakazuje na premajhno količino samozavesti (izhajam iz dejstva, da smo nasprotnika po tehničnih točkah že en krat premagali) ali iz karakternih značilnosti posameznikov. Športni psihologi bi to obliko strahu z verjetnostjo opredelili kot »strah pred zmago«, ki je eden od štirih glavnih oblik »strahov« ki se pojavljajo pri vrhunskih športnikih.

Motivacijski prostor pogojuje in usmerja naša dejanja. To je izjemno pomembno tudi v športnih situacijah, še posebej ko gre za največja svetovna športna tekmovanja. V nalogi sem iskala razlike v motivih in razmišljanju med slovenskimi in tujimi judoisti, ki posegajo po kolajnah na največjih svetovnih prvenstvih. V rezultatih raziskave sem izluščila tiste dejavnike motivacijskega prostora, ki odločilno vplivajo na uspeh na judoističnih tekmovanjih. Rezultati naloge so razlike pokazali in z njimi lahko koristno pomagam slovenskim trenerjem in športnikom pri izboljševanju njihovih rezultatov v prihodnje.

Ob večjem vzorcu, ki pa bi zahteval precejšnja finančna sredstva, bi predvidoma dobili pomembnejšo statistično razliko v motivih in sicer pri naslednjih dimenzijah: denar, potovanja po svetu ter da želijo postati medijsko prepoznane osebnosti, kjer so višje vrednosti dosegli tuji judoisti; ter vsebinski razmišljanj med borbo samo: da se bo ponovila zgodba iz prejšnje tekme, za vsako ceno moram zmagati ter kako bodo nasprotnika taktično premagali, kjer so višje vrednosti dosegli tuji judoisti. Pri slovenskih judoistih je bila dosežena tendenca k statistični pomembnosti pri parametru: zgodi se mi, da nasprotnik povede, in uvidim, da je boljši. Kljub temu pa dobljeni rezultati omogočajo dobro prezentacijo ugotovljenih razlik v motivacijskem prostoru med slovenskimi in tujimi judoisti.

Izbrala sem zanimivo in zahtevno temo, ki je v slovenskem judo prostoru še neraziskana. Naloga je zahtevala veliko terenskega dela in komunikacijo v različnih jezikih. Vključeni športniki, ki sem jih povabila k sodelovanju so izkazali veliko mero zanimanja za dobljene rezultate. Zato so radi in zelo angažirano sodelovali pri izpolnjevanju vprašalnika, kar daje dodatno vrednost veljavnosti dobljenih rezultatov.

Diplomsko nalogo lahko v prihodnje nadgradim s širitvijo vzorca ali pa z novimi vprašanji na tem psihološko izjemno zanimivem in bogatem področju.

Moja raziskava je prva tovrstna naloga na to temo v slovenskem prostoru, ki se ukvarja z razmišljanjem športnikov pred in med tekmovanji. Naloga je dobra tudi zato, ker prinaša nove informacije na področju, ki sem ga raziskala.

Pomanjkljivost naloge vidim v majhnem vzorcu judoistov, posledično je vzorec prilagojen majhnosti slovenskega prostora ter manjšemu številu vrhunskih slovenskih judoistov na proti celotnemu svetovnemu vzorcu.

## 5. SKLEP

V sklepu želim poudariti tri osrednje misli, ki izstopajo v delu. V prvi vrsti so to **motivi**, drugo so **razmišljanja** in tretje je povezava obeh v termin **taktične strategije**, ki jih na tekmovanjih uberejo vrhunski judoisti.

Motivi vrhunskih judoistov, zakaj se sploh ukvarjajo z judom, so pri slovenskih in tujih judoistih dokaj identični. Čeprav se je pri tujih judoistih pokazala številčna prednost pri denarju, potovanjih po svetu ter želja po medijski prepoznavnosti, so tako tuji kot slovenski judoisti višje vrednosti pripisovali naslednjim dimenzijam motivov: ker imam rad ta šport, zaradi prijateljstva, zaradi službe, ter zastopanja naše države; zato lahko ugotovimo, da imajo omenjeni motivi večji vpliv in moč nad odločitvijo o ukvarjanju z judom. Razlika med slovenskimi in tujimi judoisti je predvsem v vrednotenju motivov, pri katerih so tuji judoisti za razliko od slovenskih, izbrali denar, potovanja po svetu ter željo po medijski prepoznavnosti, kar pomeni, da na njih poleg ostalih omenjenih skupnih motivov, mnogo bolj vplivajo tudi le-ti. Ob nekoliko višji razliki bi lahko rekli, da imajo tuji judoisti večjo potrebo oz. višje izražene želje po denarju, potovanjih po svetu ter želijo postati medijsko prepoznane osebnosti.

Pri razmišljanjih judoistov pred borbo so rezultati pokazali, da se med slovenskimi in tujimi judoisti pojavljajo razlike v razmišljanjih: o svoji taktiki, o rezultatu na tekmi ter opravljanju avtogenega treninga, kjer so višje vrednosti dosegli tuji judoisti, medtem ko slovenski judoisti bolj razmišljajo o nagradah.

Rezultati so tudi pokazali, da se med slovenskimi in tujimi judoisti pojavljajo pomembne razlike v vsebini razmišljanj med samo tekmo (borbo) pri dimenzijah: da se bo ponovila zgodba iz prejšnje tekme ter da moram za vsako ceno zmagati, kjer so višje vrednosti dosegli tuji judoisti. Do pomembne razlike pa je prišlo pri dimenziji da nimam kaj izgubit, kjer so višje vrednosti dosegli slovenski judoisti.

Po rezultatih sodeč, lahko sklepamo, da so tuji judoisti veliko bolj psihološko pripravljeni na sama tekmovanja, saj se zavedajo pomembnosti vsake tekme in vsake priložnosti. Omenjeni parametri v dimenzijah razmišljanj judoistov izraženih v razlikah potrjujejo ta dejstva.

V strategijah, ki jih na tekmovanju uberejo slovenski in tuji vrhunski judoisti, ko na tekmi vodijo, so nam rezultati pokazali, da prihaja do pomembnih razlik pri dimenziji postanem negotov; strah me je, da bom izgubil, kjer so višje vrednosti dosegli slovenski judoisti. Med borbo samo pa postanejo panični, ko jim ne uspevajo njihove tehnike.

Ko na tekmovanju povede nasprotnik, tuji judoisti uberejo naslednje strategije: nasprotnika poskušajo premagati s silo, spremenijo negativne misli v pozitivne: verjamejo, da jim bo uspelo, uporabijo misli iz avtogenega treninga ter poskušajo ustaviti negativne misli: »stop, nehaj!«

Omenjeni rezultati nam pokažejo dejstva, in sicer, da se tuji judoisti veliko bolje psihološko pripravijo na samo tekmovanje, skozi proces treninga pa opravljajo veliko več avtogenega treninga kot slovenski judoisti. To potrjuje tudi dejstvo, da so slovenski judoisti označili dimenzijo negotovost, prav tako paniko, ko jim ne uspevajo njihove tehnike oz. akcije. Tujim judoistom v odločilnih trenutkih uspe spremeniti negativne misli v pozitivne, kar je le še dodatna lastnost oz. odraz kvalitete vrhunskih športnikov.

Naše obnašanje je motivirano. Ne pojavlja se kar samo od sebe, ima svoje vzroke in cilje. Morda je najpomembnejša značilnost človekove motivacije to, da lahko svoje obnašanje zavestno spodbuja, usmerja in vodi. Tudi kakovost naših dosežkov je odvisna od tega, kako močno smo motivirani zanje. Težko bi si namreč razlagali velike dosežke športnikov drugače kakor z dejstvom, da so bili pri svojih prizadevanjih izjemno motivirani. Svet profesionalnega športa je danes krut, saj v njem velja le zmaga. Uspe tisti, ki je bolje pripravljen. Izoblikovanemu vrhunskemu športniku ne moremo spreminjati karakterja in ostalih kognitivnih danosti, lahko pa mu pomagamo oz. ga usmerimo, da se bo na tekmovanju zavedal svojih možnosti (Bednarik in Tušak, 2001).

Večjo konkurenčnost in uspeh športnikov – judoistov je mogoče zagotoviti le ustreznim znanjem in motiviranostjo. Zato sem se odločila opraviti raziskavo iz omenjenega področja. Pri judoistih bi morali doseči, da bi si želeli zmagovati! To pa ne moremo doseči le s finančnimi vidiki motiviranja ali zagotavljanjem statusa športnikov (štipendije, služba), temveč so tudi nefinančni dejavniki tisti, ki lahko spodbudijo notranjo motivacijo judoistov. Vsak športnik hrepeni po tem, da dobi priznanje za svoje delo, da je njegovo delo cenjeno, da ga trener in selektor spoštujeta. V reprezentanci si želi biti nekdo in imeti občutek, da pripomore k uresničevanju reprezentančnih ciljev. Zato je naloga trenerjev in selektorjev, da poskrbijo za tako okolje, v katerem se bodo judoisti dobro počutili in imeli priložnost izkoristiti vse svoje potencialne.

Za uspeh vrhunškega športnika v pomembni meri odločajo tehnične, taktične ter telesne sposobnosti in znanja. Na trenerskih seminarjih se pogosto sliši stavek: »Vse je v glavi,« in tudi psihična priprava športnika je lahko en od tistih odločilnih segmentov, ki na največjih tekmovanjih odloča o zmagovalcih. Na psihični ravni se dogaja tisto, kar večkrat ostaja skrito in je verjetno tudi glavni magnet vsakega športa.

## 6. VIRI

Armstrong, M. (2003). *A handbook of human resource management practice*, 9th ed. London: Kogan Page.

Bajec, B. (2003). *Povezanost športne identitete z osebnostjo športnika*. Diplomsko delo. Ljubljana: Fakulteta za šport.

Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavior change. *Psychological Review*, 84, 191-215.

Barborič, B. (2002). *Psihični odziv na poškodbo* (Publikacija). Ljubljana: Fakulteta za šport, Inštitut za kineziologijo, 210-240.

Beck Kožar A. (1995). *Premagajmo stres*. Ljubljana: Lunik.

Bednarik, J. in Tušak, M. (2001). *Šport, motivacija in osebnost*. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport.

Blumenstein, B in Lidor, R. (2007). The Road to the Olympic Games: A Four-Year Psychological Preparation Program. *Athletic Insight: The Online Journal of Sport Psychology*, 9 (4), 15-28.

Brousse, M. in Matsumoto, D. (2002). *Judo – šport in način življenja*. Slovenska Bistrica: Judo zveza Slovenije.

Cecić Erpič, S. (2004). Kako psihologija pomaga izboljšati športni dosežek. *Atletika*, 33/34, 9-11.

Cecić Erpič, S. in Kajtna, T. (2004). *Športna psihologija in priprava na olimpijske igre: zbornik referatov/ 7. simpozij športne psihologije*. Ljubljana: Fakulteta za šport: Društvo psihologov Slovenije: Olimpijski komite Slovenije – Združenje športnih zvez: Ministrstvo za šolstvo, znanost in šport RS.

Čuš, V. (2004). *JUDO popusti, da zmagaš*. Ptuj, Slovenska Bistrica: Judo zveza Slovenije.

Daft L.R. in Marcic D. (2000). *Understanding Management*. London: Thomson Learning.

Deci, E.L. in Ryan, R.M. (1985). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. New York: Plenum.

Dweck, C.S. (1986). Motivational processes affecting learning. *American Psychologist*, 41, 1040-1048.

Feltz, D.L. (1982). Path analysis of the casual elements in Bandura's theory of self-efficacy and an anxiety-based model of avoidance behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 764-779.

- Goličič, J. (2009). *Analiza nagrajevanja poklicnih športnikov*. Diplomski naloga. Koper: Fakulteta za management Koper.
- Gould, D. (2001). Sources of Acute Stress, Cognitive Appraisals and Coping Strategies of Male and Female Child Athletes. *Journal of Sport Behavior*, 24., 15 – 35.
- Harter, S. (1981). A new self-report scale of intrinsic versus extrinsic orientation in the classroom: Motivational and informational components. *Developmental Psychology*, 17, 300-310.
- Jamesov ritual inspiracija za nov tv oglas. (19.1.2009). Športne vizije 2. Pridobljeno 22.1.2010 iz <http://blog.zmagovalec.com/category/blagovne-znamke>.
- Jeromen, T., Kajtna, T. (2008). *Sproščanje: moj mali priročnik*. Ljubljana: samozal. T. Jeromen; Trbovlje: samozal. T. Kajtna.
- Kerr, J. H., Cecilia, K.F. in Lindner, K. J. (2004). Motivation and level of risk in male in female recreational sport participation. *Personality and Individual Differences*, 37, 1245-1253.
- Kajtna, T. in Jeromen, T. (2007). *Šport z bistro glavo*. Trbovlje: samozal. T. Kajtna; samozal. T. Jeromen.
- Kajtna, T. in Tušak, M. (2007). *Trener*. Ljubljana: Fakulteta za šport, Inštitut za šport.
- Kajtna, T. (2008). Psihologija športa – izročki iz predavanj. Pridobljeno 25.1.2010 iz [http://www.pfmb.uni-mb.si/.../7117\\_Psihologija\\_sporta\\_predavanja\\_dr.\\_Tanja\\_Kajtna](http://www.pfmb.uni-mb.si/.../7117_Psihologija_sporta_predavanja_dr._Tanja_Kajtna).
- Kalina, R.M., Chodala, A., Dadelo, S., Jagiello, W., Nastula, P. in Niedomagala, P. (2005). Empirical basis for predicting success in combat sports and self-defence. *Kinesiology*, 37 (1), 64-73.
- Kobal, D. (2001). *Temeljni dejavniki učenja in motivacije za učenje v šoli* (Raziskovalno poročilo). Ljubljana: Pedagoški inštitut.
- Kompare, A., Stražišar, M., Vec, T., Dogša, I., Jaušovec, N. in Curk, J. (2001). *Psihologija spoznanja in dileme*. Ljubljana: DZS.
- Lipičnik, B. (1997). *Človeški viri in ravnanje z njimi*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta
- Loehr, J. E. (1997). *Tenis v glavi*. Maribor: Rotis.
- Marshall, P. D. (1997). *Celebrity and Power*. Mineapolis/London: University of Minnesota Press.
- Mikheev, M., Mohr, C., Afanasiev, S., Landis, T. in Thut, G. (2002). Motor control and cerebral hemispheric specialization in high qualified judo wrestlers. *Neuropsychologia* 40, 1209-1219.



- Meško, G., Marošek, B. in Očko, F. (2007). *55 let organizirane vadbe juda v Sloveniji*. Slovenska Bistrica: Judo zveza Slovenije.
- Moran, A.P. (1996). *The psychology of concentration in sport performers – A cognitive analysis*. Hove: Psychology Press.
- Musek, J. (1982). *Osebnost*. Ljubljana: DDU Univerzum.
- Musek, J. (1993). *Znanstvena podoba osebnosti*. Ljubljana: Educy.
- Musek, J. in Pečjak, V. (2001). *Psihologija*. Ljubljana: Edcy.
- Nicholls, J.G. (1984). Achievement motivation: Conceptions of ability, subjective experience, task choice and performance. *Psychological Review*, 91, 328-340.
- Nejc, M. (2009). *Kriza identitete slovenskega športa*. Radio Študent, 17.11.2009. Pridobljeno 28.12.2009 iz <http://www.radiostudent.si/print.php?sid=21259&lang=slovene>
- Ristič, D. (2004). *Podjetništvo v Sloveniji*. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Roberts, G.C. (1992). *Motivation in sport and exercise*. Human Kinetics Books, Champaign, IL.
- Shimp, A. T. (2000). *Advertising & Promotion*. Supplemental Aspects of Integrated Marketing Communications. %th Edition. The Dryden Press, Fort Worth/Philadelphia/.../Tokyo.
- Seligman, H.M., (1991). *Helplessness: On Depression, Development, and Death*. Second edition. New York: W.H. Freeman.
- Taylor, J. (1989). The effects of performance and competitive self-efficacy and differential outcome feedback on subsequent self-efficacy and performance. *Cognitive Therapy and Research*, 13, 67-79.
- Taylor, J. in Taylor, S. (1997). *Psychological approaches to sports injury rehabilitation*. Gaithersburg, MD: Aspen Publishing.
- Thorpe, R. (1993). *Selecting the right targets*. V M. Lee (Ur.), *Coaching children in sport* (str. 145-160). London: Champan & Hall.
- Tušak, M. in Tušak, M. (1994). *Psihologija športa*. Ljubljana: Znanstveni inštitut Filozofske fakultete.
- Tušak, M. (1999). *Motivacija in šport – ključ do uspeha*. Ljubljana: Filozofska fakulteta Univerze v Ljubljani, oddelek za psihologijo.
- Tušak, M. (2003). *Strategije motiviranja v športu*. Ljubljana: Fakulteta za šport, Inštitut za šport.

Tušak, M. in Faganel, M. (2004). *Jaz – športnik*. Ljubljana: Fakulteta za šport, Inštitut za šport.

Zinsler, N., Bunker, L. K, & Williams, JM (2001). Cognitive techniques for improving performance and building confidence. In JM Williams (Ed.) *Applied sport psychology: Personal growth to peak performance* (4<sup>th</sup> ed., pp. 284-311). Mountain View, CA: Mayfield.

Whanner, A. L. (2002). *Media, Sports & Society*. Sage Publications, Inc., Newbury Park/london/New Delhi.

Žbogar, V. (2009). *Intervju: dr. Matej Tušak, športni psiholog*. Ljubljana, 9. november 2009  
Pridobljeno 20.3.2010, iz [http://www.vasilijzbogar.si/news\\_read.php?news=24/](http://www.vasilijzbogar.si/news_read.php?news=24/).

## 7. PRILOGE

- Priloga 1: Anketni vprašalnik
- Priloga 2: Anketni vprašalnik v angleškem jeziku

## **Priloga 1: Anketni vprašalnik**

### **ANKETA O MOTIVIH IN VSEBINI RAZMIŠLJANJ PRI VRHUNSKIH JUDOISTIH PRED IN MED TEKMOVANJI**

Moje ime je Silva Čuš in sem študentka Fakultete za šport v Ljubljani, smer Športno treniranje.

Za diplomsko nalogo sem izbrala področje psihologije športa. Ker pa je moja izbrana športna panoga judo, je moj namen preveriti motive in vsebino razmišljanj pri vrhunskih športnikih judoistih pred in med tekmovanji.

Z anketo želim ugotoviti kakšne motive imajo ter o čem razmišljajo pred največjimi tekmovanji in med tekmo samo slovenski judoisti v primerjavi s tujimi.

Ker po kategorizaciji spadate v vzorec določenih judoistov, vas prosim za sodelovanje. Z izpolnjenim vprašalnikom mi boste pomagali do teh ugotovitev. Podatke bom uporabila izključno za potrebe raziskave te diplomske naloge.

Na vašo željo pa vam bom posredovala povratne informacije na vaš e-mail:

---

Hvala za sodelovanje.

---

# V P R A Š A L N I K

---

1. **Športna panoga:** JUDO

2. **Spol:** Moški

3. **Kategorija:** Člani

Obkrožite ustrezen odgovor.

4. **Število let ukvarjanja s športom:**

a)	5 - 7 let
b)	8 - 10 let
c)	11 - 14 let
d)	15 - 18 let
e)	18 let in več

5. **Starost:**

a)	18 - 21 let
b)	22 - 25 let
c)	26 - 29 let
d)	30 - 33 let
e)	34 let in več

6. **Nivo kategorizacije:**

a)	državni razred
b)	mednarodni razred
c)	svetovni razred - tujci

7. **Stopnja izobrazbe:**

a)	Osnovna šola ali manj
b)	Srednja šola
c)	Višja šola
d)	Visoka in več

Pri naslednjih trditvah obkrožite eno številko glede na lestvico:

1 – sploh ne;      2 – malo;      3 – srednje;      4 – veliko;      5 – zelo veliko;

8. **Zakaj se sploh ukvarjam z judom?**

Trditev	1	2	3	4	5
Ker imam rad ta šport.					
Zaradi štipendije in (ali) statusa v šoli.					
Zaradi denarja.					
Zaradi statusa v službi.					
Zaradi športne kariere: slava, ugled.					
Zaradi potovanja po svetu.					
Zaradi možnosti napredovanja.					
Zaradi tega, da zastopam našo državo.					
Želim postati medijsko prepoznana osebnost.					
Zaradi poznanstva in prijateljstva.					

**9. Kateri dejavnik mi je najpomembnejši na tekmi?**

<b>Trditev</b>	1	2	3	4	5
Rezultat.					
Zmaga do polfinala.					
Mnenje trenerja.					
Občutek, da sem dal vse od sebe.					
Da nastopam za našo državo.					
Napredovanje na svetovni rang lestvici.					
Slava, ugled.					
Pomembnost tekme.					
Ponos.					
Občutek, da sem zadovoljil občinstvo.					

**10. O čem razmišljam tik pred tekmo (borbo)?**

<b>Trditev</b>	1	2	3	4	5
O nasprotniku.					
O svoji taktiki.					
O rezultatu.					
O zmagi.					
Strah me je, da bom izgubil.					
O tem, kaj bo rekel trener.					
O prijetnih dogodkih.					
O nagradi.					
O sebi: ponavljam misli iz avtogenega treninga.					
O ničemer.					

**11. Ko izvem za žreb, o nasprotniku razmišljam:**

<b>Trditev</b>	1	2	3	4	5
Tisti večer in celi naslednji dan.					
Ne da mi spati.					
Do 15 minut.					
Skoraj nič.					

**12. Razmišljanja med samo tekmo (borbo):**

<b>Trditev</b>	1	2	3	4	5
Včasih me skrbi, da ne bom uspešen.					
Da se bo ponovila zgodba iz prejšnje tekme.					
Skrbi me, ker gre čas nasprotniku v korist.					
Tolažim se, saj je nasprotnik nosilec olimpijske kolajne.					
Kako bom nasprotnika taktično premagal.					
Strah me je, da se bom poškodoval.					
Da nimam kaj izgubit.					
Za vsako ceno moram zmagati.					
Zgodi se mi, da nasprotnik povede in uvidim, da je boljši.					
Moje misli so ves čas usmerjene k zmagi.					

### 13. Strategije, kako se izkopljem iz teh situacij:

a. Kaj naredim, ko na tekmi vodim?

<b>Trditev</b>	1	2	3	4	5
Upoštevam trenerjeva navodila.					
Nasprotniku začnem diktirati še močnejši tempo.					
Zaigram poškodbo.					
Postanem negotov, strah me je, da bom izgubil prednost.					
Uporabljam taktike zavlačevanja.					
Strah me je kazni, ker vem da se stopnjujejo.					
Vztrajam pri svojem načinu borbe.					
Nasprotnika poizkušam zatreti pri načinu njegove borbe.					
Poizkušam pridobiti občutek nadvlade.					
Postanem sproščen, zavedam se prednosti.					

b. Kaj naredim, ko povede nasprotnik?

<b>Trditev</b>	1	2	3	4	5
Pomislim, da se meni to ne bo zgodilo.					
Poizkušam ga premagati s silo.					
Pasivno počakam, da je tekma konec.					
Sprememim neg. misli v poz.: verjamem, da mi bo uspelo.					
Uporabim misli iz avtogenega treninga.					
Čim prej poizkušam izenačiti rezultat ali povesti.					
Ustavim negativne misli: stop, nehaj...					
Postanem paničen, ko mi ne uspejo moje tehnike.					
Dodatno me spodbudi: »O, ne, ti pa me ne boš..!«					
Vsekakor bolj tvegam.					

## **Priloga 2: Anketni vprašalnik v angleškem jeziku**

### **SURVEY REGARDING ELITE ATHLETES' MOTIVES AND THEIR THOUGHTS BEFORE AND DURING COMPETITIVE PERIODS**

My name is Silva Čuš and I am currently studying at the University of Maribor in the Faculty of Educations. I have chosen sports psychology as the field of research for my thesis. Since my interests are particularly about judo, my intention is to examine some elite athletes' motives and their thoughts before and during competitive periods.

I will use the information acquired from the survey to further gain knowledge about the motives and thoughts of Slovenian judo athletes to foreign judo athletes.

According to your competition level I am asking for your cooperation. Your contribution to my research will help me come to a conclusion in my studies. Your information will be used exclusively for the abovementioned thesis research.

Upon request I can send you the results to your e-mail address:

---

Thank you for your collaboration and consideration!



---

# SURVEY

---

**1. Sport:** JUDO

**2. Sex:** Male

**3. Category:** Senior

Circle suitable answer.

**4. Years of engagement in sport:**

a)	5 - 7 years
b)	8 - 10 years
c)	11 - 14 years
d)	15 - 18 years
e)	18 years and more

**5. Age:**

a)	18 - 21 years old
b)	22 - 25 years old
c)	26 - 29 years old
d)	30 - 33 years old
e)	More than 33 years old

**6. Level of Competition:**

a)	National level
b)	International level
c)	World class level

**7. Level of Education:**

a)	Primary School
b)	High School
c)	College
d)	University

In the following columns mark which best suites you:

1 – Strongly disagree; 2 – Disagree; 3 – Undecided; 4 – Agree; 5 – Strongly agree

**8. The reasons you are practicing Judo?**

Statement	1	2	3	4	5
I like the sport.					
Scholarships and (or) exceptions at school.					
Money.					
Exceptions at work.					
Sports career: fame, reputation.					
Travelling the world.					
I like seeing progress.					
I can represent my country.					
I would like to become famous.					
Friendship and connections from people around the world.					

9. **What are the most important aspects of the tournaments you participate in?**

Statement	1	2	3	4	5
Results.					
Qualifying for the semifinals.					
Coaches judgement.					
Feeling that I did my best.					
Representing my country.					
Progress on the World Rank List.					
Fame, reputation.					
Importance of the competition.					
Pride.					
Feeling that the audience appreciates my effort.					

10. **What is crossing your mind right before you fight?**

Statement	1	2	3	4	5
The opponent.					
My tactics.					
The result.					
The victory.					
Fear that I might lose.					
What my coach might say.					
Past success.					
The reward and glory.					
Believing in yourself; repeating positive thoughts (autogenous training).					
Nothing.					

11. **When looking at the draw of the tournament you think about your opponent:**

Statement	1	2	3	4	5
All the time.					
Have trouble sleeping.					
15 minutes.					
Does not concern me.					

12. **Your thoughts during the fight:**

Statement	1	2	3	4	5
Sometimes I worry I am not going to be successful.					
I do not want to repeat the same mistakes from previous competitions.					
I am worried about the opponent wasting the remaining time of the match.					
Giving myself comfort because the opponent is an Olympic medalist.					
How to tactically outstand the opponent.					
I am afraid of an injury.					
I have nothing to lose.					
I have to win no matter what happens.					
If the opponent takes the lead sometimes I realize he is better.					
My thoughts are always focused towards winning.					

13. **Regarding your strategies:**

a. When you are leading in the match?

<b>Statement</b>	1	2	3	4	5
I consider coach'es instructions.					
I start raising the intensity of the fight.					
I fake an injury.					
I become uncertain, I am afraid that I will lose the lead.					
I tactically waste the remaining time.					
I am affraid to get penalties, since they accumulate.					
I continue fighting with my own style.					
I try to neutralize the strong qualities of my opponents.					
I try to get a feeling of superiority.					
I relax, knowing that I am in a lead.					

b. When you are behind in the match?

<b>Statement</b>	1	2	3	4	5
I imagine that it can't happen that I lose this match.					
I try to overpower my opponent with strength.					
I passively wait until the match is over.					
I change to a positive mindset, I believe in myself.					
I repeat positive thoughts (autogenous training).					
I try to regain the lead immediately.					
I stop negative thoughts.					
I start to panic when my techniques are ineffective.					
I further become motivated: 'Oh no, you will not beat me that easily...!'					
I definitely start taking more risks.					