

UNIVERZA V LJUBLJANI

FAKULTETA ZA ŠPORT

Športno treniranje

Kondicijsko treniranje

MOTIVI ZA UKVARJANJE S ŠPORTNO AKTIVNOSTJO V SLOVENSKI VOJSKI

DIPLOMSKO DELO

MENTOR

prof. dr. Matej Tušak, univ. dipl. psih.

SOMENTOR

izr. prof. dr. Maja Pori, prof. šp. vzg.

RECENZENT

Izr. prof. dr. Damir Karpljuk, prof. šp. vzg.

Avtor dela

Tibor Jakončič

LJUBLJANA, 2010

ZAHVALA

Zahvaljujem se vsem, ki ste mi pri pripravi diplomskega dela kakor koli pomagali, posebej pa obema mentorjema in svoji družini.

MOTIVI ZA UKVARJANJE S ŠPORTNO AKTIVNOSTJO V SLOVENSKI VOJSKI

Tibor Jakončič

Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport, 2010

Športno treniranje, kondicijsko treniranje

Število strani: 78; število tabel: 2; število grafov: 4; število virov 50; število prilog: 1

IZVLEČEK

Motivi kot mobilizatorska dimenzija človekovega psihosomatskega statusa sprožijo tisti vzvod, ki odloči, ali se bo nekdo ukvarjal s športom ali ne. V okviru projekta »Človeški viri v Slovenski vojski« je bil eden od ciljev raziskati sistem motivov za udeležbo v športu pri pripadnikih Slovenske vojske in sicer kateri so glavni motivi za ukvarjanje s športom pripadnikov Slovenske vojske, ali je razlika v motivaciji za športno aktivnost med vojaki in častniki ter ali je razlika v motivaciji za športno aktivnost glede na starostno strukturo pripadnikov Slovenske vojske. V vzorec merjencev je bilo zajetih 70 vojakov in 54 poveljnikov Slovenske vojske, v vzorec spremenljivk pa so bile zajete psihološke spremenljivke (30 motivov). Uporabili smo vprašalnik PQM »lestvica motivov za udeležbo v športno aktivnost«. Z računalniškim programom SPSS smo z osnovnimi statističnimi metodami podatke obdelali, z T testom pa smo testirali razlike med skupinama. Ugotovljeno je bilo, da se vojaki Slovenske vojske zavedajo pomena dobre telesne pripravljenosti in sposobnosti in da motiv zdravja in dobrega počutja postavljajo na prvo mesto in se zaradi tega v svojem prostem času ukvarjajo s športnimi aktivnostmi. Podrobnejša analiza je pokazala, da so statistično značilne razlike v dveh motivih za športno aktivnost med vojaki in častniki in v enem motivu med starostno skupino do 35 let in nad 35 let. Na

podlagi pridobljenih informacij pri poznavanju motivatorjev bi lahko učinkoviteje načrtovali, spremljali in usmerjali športno aktivnost med uslužbenci Slovenske vojske.

Ključne besede: motivacija, športna aktivnost, Slovenska vojska

PRACTICING SPORTS IN THE SLOVENIAN ARMED FORCES: WHY DO IT?

Tibor Jakončič

University of Ljubljana, Faculty of Sport, 2010

Sports Training, Condition Training

Number of pages: 78; number of tables: 2; number of charts: 4; number of sources: 50; number of attachments: 1

ABSTRACT

The decision whether or not to take up a sport is triggered by incentives, one of which is what we call the propelling dimension of the human psychosomatic condition. One of the objectives of this project, entitled 'Human Resources in the Slovenian Armed Forces', was to examine the system of motives that encourage participation in sporting activities among members of the Slovenian armed forces; the questions asked in this context were the following: what are the main reasons for which a soldier decides to practice sports?; does the motivation of an officer differ from that of a common soldier?; and does this motive for taking up a sporting activity change according to the age structure of the armed forces? The sample used included 70 common soldiers and 54 officers from the Slovenian Armed Forces, whereas the variables sample consisted of psychological variables (30 motives). The project used a PQM questionnaire called 'hierarchy of motives for participating in a sports activity'. Data analysis was done using basic statistical methods of the SPSS computer programme, while the disparity between the two groups was assessed through the t-test. The results showed that the members of the Slovenian Armed Forces recognize the importance of good physical condition, and for them the most important motives are health and a general well-being, which is why they choose to engage in sporting activities during their spare time. A more in-depth analysis

revealed statistically marked differences between common soldiers and officers in regard to two motives for taking up sport; such differences could also be observed between the age group of the under 35s and that of 35 and above in reference to one motive. The information acquired concerning the comprehension of incentives could be used as a basis for a more efficient planning, monitoring and guiding of sports activities among uniformed specialists of the Slovenian Armed forces.

Key words: motivation, sport activity, Slovenian Armed Forces

KAZALO

1.0 UVOD	10
1.1 POJMOVANJE MOTIVACIJE	10
1.2 TEORIJE IN PRISTOPI K ČLOVEŠKI MOTIVACIJI	12
1.3 INTEGRACIJA ZGODOVINSKIH IN SODOBNIH TEORIJ MOTIVACIJE	14
1.4 PREGLED POMEMBNEJŠIH TEORIJ MOTIVACIJE	14
1.5 MOTIVACIJA V ŠPORTU	21
1.5.1 POMEMBNEJŠI TEORETIČNI PRISTOPI K RAZUMEVANJU MOTIVACIJE IN STORILNOSTNEGA VEDENJA V ŠPORTU.....	21
1.5.2 ZGODNEJŠE OBDOBJE RAZISKOVANJA MOTIVACIJE V ŠPORTU.....	22
1.5.3 KOGNITIVNI PRISTOPI K MOTIVACIJI V ŠPORTU	23
1.5.4 SOCIALNO KOGNITIVNO POJMOVANJE MOTIVACIJE.....	26
1.5.5 STORILNOSTNA MOTIVACIJA V ŠPORTU	28
1.5.6 NIVO ASPIRACIJE IN SAMOPODOBA	33
1.5.7 ZUNANJA IN NOTRANJA MOTIVACIJA V ŠPORTU	35
1.5.8 POMANJKANJE MOTIVACIJE KOT OVIRA	38
1.6 MOTIVI ZA REKREATIVNO ŠPORTNO UDEJSTVOVANJE	39
1.7 RAZLIKA V MOTIVIH ZA UKVARJANJE S ŠPORTNO AKTIVNOSTJO MED VRHUNSKIMI IN REKREATIVNIMI ŠPORTNIKI.....	40
2.0 PREDMET IN PROBLEM	42
2.1 ORGANIZACIJA SLOVENSKE VOJSKE.....	42
2.2 ŠPORTNA AKTIVNOST V SLOVENSKI VOJSKI	44
2.2.1 CILJI UKVARJANJA S ŠPORTNO AKTIVNOSTJO V SLOVENSKI VOJSKI	45
2.2 DIREKTIVA ZA ŠPORT V SLOVENSKI VOJSKI.....	45
2.2.1 KONDICIJSKA VADBA – REDNA ŠPORTNA VADBA.....	48
2.2.2 ŠPORTNA VZGOJA.....	48
2.2.3 ŠPORT ZA VSE	49
2.2.4 PREVERJANJE GIBALNIH SPOSOBNOSTI	49
2.2.5 ŠPORTNA TEKMOVANJA SLOVENSKE VOJSKE	50
2.2.6 VRHUNSKI ŠPORT V SLOVENSKI VOJSKI	51
2.2.7 MEDNARODNO ŠPORTNO SODELOVANJE	51
3.0 CILJI	53
4.0 HIPOTEZE.....	54
5.0 METODE DELA.....	55
5.1 VZOREC MERJENCEV	55
5.2 VZOREC SPREMENLJIVK.....	55
5.3 METODA OBDELAVE PODATKOV.....	55

5.4 POSTOPEK	55
6.0 REZULTATI IN RAZPRAVA	57
6.1 PRIKAZ FREKVENČNIH PORAZDELITEV VZORCA	57
MERJENCEV	57
6.1.1 VZOREC MERJENCEV PO VOJAŠKEM STATUSU IN STAROSTI.....	57
6.2 ANALIZA ŠPORTNIH MOTIVOV PRIPADNIKOV V SLOVENSKI VOJSKI	58
6.3 RAZLIKE V MOTIVIH MED VOJAKI IN POVELJNIKI.....	65
6.4 RAZLIKE V MOTIVIH MED MLAJŠIMI ON STAREJŠIMI ZAPOSLENIMI V SLOVENSKI VOJSKI.....	68
7.0 SKLEP	71
8.0 LITERATURA	73
9.0 PRILOGA.....	78

1.0 UVOD

1.1 POJMOVANJE MOTIVACIJE

V življenjsko dinamiko posameznika je aktivno vključena tudi sama njegova osebnost, ki je na eni strani odvisna od različnih motivov, na drugi strani pa je tudi pobudnik, usmerjevalec. Motivacija v najširšem smislu predstavlja usmerjeno, dinamično komponento vedenja, ki je značilna za vse živalske organizme od najpreprostejših enoceličnih ameb do človeka. Zajema spodbujanje aktivnosti in usmerjanje. Pojem motiva predstavlja vse tiste orgazmične dejavnike in dispozicije, ki narekujejo smer našega ravnanja in doživljanja (Musek, 1982). Tako pojmovanje presega problem ločevanja motivov na vrojene in pridobljene (primarne in sekundarne), saj zajema instinktivne potrebe in zavestne želje ter hotenja. K dinamičnim vidikom osebnosti poleg motivov prištevamo tudi cilje, smotre, načela, ideale in vrednote, hkrati pa ne smemo pozabiti na interese in stališča. Ta gibala na nas delujejo s svojo privlačno močjo.

Ljudem starih kultur se je človek zdel relativno pasivno bitje pod vodstvom sil božanstev. Tako naj bi bogovi usmerjali in vodili človeka. Zato je človek nemočen, na božjo voljo lahko vpliva le v primeru, če pozna molitve, želje in slabosti bogov. Da bi se bogovom prikupili, so ljudje molili in prosili ter bogovom žrtvovali daritve.

Pod vplivom krščanstva se je izoblikovala podoba človeka, ki ima svobodno voljo in zna gospodariti nad svojimi željami in slabostmi. Motivacija je del zavesti, vodi jo zakon mišljenja. Vedenje je tako usmerjeno v:

- ✓ iskanje užitka (hedonizem)
- ✓ zadovoljevanje lastnih potreb (egoizem)
- ✓ zadovoljevanje potreb drugih (altruizem)
- ✓ doseganje religioznih ciljev

Racionalistično pojmovanje človeka je bilo strogo dualistično, sestavljeno iz duhovnega (duša) in materialnega (telo). Filozof Descarte je pripeljal do

mehanističnega pojmovanja človeka, kjer so izvori motivov izključno v fizikalnih silah. Dražljaj vzpodbudi receptorje, impulzi pa privedejo do reakcije. Bistvo je v razumevanju, kateri dražljaji privedejo do določene reakcije. Behavioristi so prevzeli podobno pojmovanje, kjer niso iskali izvora motivacije v človekovi notranjosti ampak samo zunaj nje.

Darwinova evolucijska teorija je izpostavila odnos človek-žival. Odkritje skupnih značilnosti je privedlo do ideje o pridobljenih nagonih oz. potrebah. Kompleksnejša motivacija naj bi bila posledica predvsem nagonov, ki so se z učenjem preoblikovali v nove.

Psihoanalitično pojmovanje motivacije je naredilo še korak naprej, ko je izpostavilo pomen nezavednega. Tako naj bi bili temeljni motivi nezavedni in težko spoznavni ter zavestni motivi samo maska nezavednega. Vzrok motivacije naj bi bila redukcija tenzije ter posledično ugodje in zadovoljstvo.

Socialni darvinizem pojmuje človeka kot rezultat družbe, torej človeka kot biološko in socialno žival, ki ima biološke potrebe, izraža pa jih na družbeno spremenljiv način. Kulturni relativizem pa poudarja, da se motivacijska struktura oblikuje pod vplivom trenutnih vrednot družbe, medtem ko biološke potrebe nimajo pomembne vloge. Temeljni dejavniki so torej zunaj človeka, v družbi.

V pojmovanju motivacije je fenomenološki pristop spet poudaril notranje silnice človeka. En sam glavni motiv, tj. potreba po samouresničevanju oz. samoaktualizaciji. Pristop izrazito poudarja individualni razvoj posameznika, razvoj sebe oz. selfa.

Kot posledica hitrega razvoja nevrologije in sorodnih znanj o delovanju možganov je prišlo do prevladovanja kognitivnega pristopa v psihologiji. Motivacijo se je začelo pojmovati kot kognicijo oz. misel, ki bi naj bila tako iniciator, mediator ali vsaj moderator motivacije.

Vpliv teorij socialnega učenja, hiter razvoj informatike in računalništva ter posledično hitrejši razvoj ostalih znanosti (medicinskih, bioloških, kemičnih biokemičnih in

fizikalnih znanosti) je uveljavil socialno-kognitivno pojmovanje motivacije. Slednje ne zanika prejšnjih teoretičnih pristopov, vendar pa je izrazito usmerjen na delovanje človekovih kognitivnih procesov v socialnem okolju. Ta usmeritev naj bi podala kompleksnejšo teorijo v pojmovanju motivacije, ampak glavno težavo predstavljajo prejšnje teorije, ki so izbrano temo obravnavale parcialno, niso pa pojasnile celostnega modela motivacije.

1.2 TEORIJE IN PRISTOPI K ČLOVEŠKI MOTIVACIJI

Motivacijo si pomagamo razumeti s klasifikacijo teorij. Delimo jo na vsebinske in procesne teorije motivacije. Vsebinske se osredotočajo na raziskovanje faktorjev osebnosti posameznika ali faktorjev okolja, ki producirajo višji nivo aktivnosti oz. vedenja. Med vsebinske teorije prištevamo psihoanalitične in humanistične teorije, npr. teorije potreb po Maslowu, Herzbergerjevo dvofaktorsko teorijo higienikov in motivatorjev, Alderferjevo teorijo eksistenčnih potreb, odnosnih potreb in potreb rasti in teorije potrebe po storilnosti ter nekatere druge teorije. Med procesne teorije motivacije pa spadajo behavioristični pristopi, teorije socialnega učenja, teorija kibernetične kontrole, instrumentalne teorije, predvsem pa vse kognitivne teorije, to so teorije pričakovanja, teorije kognitivnega ravnotežja in skladnosti in atribucijska teorija ter še nekatere druge.

Tušak (2001) je razvrstil štiri glavne tipa motivacijskih teorij:

- ✓ instinktivistične teorije
- ✓ hedonistične teorije
- ✓ teorije gona
- ✓ kognitivne teorije

Weiner (1980) navaja dva pristopa v pojmovanju motivacije, tj. eksperimentalnega in kliničnega. Teoretične koncepte je klasificiral:

1. Teorija redukcije potreb: Sem spada predvsem Freudova psihoanalitična teorija motivacije in Hullova teorija gona. Kljub razlikam sta teoriji skupni v predpostavki, da je osnova v redukciji tenzije oz. potrebe osnovni princip akcije.

2. Teorije pričakovanja in vrednosti (expectancy-value): Teorija pojmuje, da naj bi motivacija bila funkcija pričakovanja doseganja cilja in incentivne vrednosti cilja. Vključene so Lewinova teorija polja, Atkinsonova teorija storilnostne motivacije in Rotterjeva teorija socialnega učenja.

3. Teorije samoobvladovanja in rasti: Človek je postavljen kot aktivno bitje, ki teži k razumevanju samega sebe in okolja, procesi pa naj bi bili človeku na določen način vrojeni. Iz humanistične psihologije izhajajo atribucijska teorija in teoretični modeli motivacije.

V zadnjih tridesetih letih je razvoj šel iz **atribucijske teorije** še dalje, kjer se je kognitivni obravnavi dodal pristop s socialnimi vplivi. Takoimenovani socialno kognitivni pristop bi lahko klasificirali kot sodobno pojmovanje motivacije, kjer je težnja po integraciji vseh dosedanjih pristopov. Weiner je v svoji klasifikaciji izpustil nekatere teorije, ker je menil, da niso bistveno prispevale k pojasnjevanju fenomena, je pa res, da je težko sestaviti optimalno klasifikacijo iz različnih pogledov na vlogo človeka v motivacijski situaciji (aktiven–pasiven), vrsto motivov (biološki ali naučeni, zavedni ali nezavedni, reaktivni ali proaktivni, homeostatični ali razvojni), pomen okolja, vlogo kognicij, pomen osebnih izkušenj ter pomen intrinzične oz. ekstrinzične motivacije. Tako je recimo za Weinerjevo prvo skupino značilen materialističen oz. mehanicistični pogled na človeka, druga in tretja skupina pa že opredeljujeta človeka kot miselno, kognitivno bitje.

1.3 INTEGRACIJA ZGODOVINSKIH IN SODOBNIH TEORIJ MOTIVACIJE

Širok pogled na teorijo motivacije je postavil Ford (1992), kjer je teorijo motivacije razdelil na 32 teorij:

- ✓ teorije motivacije zgodnjega obdobja 20. stoletja (psihoanalitična teorija, teorija gona, teorija polja)
- ✓ klasične teorije delovne motivacije (teorije enakosti, dvofaktorska teorija, teorije pričakovanja)
- ✓ novejša teorije (teorije socialnega učenja, atribucijska teorija, teorije pričakovane vrednosti)
- ✓ najsodobnejše teorije (teorije postavljanja ciljev, socialno kognitivne teorije, samodeterminacijska teorija)
- ✓ manj znane teorije (teorija optimalne izkušnje, idiografska teorija ciljnega soglasja in teorija osebne investicije)

1.4 PREGLED POMEMBNEJŠIH TEORIJ MOTIVACIJE

Freud (1901, v Tušak, 1997) je s **teorijo psihoanalize** poudarjal, da je vedenje pod vplivom notranjih sil. Njegovo pojmovanje motivacije je temelj za vse nadaljnje teorije zgodnjega obdobja 20. stoletja. Začel je pojmovanje človekovih gonov in instinktov, pa ne samo v zvezi s seksualnostjo in agresivnostjo, temveč tudi z motivi ega in superega v povezavi s kompetentnostjo in moralnostjo. Velik prispevek je bil koncept nezavednega v osebnosti in motivaciji ter princip vzburjenja in iskanja zadovoljstva. Pomemben prispevek je bil tudi v poudarjanju emocionalnih stanj (anksioznost in občutek krivde) v motivacijskih procesih.

Instinktivistična teorija McDougalla (1908, v Tušak, 1997) je pojmovanje motivacije usmerila na nagone in emocije. Teorija je slonela na 13 glavnih instinktih, ni pa pojasnila novih oblik vedenja, temveč je le dodajala nove instinkte.

Teorija potreb, tj. personološka teorija Murrayjevih 28 kategorij potreb, je postavila v ospredje potrebe. Sorodna ji je bila Maslowova teorija hierarhije potreb (1943), ki je predpostavljala, da so potrebe hierarhično organizirane. Sestavljena je bila v pet nivojev, kjer naj bi bil pogoj zadovoljitve višje potrebe odvisen od zadovoljitve nižje potrebe. Alderferjeva (1969) teorija potreb, eksistenčne potrebe, potrebe pripadnosti in potrebe rasti, predstavlja modifikacijo Maslowove teorije. Herzbergova (1966) dvofaktorska teorija *higienikov*, to so potrebe povezane s preživetjem in vzdrževanjem ciljev ter *motivatorjev*, to so potrebe, povezane z osebno rastjo in razvojem, je nadaljevanje prejšnjih teorij, uvaja pa pomemben aspekt zadovoljstva in nezadovoljstva z delom. Motivatorji naj bi bili odgovorni za občutek zadovoljstva z delom, higieniki pa naj bi bili determinante motivacije za delo.

Faktorske teorije motivacije so pravzaprav samo del bolj kompleksnih faktorskih teorij osebnosti med katere prištevamo tudi teorije potreb oz. motivov. Med faktorskimi teorijami prednjači Cattelova teorija (1957), ki je v raziskovanje vključila temperamentne, emocionalne in značajske poteze, spoznavne značilnosti in sposobnosti ter motivacijske komponente. Cattel podaja pet najpomembnejših komponent motivacije. Razlikuje med vrojenimi in pridobljenimi motivi. Uporabna je predvsem zaradi kompleksnosti, saj združuje motivacijo z ostalimi vidiki osebnosti ter zaradi rešitve merjenja osnovnih potreb oz. motivov.

Hullova teorija gona (1931) je predstavljala dominantno teorijo motivacije. Poskus teorije gona, da bi predstavila motivacijo z notranjimi stanji vznurjenja, ni bil združljiv samo z behaviorističnimi vplivi, temveč tudi s kognitivno teorijo, ki je sledila. Tolman (1951) je poudarjal, da je potrebno osnovni teoriji gona priključiti še kognitivno komponento. Pomemben je tudi pojem incentiva. Od tu je šel razvoj v smer kognitivnega razumevanja vedenja.

Pod **teorijo pričakovanja** spadajo koncepti Lewinove **teorije polja** (1951), Tolmanove teorije **kognitivnih zemljevidov** (1951) in McClellandove **hedonistične teorije** (1961). Vse omenjene teorije so začele poudarjati kognitivni vidik. Največji poudarek je imela teorija polja, ki je s poudarkom na konceptih potrebe, tenzije in frustracije veliko prispevala k razumevanju motivacijskih procesov. Razumemo jo predvsem kot povezavo med teorijo gona in teorijo pričakovanj. Namreč Lewin je bil

prvi, ki je začel poudarjati pomen pričakovanj v motivacijskih procesih ter problem postavljanja ciljev.

Pod humanističnim pogledom na človeka se je od sredine stoletja naprej razvila **aktualizacijska teorija**, ki se je usmerila na motive rasti in razvoja self-a in opredelila človeka kot bitje, ki ima potrebo po pozitivni socialni evaluaciji, glavni avtorji teorije pa so bili Allport (1955), Maslow (1943), ki je uvedel pojem motivacijskih orientacij in Rogers (1951), ki predpostavlja človeka kot popolnoma funkcionalnega posameznika.

Teorija enakosti, ravnotežja in skladnosti oz. socialne primerjave izhajajo iz človekove težnje po redu, urejenosti in skladnosti med kognicijami. Festingerjeva **teorija kognitivne disonance** (1957) predstavlja koncept redukcije vznurjenja, osredotočenosti na konflikt ciljev in poudarka na potrebah osebne rasti in samoevaluacije. Teorija predpostavlja, da človek zaradi želje po sprejetosti in pozitivnem vrednotenju želi reducirati napetost. Težnja po konsistentnosti izhaja iz konflikta med stališči oz. njihovim vedenjem. Kormanova **teorija ravnotežja** v 60. letih poudarja koncept samospoštovanja, kognicije so razumljene kot delovanje v skladu s sliko o sebi, ki pa ni zadovoljivo definirana. Adamsova **teorija enakosti** sprejema posameznika kot racionalno bitje, ki primerja svoj vložek z iztržkom v neki situaciji in ga vrednoti kot občutek pravičnosti oz. nepravičnosti. V tem primeru nepravičnost ustvari napetost, ta pa motivira človeka, da odstrani napetost.

Hebb (1955, v Tušak 1997) se je s **teorijo optimalnega nivoja stimulacije** osredotočil na pomen vznurjenja za motivacijski proces. Menil je, da notranja potreba po iskanju optimalnega nivoja vznurjenja oz. stimulacije žene človeka da povišuje ali pa reducira vznurjenje.

Behavioristična teorija Skinnerja, tj. **teorija operativnega učenja** (1984) razlaga vedenje kot posledico ojačevanja (kaznovanja oz. nagrajevanja). V učenju je možno opazovati razlike pod vplivom ojačevanja, medtem ko so koncepti potreb, instinktov in gonov precej težko preverljivi. Pomanjkljivosti teorije so pogled na človeka kot pasivno bitje in preziranje kognitivnih procesov ter posledično poenostavitev determinant vedenja. Pozitivni vidik teorije je v poudarjanju izbora glede na

posledice, kar je zelo podobno feedbacku v kibernetični teoriji motivacije oz. teoriji motivacijskih sistemov.

Teorija socialnega učenja (Rotter, 1966) je vključila v svojo pojmovanje osnovne ideje operantnega učenja (predvsem koncept ojačevanja) in jih kombinirala s koncepti človekovih potreb in pričakovanj, kjer pa ni pozabila vključiti okoliščin zunaj človeka, ki lahko pomembno vplivajo na proces motivacije. Utemeljila je koncept *lokusa kontrole*, ki se nanaša na notranji in zunanji nadzor nad ojačanjem. Teorija je pomembna tudi zato, ker je odprla smer teorijam pričakovanja in vrednosti oz. valence. Kasneje je Bandura nadaljeval zastavljeno pot in razvil t. i. socialno kognitivno teorijo.

Teorije pričakovanja in vrednosti oz. valence (EV ali VE) so začele razvijati svoje koncepte po letu 1950, sodobnejši pristopi pa so zaznavni še v obdobju 80. in 90. let. Nekateri prejšnji koncepti kognitivne teorije so sicer že vpeljali pojem pričakovanja, vendar pa je temu konceptu pridružen še koncept valence oz. vrednosti anticipiranega cilja aktivnosti. Večkrat se pojavlja pojem incentivne vrednosti cilja. Omenjena koncepta sta še danes v vsakem resnejšem poskusu integriranega dinamičnega modela motivacije. Najbolj odmevna je **teorija storilnostne motivacije** (Atkinson, McClelland), ki je v 50. in 60. letih zavzela pomembno vlogo med teoretičnimi pristopi k motivaciji. Izredno pomembno vlogo je odigrala pri pojasnjevanju nekaterih podpodročij, posebej motivacije za šport. Bila je prva teorija, osredotočena na razumevanje motivacije v storilnostnih nalogah, kot so šola, delo in šport. Ker so s storilnostjo povezani konstrukti (potrebe, vrednosti, pričakovanja uspeha oz. neuspeha, upanja in strahovi) bolj nezavedni kot zavedni, so problem raziskovanja rešili s pomočjo projekcijskih metod. Teorija narekuje potrebo po storilnosti, ki se kaže v težnji po doseganju uspeha oz. težnji po izogibanju neuspeha. Uvedena sta pojma incentiva in incentivna vrednost. Motivacijsko vlogo so pripisovali tudi čustvom, ki so bila do tega časa postavljena na stranski tir. Teorija je še dandanes široko uporabljena in v nekoliko modificiranih okvirih posebej v športu izredno popularna. Problem teorije je pojasnjevanje motivacije za nestorilnostne naloge. V sklopu teorij EV so **EV teorije delovne motivacije**. Začetek predstavlja **Vroomova VIE (value-instrumental-expectancy) teorija** (1964), ki je opredelila razliko med pojmom *pričakovanje* in *instrumentalnost*. Pričakovanje se nanaša na

prepričanje, da je želeni cilj dosegljiv, medtem ko instrumentalnost pomeni, da je neka aktivnost pravo oz. učinkovito sredstvo za doseganje tistega, kar nam je pomembno. Upoštevan je bil še tretji faktor, tj. valenca oz. vrednost cilja. S teorijami EV so cilji neke aktivnosti spet dobili na pomenu, razvoj v smeri socialno kognitivne teorije pa je konstrukt cilja še nadalje analiziral do koncepta ciljnih orientacij oz. perspektiv. Teorija je vključila mnoge motivacijske in nemotivacijske vplive na vedenje, izognila pa se je nezavedni motivaciji. Teorija je še vedno precej popularna, poleg osnovnih konceptov EV teorij so vključeni še evalvacija ciljev, pristop ciljnih orientacij in samoregulatorni mehanizmi. Teorija se je poglobila v problem začetka in vzdrževanja nekega vedenja. Teorija vključuje tudi koncept razlikovanja med mirujočimi in akcijskimi ciljnimi orientacijami. Pomanjkljivost teorije je neupoštevanje čustvenih dejavnikov. Tudi **teorija preišljene (razumske) aktivnosti** (Ajzen, 1985) se je razvila na osnovi EV pristopa. Teorija je poskušala definirati, kako se ljudje z nekimi splošnimi razmišljanji (prepričanji in stališči) o želenih in pričakovanih rezultatih usmerijo na neke specifične in konkretne misli (intence in pričakovanja) o želenih in pričakovanih ciljih. Poudarek teorije je na aktivnosti, premalo pa je poudarka na vlogi čustev pri napovedovanju vedenja, njen velik prispevek pa je v poudarjanju vedenskih intenc in pričakovanj kot najbolj neposrednih prediktorjev človekovega vedenja.

Teorija (diferencialnih) emocij oz. čustev je rezultat zanimanja za kognitivne in čustvene perspektive v motivacijskem procesu v 60. in 70. letih prejšnjega stoletja. Teorije so poskušale identificirati različne čustvene vzorce, ki so vključeni v regulacijo in energizacijo človekovega vedenja (Plutchik 1962, v Tušak, 1997). Čustvena stanja naj bi v pomembni meri določala človekovo aktivnost. V teorijo so vključene tudi kognitivne teorije, ki skupaj z emotivnimi delujejo kot energizator in regulator vedenja. Teorije so poskušale diferencirati med več (8–10) različnimi čustvenimi vzorci, kateri imajo vsak svoj namen v pripravi človekovega vedenja.

Naslednja kognitivna teorija, tj. **atribucijska teorija** (Weiner, 1974), predpostavlja, da imajo ljudje močno potrebo po analiziranju in razumevanju razlogov nekega vedenja, hkrati pa potrebo po nadzoru svojega okolja. Nastala je na podlagi spoznanj »**naivne atribucijske teorije**«, kjer je poskušal odgovoriti na vprašanje, kako običajni človek spoznava vzroke vedenja. Tako je razlikoval med zunanjimi in notranjimi atribucijami,

rezultat aktivnosti pa naj bi bila funkcija učinkovitosti človekove osebne sile in učinkovitosti sile okolja. Osebno silo predstavljajo moč, tj. človekova sposobnost in motivacija (intence in vloženi napor). Weiner je veliko prispeval k teoriji s teorijo motivacije in emocij, kjer je koncept povezoval kognitivne vidike z emotivnimi, pri čemer so imeli mnogi raziskovalci prej težave. Vrednost atribucijske teorije je zelo velika zaradi vpliva na kasnejše sodobnejše teorije, npr. teorijo samoučinkovitosti in teorijo naučene nemoči, predvsem zaradi združevanja atribucij vedenja in zaradi združevanja emotivnih in kognitivnih vidikov.

Teorije samovrednotenja (Covington 1984, v Tušak, 1997) temeljijo na predpostavki, da je človek močno motiviran za vzdrževanje občutka lastne vrednosti, posebej v tekmovalni situaciji, ob neuspehu oz. negativni socialni povratni informaciji. Socialni feedback je izvor informacij človekove samoevalvacije. Sem spadajo procesi socialne primerjave, procesi socialne refleksije in procesi socialne podpore. Za motivacijske procese je pomemben občutek neke splošne lastne vrednosti, sposobnosti in uspešnosti, v nasprotju z bolj specifičnimi evalvacijami samega sebe, npr. v konkretni nalogi, kot je to primer v kasnejših teorijah. Teorije se ukvarjajo tudi s čustvenimi posledicami pozitivnega oz. negativnega samovrednotenja. Posebej so izpostavljena čustva sreče proti razpoloženjem depresije in čustva ponosa in zadovoljstva nasproti občutkom sramu in krivde.

Teorja optimalne izkušnje (Csikszentmihaly, 1975, 1990) poudarja koncepte *optimalnega izziva*, občutka *osebne kontrole* in *učinkovitosti*, *zadovoljstva* in *uživanja*. Poudarek je na *intrinzičnih vidikih* motivacije, združenih s konceptom postavljanja ciljev. Csikszentmihaly je osvetlil pomen pozornosti in zavesti pri ohranjanju motivacijskih procesov. Njegov koncept »flow« stanja predstavlja izkušnjo in je povezan s subjektivno izkušnjo fokusirane pozornosti, občutkom kontrole, osebnostne vrednosti in zadovoljstva. Velik pomen intrinzične motivacije je v pojmovanju pozornosti in usmeritvi na vzorec ciljev, čustev in pričakovanj oz. prepričanj o nekem delovanju.

Samodeterminacijska teorija (Deci & Ryan, 1985) je sestavljena iz koncepta človekove notranje potrebe po vzdrževanju *občutka samodeterminacije* oz. občutka *osebne kompetence* koncepta iskanja optimalnega izziva in vpliva percepcije

človekovega nadzora nad ojačanjem. Teorija razlikuje med *informacijskimi izkušnjami* (težijo k občutku učinkovitosti in samodeterminiranosti, to je avtonomna intriznična orientacija), *kontrolnimi izkušnjami* (odsevajo kontrolo zunanje motivacijske orientacije) in *amotivacijskimi izkušnjami* (izkušnje pomanjkanja kompetence, ki zmanjšajo tako intriznično kot ekstriznično motivacijo).

Teorija osebnega investiranja (Maehr, 1984; Maehr in Braskamp, 1986) razlaga motivacijo na drugačen način kot večina ostalih teorij, ki so iskale človekove osnovne potrebe ali težnje, na osnovi katerih je zgrajena motivacija. Teorija osebnega investiranja poskuša razložiti, kako so motivacijski izvori selektivno investirani v posamezne aktivnosti, ki so posamezniku pomembne. Koncept *investicije* motivacije je torej pomembnejši od izvora motivacije. Investicija je odvisna od preteklih izkušenj, kulturnega ozadja in trenutnih okoliščin. Teorija poudarja kompleksnost ciljev, ki jih je treba upoštevati v socialnem, kulturnem in zgodovinskem ozadju, čustvom pa ni posvetila veliko pozornosti.

Socialno kognitivne teorije so ena izmed trenutno prevladujočih smeri v preučevanju motivacije. Teorije izhajajo iz spoznanj atribucijske in ostalih kognitivnih teorij, ključen pa je *koncept samoučinkovitosti*, ki ga je utemeljila teorija samoučinkovitosti (Bandura, 1977). Gre za razumevanje posameznikovih kognicij o kapacitetah za učinkovito akcijo za doseganje cilja. Čeprav je koncept samoučinkovitosti samo eden od številnih motivacijskih konstruktov socialno kognitivne teorije, pa ga razumemo kot odločujoč proces v posameznikovi samoregulaciji. Teorija ne zanika pomena pričakovanj v zvezi s povezavo med določenim vedenjem in rezultatom aktivnosti, vendar pa so vseeno ključna pričakovanja samoučinkovitosti. Teorija opredeljuje pet najpomembnejših kognitivnih sposobnosti, to so generativne simbolizacije, predvidevanja, simbolične komunikacije, evalvativne samoregulacije in reflektivna samozavedanja. K socialno kognitivnim teorijam lahko prištevamo tudi teorijo postavljanja ciljev in teorijo ciljnih orientacij oz. perspektiv. Teorija postavljanja ciljev je med socialno kognitivnimi teorijami gotovo prevladujoča teorija na področju delovne motivacije. Združila je koncept samoučinkovitosti s koncepti EV teorij in definirala integrativni koncept »*cikla dobre izvedbe oz. nastopa*«, ki opredeljuje vedenje, v katerem sposobni ljudje delajo v (dražljajsko) učinkovitem okolju, ki jim ponuja zelene izzive in cilje, za katere je

posameznik prepričan, da jih lahko doseže. Gre za visoko produktivni vzorec aktivnosti, ki ga označujejo izzivalni cilji, visoka pripadnost oz. zavezanost tem ciljem, visoka pričakovanja uspešnosti, razpoložljivost feedbacka, ustrezne sposobnosti in prilagodljivo okolje. Teorija je zelo natančno definirala pojme v zvezi s cilji. Še bolj pa je pojem cilja razgradila teorija ciljnih orientacij, ki doseganje cilja povezuje z zaznavo uspešnosti. Posameznikova prevladujoča ciljna orientacija na ta način determinira njegov izbor ciljev in s tem tudi vedenje. Vse izmed navedenih treh teorij so pravzaprav bolj podteorije kot prave, celostne teorije. V okviru socialno kognitivnega pristopa še vedno čakamo na učinkovit model, ki bi kompleksno zajel in pojasnil motivacijo. Model bi se potemtakem zelo približal »metateoriji«
motivacije.

1.5 MOTIVACIJA V ŠPORTU

1.5.1 POMEMBNEJŠI TEORETIČNI PRISTOPI K RAZUMEVANJU MOTIVACIJE IN STORILNOSTNEGA VEDENJA V ŠPORTU

G.C. Roberts (1992) kot eno izmed klasifikacij teorij motivacije predlaga razporeditev vzdolž kontinuuma, mehanicistično teorijo nasproti kognitivnim teorijam. Mehanistična teorija vidi človeka kot pasivno bitje, ki ga motivirajo psihološki goni, medtem ko ga kognitivne teorije razumejo kot aktivnega posameznika, ki inicira akcije preko subjektivne interpretacije v okviru nekega socialnega konteksta.

V začetku stoletja so v teorijah motivacije dominirala mehanistična pojmovanja in termini ravnovesja in hedonizma. Veliko je motivacija veliko več kot samo stremljenje k doseganju ravnovesja oz. maksimiziranje principa ugodja. V 40. In 50. Letih je bil v teoretičnih pristopih k motivaciji za nekaj časa v ospredju behaviorizem, vendar je z naraščanjem pomena kognitivne psihologije proučevanje behaviorističnega principa povezanosti med inputom in outputom sčasoma zamrlo. Med mnogimi alternativnimi pristopi k pojasnjevanju motivacije, ki so imeli odziv tudi na spoznavanja motivacije v športu, bi lahko izdvojili naslednje štiri, ki jih Roberts (1992) posebej izpostavlja:

- ✓ teorija potrebe po storilnosti
- ✓ teorija testne anksioznosti

- ✓ teorija pričakovanja ojačanja
- ✓ kognitivni pristop

1.5.2 ZGODNEJŠE OBDOBJE RAZISKOVANJA MOTIVACIJE V ŠPORTU

V času, ko so prevladovali instinktivistične teorije motivacije, posebej Freudova psihoanalitična teorija, je bila psihologija športa pravzaprav še v povojih in ni imela nikakršnega systemskega programa za raziskovanje problematike. Tudi nekatere kasnejše teorije do sredine stoletja niso naletele na odziv v športu. Kasneje pa je, predvsem z razvojem same panoge psihologije športa, prišlo do povečanega interesa športnih in drugih psihologov za športno motivacijo, ki je zajemala motivacijo za trening in motivacijo za tekmovanja. Športna aktivnost je bila zaradi nekaterih karakteristik, kjer je za rezultat potrebna ekstremna motivacija, celo izvor zanimivih spoznanj ne samo za motivacijo v športu, pač pa za motivacijo nasploh.

V športnem kontekstu je pustila gotovo največ praktičnih implikacij teorija, ki jo je utemeljil Atkinson s pomočjo sodelavcev v letih od 1957 do 1961, v naslednjih letih pa so jo dopolnjevali še mnogi drugi avtorji. Gre za **teorijo potrebe po storilnosti** (need achievement theory). Pristop temelji na predpostavki, da so motivacijska stanja glavna pobuda aktivnosti. Govori o dveh motivacijskih stanjih: motiv za doseganje uspeha in motiv za izogibanje neuspeha, ki sta glavna konstrukta omenjenega pristopa. Motivi naj bi se povezovali z dražljaji v okolju. Na ta način naj bi vzpodbudili čustvena stanja, tj. ponos in sram, ki izzovejo instrumentalni obliki vedenja približevanja ali izogibanja.

Teorija je doživela mnogo poskusov potrditev v najrazličnejših raziskavah tudi še dandanes, vendar se posebno v športu njene predpostavke niso vedno tudi potrdile. Predvsem so jo kritizirali zaradi prevelikega poudarjanja osebnosti in zanemarjanja pomena okolja. Maehr (1974) in Roberts (1982) poročata o izboljššanem nastopu posameznikov z nizko storilnostno motivacijo v nekaterih situacijah, česar ne moremo razložiti z omenjeno teorijo.

Druga je bila teorija **testne anksioznosti**, ki je nastala na osnovi raziskovanja povezanosti anksioznosti z nastopom, ki je za šport zelo pomemben. Sarason je s sodelavci v petdesetih letih (Mandler & Sarason, 1952, v Tušak 1997) sestavil teorijo, ki je poudarjala odnos starši-otrok v predšolskem in osnovnošolskem obdobju ter izpostavila evalvativni aspekt šolske situacije. Kot glavno motivacijsko spremenljivko so postavili anksioznost z njeno evalvacijo. Raziskovanje je slonelo na evociranju anksioznih situacij, kot so npr. pisanje testov in nastopanje pred sošolci. Ugotovitve so pokazale, da je nastop v storilnostnih nalogah in nastop pred sošolci močno pod vplivom motivacijskih faktorjev. Sam pristop v športnem kontekstu ni bil popularen, ker je bila anksioznosti sami po sebi, v smislu predtekmovalnih stanj, že namenjena ogromna pozornost. Je pa pristop izredno zanimiv, saj ozavešča negativen vpliv anksioznosti v tekmovalnem okolju. Pristop je omogočil tudi vpogled v odnos čustva-kognicija in poskušal razložiti vpliv na vedenje v storilnostnem kontekstu.

Tretja teorija o motivaciji in storilnostnem vedenju temelji na teoriji socialnega učenja, tj. **teorija pričakovanja ojačanja**. Crandallova (1963, v Tušak, 2003) je s sodelavci preučevala storilnost v akademskih in intelektualnih nalogah. Kot glavna motivacijska spremenljivka nastopa posameznikovo pričakovanje ojačanja. Omenjena teorija nekako v večji meri poudarja vedenje kot pa same motive. Storilnostno vedenje naj bi bilo usmerjeno k doseganju samoodobranja oz. odobranja drugih, odvisno pa je od kriterija kompetentnosti v nastopu. Gre pravzaprav za VE (values x expentancy) teorijo, kjer igrajo glavno vlogo pričakovanja in vrednotenje cilja ter njegovih posledic. Čeprav je teorija poskušala zajeti tudi mnoge specifične individualne razlike, npr. med spoloma, pa ni resneje posegla na področje športa.

1.5.3 KOGNITIVNI PRISTOPI K MOTIVACIJI V ŠPORTU

Najbolj evidentna pot, po kateri so šle študije motivacije v zadnjih dvajsetih letih, je bila pogojena s kognitivno paradigmo. Danes pod kognitivnim pristopom razumemo veliko različnih pristopov, ki pa so si edini v poudarjanju pomena kognicij. Še danes seveda obstajajo strokovnjaki, ki prisegajo na starejše teorije motivacije, vendar pa se je večina le vključila v kognitivno perspektivo, ki determinira ne le teorije motivacije, pač pa tudi večino ostalih pogledov v sodobni psihologiji.

Center pozornosti kognitivnih pogledov v motivaciji je odkrivanje načina, kako so informacije oz. znanje v človeku organizirane, reprezentirane in uporabljene oz. kako kognicije ali misli vodijo, morda celo upravljajo z vedenjem. Kognitivisti športnikove razlike v vedenju pojmujejo kot posledico intermediacijskih procesov, ti pa so plod posameznikovih kognicij in prepričanj. Misli namreč vodijo akcijo. Lahko bi rekli, da se je po dolgih letih pozornost znanstvenikov končno usmerila na tisto, kar je pri človeku posebno v odnosu do drugih živih bitij, to je na njegove misli in vprašanje, kako le-te vplivajo na človekovo vedenje oz. športnikovo obnašanje v storilnostnih nalogah na tekmovanjih in pri treniranju.

Če bi rekli, da se je kognitivna psihologija začela pred dvajsetimi leti, bi delali krivico nekaterim drugim psihologom, ki so že v tridesetih letih začutili pomen kognicij. Tolman (1932, v Tušak, 2003) je bil prvi teoretik s področja motivacije, ki je sprejel kognitivni pristop. Dokazoval je, da storilnostno vedenje zahteva veliko bolj kompleksen pristop, kot so ga ponujali behavioristi. Organizem naj bi morda verjel, da bo določenemu dogodku sledil točno določen drugi dogodek in da bo neka akcija privedla do nekih posledic. Na ta način je vnesel v teorije motivacije fenomen pričakovanja. Zato so pojmi izbire in odločanja (decision making) sčasoma zamenjali behavioristični D-R model.

V razvoju kognitivnega pristopa nikakor ne smemo zanemariti pomena odkritja različnih percepcij kontrole nad lastnim vedenjem. DeCharms (1968, v Tušak, 1997) govori o upanju na uspeh, strahu pred neuspehom, subjektivni verjetnosti in tveganju (risk-taking). Pomembno so prehod iz behaviorističnega pojmovanja v novejša kognitivistična pojmovanja označili tudi novi pojmi zunanje in notranje motivacije.

Zelo pomembno odkritje v kognitivnih pristopih je delo Weinerja (1974) z naslovom *Perceiving the causes of success and failure*, v katerem ugotavlja, da so misli in vzročne atribucije najpomembnejše spremenljivke pri razumevanju motivacije. Vrinjenje kavzalnih atribucij v enačbo motivacije je prineslo tudi preobrat v raziskavah motivacije, saj se je interes z osebnostnih aspektov posameznika obrnil tudi na situacijo. Zanimivo pa je, da Weinerjev atribucijski pristop pravzaprav tesno

povezujemo s teorijo storilnostne motivacije, saj je kot gibalno motivacije spet opredeljena težnja po uspehu oz. izogibanju neuspeha.

Atribucijski pristop k motivaciji je prvič zajet v delih Weinerja iz leta 1971. **Atribucijska teorija** je kognitivna teorija, ki je imela zelo velik vpliv v psihologiji športa. Teorija postavlja pravila, ki se jih poslužuje povprečen posameznik pri svojem iskanju vzrokov nekega vedenja. Že Heider (1958) govori o tem, da morajo znanstveniki odkriti fenomenološki pogled na človeka, ki v praksi poskuša odkrivati vzroke vsakodnevnih dogodkov. Atribucijska teorija se ukvarja s postopki in metodami, ki se jih poslužujejo ljudje, in z njihovimi naivnimi atribucijskimi teorijami, ki jih razvijejo posamezniki, da bi si pojasnili vzroke nekega vedenja ali pa nastanek nekega fenomena, da bi si olajšali in lažje osmislili življenje. Ta pristop sprejema športnika kot aktivno bitje, ki procesira informacije in z vključevanjem višjih mentalnih procesov determinira lastne akcije. Največji poudarek teorije je na pojmovanju *pričakovanja* znotraj okvira pristopa pričakovane x vrednosti, s posebnim poudarkom na spremembah v pričakovanju, ki so posledica uspeha in neuspeha. Način, kako športnik atribuirira vzroke rezultata, vpliva na pričakovanja uspeha ali neuspeha aktivnosti v prihodnosti in na ta način določa težnjo k storilnosti.

Pokazalo se je, da je izredno težko raziskovati uspešnost oz. zmagovanje in izgubljanje v športu in telesni aktivnosti. Zmagovanje in izgubljanje v športu so raziskovali v eksperimentalnih in naravnih pogojih, Roberts (1982) pa poroča tudi o raziskovanju imaginativnega izgubljanja in zmagovanja. Ugotovitve kažejo, da informacije o rezultatu tekme vplivajo na pričakovanja prihodnjih zmag ali porazov in prav tako tudi emocije. Vse skupaj pa vpliva na storilnostno vedenje. Ne samo odrasli, pač pa tudi otroci organizirajo informacije na sistematičen način, da bi tako prišli do vzročnih atribucij, ki bi pojasnile zmage in poraze. Čeprav atribucijski pristop ni sestavil vsestranske teorije motivacije, pa ga še danes, vsaj z vidika kognitivne perspektive, vključujejo vse obsežnejše teorije motivacije.

1.5.4 SOCIALNO KOGNITIVNO POJMOVANJE MOTIVACIJE

Človekova motivacija in storilnostno vedenje naj bi bilo posledica kognitivnih oz. miselnih procesov znotraj socialnega konteksta. Misli naj bi bile tiste, ki vodijo motivirane akcije. Danes poznamo kar nekaj kognitivnih pristopov oz. še boljše socialno kognitivnih pristopov k človekovi motivaciji. Vsi pa proučujejo različne miselne procese, ki naj bi bili determinante človekove akcije in vedenja. Socialno kognitivni pristop se je začel z Weinerjevo (1971) ugotovitvijo, da ljudje z močno in ljudje s šibko in slabo motivacijo različno razmišljajo v zvezi z uspehom in porazom. Ugotovitve, da so misli kritične spremenljivke v procesih motivacije, so vodile do povečanega zanimanja za miselne procese in pobudile tudi vprašanja, kako lahko spremembe misli razumemo v kontekstu socialnih sprememb. Weinerjeva (1971) vključitev kognicij v enačbo motivacije je spremenila raziskovanje motivacije. Kognicije lahko razumemo kot mediacijske procese in se nanašajo na kontrolo in kompetentnost, percepcijo namena, vrednost in pomen nečesa. Večina konstruktov in modelov izhaja iz atribucijske teorije, saj menijo, da so atribucije najpomembnejši kognitivni dogodki pri razumevanju storilnostnega vedenja. Vsi pristopi zajemajo raziskovanje povezave med miselnimi procesi in akcijo, vendar pa se razlikujejo v viru motivacije, ki je enkrat ciljna perspektiva, drugič želja po informaciji, vrednotenje ciljev, zadovoljstvo itd. Prav tako poskušajo ugotoviti način, kako atribucije prispevajo k odnosu misel-akcija, kako socialni kontekst vpliva na determinantne akcije in kakšne so možnosti za izboljšanje motivacijskih stanj. Raziskovalci socialno kognitivnih teorij motivacije zaključujejo, da so kognicije glavne predhodnice energizacije, usmeritve, intenzitete in trajanja storilnostnega vedenja. Kognitivne procese bi lahko razdelili v dve skupini in sicer: misli o sebi (kompetentnost, kontrola, zaupanje) in misli o namenih oz. namerah, ciljih, vrednotah in pomenu oz. smislu. Socialno kognitivni pristopi so v naslednjih letih razvijali teorijo, ki motivacijo pojmuje kot dinamični proces kognitivnih, afektivnih in vrednostnih spremenljivk, ki delujejo kot mediatorji izbire in doseganja storilnostnih ciljev. Socialno kognitivni pristop je zgrajen okoli pričakovanj in vrednosti, ki jih posameznik pridaja določenim ciljem oz. aktivnostim. Je pa značilno, da so v okviru socialno kognitivnega pristopa nastale

mnoge mini teorije, ki zelo natančno pojasnjujejo samo en del motivacije oz. storilnostnega vedenja. V športnem kontekstu so glavne naslednje tri mini teorije:

- ✓ teorija samoučinkovitosti (self-efficacy)
- ✓ teorija zaznane kompetentnosti
- ✓ teorija različnih ciljnih perspektiv

1.5.4.1 TEORIJA SAMOUČINKOVITOSTI

Teorija samoučinkovitosti je najširše uporabljena teorija v raziskovanju motivacijskih problemov v športu in treniranju. V športu so jo uporabili predvsem pri razlaganju storilnostnega vedenja. 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 zaželenega rezultata.

1.5.4.2 TEORIJA ZAZNANE KOMPETENTNOSTI

Teorija zaznane kompetentnosti (Harter, 1978) 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 upada težnje k storilnosti.

1.5.4.3 TEORIJA RAZLIČNIH CILJNIH PERSPEKTIV OZ. PRISTOP STORILNOSTNIH CILJEV

Tretja skupina pomembnih socialnih kognitivnih teorij motivacije v športu je skupina **teorij različnih ciljnih perspektiv oz. pristop storilnostnih ciljev**. Pristop temelji

na teoretskem in empiričnem delu Maehra v osemdesetih letih. Da bi razumeli motivacijo in storilnostno vedenje v vseh njunih oblikah, se moramo vprašati po funkciji oz. pomenu nekega vedenja. Na ta način lahko identificiramo različne cilje posameznikovih akcij. Prvi cilj je v maksimiziranju verjetnosti demonstriranja visoke sposobnosti in minimiziranju verjetnosti demonstriranja slabih in nizkih sposobnosti drugih. To ciljno usmerjeno storilnostno vedenje je značilno v okoliščinah, kjer je socialna primerjava ključnega pomena, torej posebno v pogojih tekmovanja in tekmovalnega športa. Percepcija sposobnosti je normativna glede na sposobnosti drugih. Uspeh in neuspeh sta posledica subjektivne ocene lastne primerjave z relevantnimi drugimi. 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 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 tudi iskati izvore subjektivne percepcije uspešnosti oz. neuspešnosti v doseganju ciljev.

1.5.5 STORILNOSTNA MOTIVACIJA V ŠPORTU

Raziskovalci motivacije v športu so se opredelili na faktorje osebnosti, socialne faktorje in kognicije oz. misli, ki pritegnejo športnikovo pozornost že dolgo pred tekmovanjem, v času treninga in priprav na tekmovanje ter tik pred tekmo in v trenutku nastopa. Športnik je odgovoren za svoj nastop oz. določanje naloge, ki že sama po sebi vključuje določen izziv. Take okoliščine v veliki meri določajo motivacijske dispozicije in kognitivne predpostavke, ki vplivajo na športnikovo vedenje v storilnostnih situacijah. Determinante storilnostnega vedenja so:

- ✓ motivi izogibanja in približevanja in njihove incentivne vrednosti
- ✓ pričakovanja
- ✓ incentivne vrednosti uspeha in neuspeha
- ✓ kognitivne ocene uspeha in neuspeha

Storilnostno vedenje je tako najpogosteje definirano kot:

- ✓ vedenjska intenziteta (poskušati bolje, močnejše, »trying hard«)
- ✓ vztrajnost (vztrajati kljub možnim negativnim posledicam oz. neuspehom ali počasnemu napredovanju)
- ✓ izbira možnih akcij oz. aktivnosti za doseganje cilja in
- ✓ nastop, izvedba oz. rezultat te aktivnosti

V športu govorimo o storilnostnem vedenju takrat, ko se udeleženci trudijo močnejše kot sicer, ko se koncentrirajo bolj kot običajno, polagajo več pozornosti vsemu v zvezi s športom, izbirajo daljše treninge, nastopajo bolje in ostajajo oz. se prenehajo ukvarjati s športom. Maehr & Braskamp (1986) pa opozarjata, da večina raziskav govori o vedenjskih vzorcih, na osnovi katerih zaključujemo o športnikovi motivaciji, ne nakazujejo pa determinant, na katere bi se naslonili ob ugotovitvah, da je določen posameznik nemotiviran.

Pojem samoaktualizacije je v tesni povezavi s storilnostjo in uveljavljanjem. S študijami storilnostne motivacije (motivation toward achievement, achievement motivation) je interes psihologov za mentalno zdravje in zadovoljstvo narasel, saj je za mnoge posameznike dejstvo dosežka oz. uspeha eno najpomembnejših stvari za zadovoljstvo s samim seboj (Korman, 1971, v Tušak 1997).

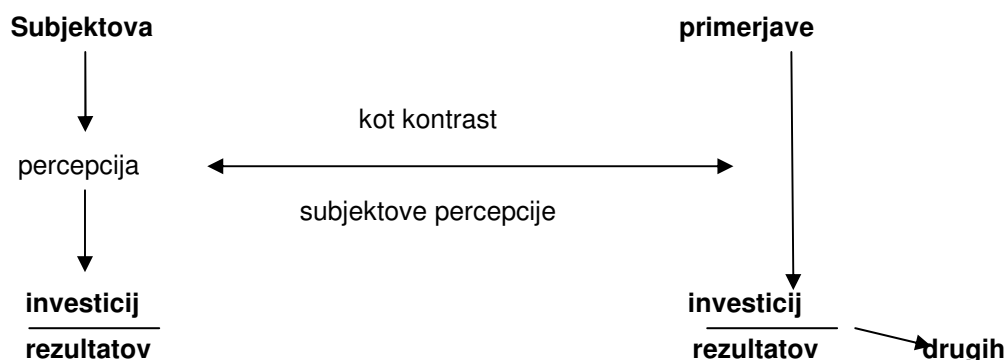
Storilnostna motivacija predstavlja pomemben psihološki fenomen za našo družbo. Ločimo dva psihološka pristopa k storilnostni motivaciji. Prvi pristop je aplikacija splošnih motivacijskih teorij na specifične procese storilnostne motivacije (Festinger, 1957). Drugi pristop predstavlja razvoj večkrat omenjenih teorij, specifično orientiranih k storilnostni motivaciji. K temu drugemu pristopu spada teorija Atkinsona (1961) in Weinerjev sistem z atribucijami za uspeh in neuspeh kot vedenjskimi vplivi. Avtorji ločijo več vrst storilnostne motivacije:

- ✓ pozitivna in negativna storilnostna motivacija (pri pozitivni gre za željo za dosežkom, pri negativni pa težnja po izogibanju kazni oz. posledicam)

- ✓ intrinzična in ekstrinzična storilnostna motivacija (intrinzična izhaja iz notranjega zanimanja in je vedno pozitivna, ekstrinzična pa je zunanja in je lahko tako pozitivna kot negativna)

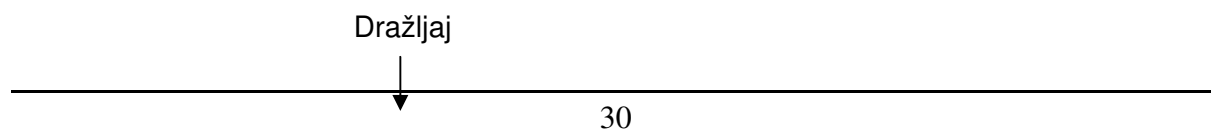
Bazična paradigma v razumevanju človekove motivacije za delo izhaja iz posameznikove samopercepcije in posameznikove percepcije drugih.

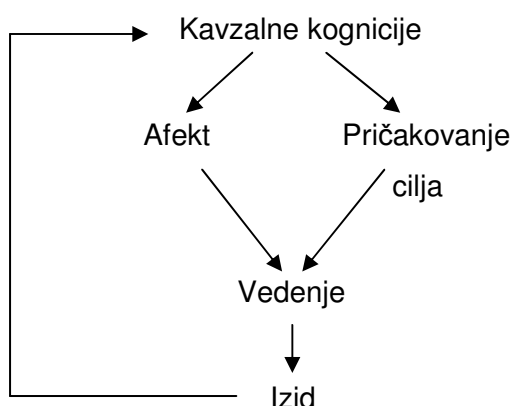
Investicije so vse tisto, kar oseba investira v nalogo (čas, izobrazba, trud ...) in rezultati so vse tisto, kar prejme (denar, spoznanje, slava ...). Vendar ostane še vedno vprašanje, kaj so faktorji storilnostne motivacije. Horner (1968, v Tušak 1997) trdi, da je pri ženskah z močnejše izraženo željo po dosežkih in uspehu treba računati še z dodatno motivacijsko spremenljivko, ki se pri moških ne pojavlja. To naj bi bila t. i. želja »izogniti se uspehu«, ki naj bi bila posledica socializacije oz. naučene ženske vloge, po kateri naj bi bila visoka storilnost in dosežki nekaj neženskega (unladylike).



Shema 1: Bazične paradigme delovne motivacije, Korman (1971).

Weiner (1972) je izdelal model faktorjev storilnostne motivacije. V svojem konceptu izhaja iz atribucijske teorije. Dražljaj vzbudi vzročne kognicije, ki so povezane z izidom vedenja. Kognicije vplivajo na afektivne reakcije, pa tudi na pričakovanja glede dosegljivosti cilja, s tem pa posredno na vedenje. Slednje privede do izida, ki ga posameznik percipira kot uspeh ali neuspeh. Ta ocena povzroči ponovno preverjanje vzročnih dejavnikov.





Shema 2: Splošni atribucijski model, Weiner (1972).

Atkinson (1961) je poskušal matematično izraziti odnose med različnimi dejavniki storilnostne motivacije. Storilnostna motivacija je po njegovem konfliktna situacija, saj vzbuja tako upanje na uspeh (Uu) kot tudi strah pred neuspehom (Sn). Upanje na uspeh pa je produkt potrebe po storilnosti oz. motiva za uspeh (Mu), subjektivne verjetnosti uspeha (Pu) in incentivne vrednosti uspeha (Iu). Strah pred neuspehom pa je produkt motiva za izogibanje neuspeha (Min), verjetnosti neuspeha (Pn) in incentivne vrednosti neuspeha (-In). Končna storilnostna motivacija je torej:

$$SM = (Mu \cdot Pu \cdot Iu) + (Mn \cdot Pn \cdot (-In)) \quad \text{ali}$$

$$SM = (Mu \cdot Pu \cdot Iu) - (Min \cdot Pn \cdot In).$$

Raziskovanja kažejo, da ima storilnostna motivacija pozitivno vrednost takrat, ko je motiv za uspehom (MU) večji od motiva za izogibanje neuspeha (Min).

Potreba po dosežkih je ena izmed osebnostnih potez, ki jih pogosto omenjajo psihologi. Personolog H. A. Murray (1962, v Tušak 1997) jo je definiral: »Doseči nekaj težkega, voditi, manipulirati ali organizirati fizične objekte, ljudi ali ideje. Narediti to čimprej in čimbolj samostojno. Premagovati zapreke, doseči veljavo. Odlikovati se. Tekmovati in prekositi druge. Povečati samospoštovanje preko uspešnega uporabljanja svojih darov in talentov oz. sposobnosti.« Največ so se s

storilnostno motivacijo ukvarjali že omenjeni McClelland (1965) in njegovi sodelavci. Ugotavljali so osebnostne lastnosti visoko storilnih ljudi, omogočili so merjenje storilnostne motivacije in hkrati ugotavljali njen vpliv na specifične situacije. 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 od sposobnosti, ne pa od sreče ali naključja. Bolj jih zanima sama storilnost, samo delo, kot pa nagrade, ki so rezultat takega dela. Stalno pa potrebujejo feedback, povratno informacijo o uspešnosti svojega dela in svojih prizadevanjih za doseg cilja. Da so lahko uspešni, mora biti povratna informacija stalna, objektivna, pozitivna in konkretna. Visoka storilnostna motivacija vpliva tudi na povečano stopnjo koncentracije pri izvajanju dela in nalog za doseg cilja. Takšni ljudje lažje usmerijo svoje vedenje k doseganju cilja, saj tudi neprimerno več razmišljajo o sami optimalni izvedbi, kot pa športniki z majhno ali povprečno storilnostno motivacijo.

McClelland (1965) je izdelal tudi formalno program za povečanje posameznikove storilnostne motivacije. Program obsega dvanajst teoretičnih vodnikov in je zanimiv tudi za športnike in trenerje, saj je od športnikove storilnostne motivacije odvisno njegovo delo na treningih in tekmah. V navedbi so nekateri primeri za samopomoč pri storilnostni motivaciji:

1. Ustrezna sestava treninga in tekmovalne situacije: Trening in tekmovalno situacijo je potrebno urediti tako, da bo obstajala stalna pozitivna informacija o doseženih ciljih in podciljih. Gre za umetnost sestavljanja nalog na tak način, da športnik dosega cilje »malo po malo« in konstantno dobiva nagrado. Na ta način športnik čuti potrebo po doseganju vedno več in več.
2. Prezentacija visoko storilnostno orientiranih in uspešnih modelov: Priskrbeti moramo modele, ki so visoko storilnostno motivirani, ki so uspešni v doseganju svojih ciljev. Ko bo športnik videl, kako drugi okrog njega uspevajo, bo to stimuliralo tudi njega.
3. Modifikacija samopodobe: Visoko storilnostno motivirani ljudje stalno iščejo nove izzive, nove odgovornosti, zahtevajo stalni feedback o svojih uspehih.

Izkušeni si želijo tako močno, da jih pravzaprav že kar potrebujejo; postanejo del njihovega življenja. Take potrebe je mogoče razviti s pomočjo rekonceptualizacije posameznika kot nekoga, ki je visoko storilen. Prvi korak v rekonceptualizaciji športnika je, da si le-ta predstavlja sebe kot nekoga, ki je uspešen, ki je storilnostno orientiran, ki išče izzive in nosi odgovornost. V pripravi športnika v ta namen pogosto uporabljamo tehnike vizualizacije in avtosugestije.

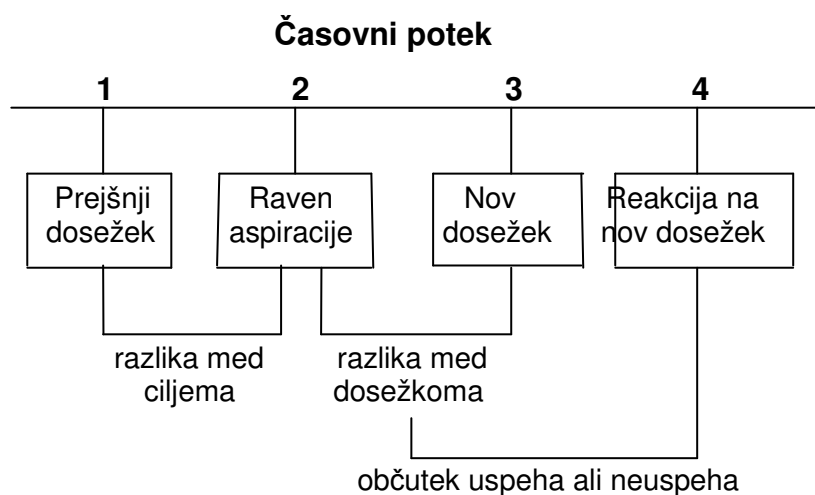
4. Kontrola dnevnih sanjarjenj: Športnik se mora naučiti vplivati na svoje fantazije in sanjarjenja na način, ki bo njegovo motivacijo vzpodbujal, ne pa blokiral oz. zaviral. Zato je pomembno nenehno »zaposlovanje« športnika z nalogami, ki niso v neposredni zvezi s športom, s katerim se ukvarja. Izkušnje kažejo, da mnogi športniki ravno v dnevnih sanjarjenj zadovoljijo potrebo po uspehu. Prevečkrat v sanjarjenjih stojijo na zmagovalnih stopnicah in tam doživljajo občutke sreče in zadovoljstva. Potem pa jim v realnosti zmanjka motivacije.
5. Strukturiranje optimalne situacije okolja: Ustvariti optimalno situacijo okolja, ki bo športniku omogočala doseči lastne cilje, ki bo vključevala zadovoljevanje potreb višjih nivojev in bo uspešno združila in obogatila individualne cilje športnika s skupinskimi cilji športnega teama.

1.5.6 NIVO ASPIRACIJE IN SAMOPODOBA

Z motivacijo sta zelo povezana tudi koncept nivoja aspiracije in koncept samopodobe. Nivo aspiracije predstavlja dolgoročne cilje in samopodobo športnika. Če posameznik želi postati uspešen trener ali športnik, mora biti motiviran za doseg tega dolgoročnega cilja. Psihologi so v koncept nivoja aspiracije vključili tudi športnikove občutke uspeha in neuspeha. Eden prvih, ki se je ukvarjal z nivojem aspiracije, je bil psiholog Kurt Lewin (1960) v okviru svoje kognitivne teorije polja. Lewin raven aspiracije (level of aspiration) definira kot raven bodočih dosežkov pri znani nalogi, ki jih posameznik na podlagi svojih preteklih rezultatov skuša doseči. Navaja dva faktorja, ki vplivata na posameznikov nivo aspiracije. To sta faktor individualne stabilnosti in standardi skupine, ki ji posameznik pripada. Uspeh in

neuspeh vplivata na zvišanje oz. znižanje nivoja aspiracije. Gre pravzaprav za nagrajevanje oz. kaznovanje določenih socialnih in ego potreb. Zadovoljstvo izhaja iz posameznikove percepcije lastnih dosežkov oz. njegove samopercepcije. Ta individualna percepcija dosežkov pa je v veliki meri determinirana s tem, kako cela skupina percipira dosežke. Tako npr. v atletiki pri nas rezultat med prvih dvajset izredno vpliva na povišanje atletovega nivoja aspiracije, uvrstitev med petnajsto in dvajseto mesto pri alpskem smučanju ali smučarskih skokih ali tekmi v kajaku pa bo morda celo znižala športnikov nivo aspiracije. Pretekle izkušnje oz. uspehi ali neuspehi ter pričakovanja torej bistveno vplivajo na nivo aspiracije. Pričakovanja v športu zelo težko definiramo z uspehom in neuspehom. Kajti v športu je uspeh zelo relativen pojem, nekomu je določen rezultat uspeh, drugemu je morda katastrofa. Razlike v percepciji uspeha in neuspeha obstajajo celo pri enem samem športniku v različnih trenutkih njegove kariere. Na začetku kariere, ali pa morda po dolgotrajni krizi, je že slabši rezultat percipiran kot uspeh, na višku kariere pa svetovnemu prvaku šteje samo zmaga kot uspeh. Bolj pravilno je zato govoriti o stopnji uspeha in stopnji neuspeha. Neuspeh povzroča večjo variabilnost v dosežkih in aspiracijah kot uspeh. Raven aspiracije je namreč velikokrat bolj pod vplivom obrambnih mehanizmov kot pa dejanskega stremljenja k cilju. Med dejavniki aspiracij so pomembni faktorji še objektivna narava naloge, subjektivna ocena težavnosti naloge in stopnja osebne angažiranosti.

Kadar so športnikove sposobnosti skladne z njegovim nivojem aspiracije, govorimo o dobro prilagojenem športniku z realnimi pričakovanji. Če je njegov nivo aspiracije nižji, kot so njegove sposobnosti, športnik ne bo mogel realizirati svojih potencialov. V obratnem slučaju pa bo rezultat previsokega nivoja aspiracij neprijetna frustracija, ki izvira iz nezmožnosti doseči pričakovane cilje. Pogosto se zgodi, da delajo vodstva ekip to napako, da skušajo postavljati športnikom aspiracije v popolnem neskladju z realnostjo. »*Danes boš pa stal na stopničkah!*« tik pred tekmo bodrijo svoje športnike.



Shema 3: Raven aspiracije (Lamovec, 1986)

Zelo pogost je slučaj prenizkega nivoja aspiracij pri športniku. Taki športniki nikoli ne morejo izkoristiti svojih potencialov. Trener lahko na zvišanje njihovega nivoja aspiracije vpliva predvsem z metodo pozitivnega ojačanja, s stalnim poudarjanjem uspehov, ki jih dosežejo, s stalnim opogumljanjem in z večanjem njihovih mej realnosti.

1.5.7 ZUNANJA IN NOTRANJA MOTIVACIJA V ŠPORTU

V zadnjih dvajsetih letih se najpogosteje pojavlja pojmovanje motivacije, razdeljeno v dva tipa:

- zunanjo (ekstrinzično) in
- notranjo (intrinzično) motivacijo (Deci in Ryan, 1985)

Deci in Ryan (1985) opredeljujeta intrinzično (notranjo) motivacijo kot delati nekaj zaradi aktivnosti same in za zadovoljstvo, ki izhaja iz samega nastopanja oz. izvajanja dejavnosti. V športu intrinzično motivacijo najlažje opazujemo pri športnikih, ki trenirajo zaradi zanimivosti treniranja, ki so zadovoljni zaradi stvari, ki se jih učijo in naučijo v športu, zaradi zadovoljstva, ki ga doživljajo ob tem, da neprestano izboljšujejo svoje sposobnosti in svoje znanje. Nasprotno pa se ekstrinzična (zunanja) motivacija nanaša na množico razlogov, ki so zunaj športnika. Zunanje

motivirani so športniki, ki trenirajo in tekmujejo zaradi kakršnegakoli prestiža oz. nagrad, ki jih dobijo za uspešnost. Sem prištevamo materialne nagrade, socialni status in ugodnosti, ki izhajajo iz njega, popularnost in težnjo po zmagovanju oz. demonstriranju tega, da so najboljši med športniki. Intrinzično-ekstrinzični koncept motivacije ni ustrezen samo za motivacijo v športu, pač pa tudi na mnogih drugih področjih človekovega delovanja.

Deci in Ryan (1985) 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, ki je podobno stanju naučene 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.

Deci in Ryan (1985) razlikujeta tri tipe ekstrinzične motivacije. Najnižje na samodeterminacijskem kontinuumu je eksternalna (zunanja) regulacija, ki se nanaša na vrsto motivacije, ki je najpogosteje omenjena kot zunanja motivacija. Gre za motivacijski proces, ki je usmerjen preko zunanjega ojačanja, kot sta nagrajevanje in kaznovanje. Športnik se ukvarja s športom, da bi zaslužil neke nagrade, odobravanje trenerja ali staršev, oz. da bi se izognil negativnim posledicam, npr. kritiki. Sledi introjecirana regulacija, ko postanejo zunanje silnice ponotranjene in športnik sam pritiska nase. Športnik, ki je motiviran s to vrsto motivacije, bi se počutil krivega, če ne bi treniral. Najbolj samodeterminirana med zunanjo motivacijo je identifikacijska regulacija, ko športnik ocenjuje in sodi neko vedenje kot zanj pomembno, zato trenira.

Najbolj samodeterminirana je intrinzična motivacija. Razlikujemo ponovno med tremi vrstami in sicer notranjo motivacijo za spoznavanje, notranjo motivacijo za doseganje in notranjo motivacijo za doživljanje stimulacije (Vallerand in sod., 1993, v Tušak 1997). Notranja motivacija za spoznavanje in vedenje se nanaša na opravljanje neke aktivnosti zaradi zadovoljstva, ki ga človek občuti, ko raziskuje, se uči in poskuša narediti nekaj novega. Tak športnik uživa, ko se uči neke nove spretnosti, izvaja nova gibanja ali preizkuša nove tehnike. Notranjo motivacijo za doseganje lahko definiramo kot opravljanje neke aktivnosti zaradi užitka, ki ga prinaša doseganje nekega športnega cilja. Športnik je notranje motiviran za doseganje, kadar doživlja zadovoljstvo ob obvladovanju neke nove tehnike ali ob doseganju nekega rezultata. Notranja motivacija za doživljanje stimulacije se povezuje z biološkimi koncepti osebnosti in motivacije (Zuckerman, 1990, v Tušak 1997). Definiramo jo lahko kot udeležbo v neki aktivnosti zaradi doživljanja stimulacije oz. vznburjenja (senzorno zadovoljstvo, npr. hitrost v smučanju, estetske izkušnje, zabava in druga razburljiva doživetja).

Precej raziskav je usmerjenih v preučevanje intrinzične motivacije. Še posebej veliko je zanimanje za raziskovanje negativnih učinkov različnih situacijskih faktorjev na intrinzično motivacijo. Raziskovali so vpliv nagrad, skrajnih rokov (časovni pritisk), groženj in nadzorstva. Ugotavljajo, da vsi omenjeni faktorji spodkopujejo in uničujejo intrinzično motivacijo. V skladu s teorijo kognitivne evalvacije pride do zamenjave internega (notranji povzročitelj) z eksternim lokusom kontrole (zunanji povzročitelj aktivnosti), ko športnik zazna, da je njegovo vedenje povzročeno oz. motivirano z eksternalnimi dejavniki. Portnik naenkrat ne trenira in tekmuje več zaradi same aktivnosti, pač pa zaradi zunanjih korelatov te aktivnosti (nagrada, statusa ipd.). Sprememba v zaznanem lokusu kontrole povzroči zmanjšanje občutkov samodeterminiranosti in na ta način tudi zmanjšanje intrinzične motivacije za športno aktivnost.

Med situacijskimi faktorji, ki tudi pomembno znižujejo intrinzično motivacijo, je 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 drugi tekmovalci oz. nasprotniki), kar ponovno zniža

občutke samodeterminiranosti in s tem notranje motivacije. Pomemben situacijski faktor je tekmovanje. Ugotavljali vpliv tekmovanja na notranjo motivacijo. Ugotavljajo, da tekmovanje znižuje intrinzično motivacijo za aktivnost. Polovica poskusnih oseb je opravljala neko nalogo z navodili, da tekmujejo, kdo bo hitrejši, druga skupina pa z navodili, da delajo najhitreje po svojih močeh. Po opravljeni nalogi so opazovali subjekte v obdobju brez navodila. Kot merilo intrinzične motivacije je štel čas ukvarjanja z isto aktivnostjo v tem prostem času brez navodil. Več časa (večjo notranjo motivacijo za aktivnost) so se z nalogo še ukvarjali subjekti iz skupine, ki je delala sama zase, brez tekmovanja. Ugotavljajo, da se pod vplivom tekmovanja notranja motivacija za aktivnost zmanjša. Dolgoročno lahko pride do tega, da posameznik še opravlja aktivnost samo, če tekmuje, sicer pa ne več. Rezultati kasnejših študij potrjujejo, da tekmovanje enako negativno vpliva na intrinzično motivacijo ne samo pri motoričnih nalogah, npr. športu, pač pa tudi pri kognitivnih nalogah.

1.5.8 POMANJKANJE MOTIVACIJE KOT OVIRA

Opredelevanje motivacije z vidika motiva kot vzroka, razloga, gonila, gibala in usmerjevalca se odpira tudi negativni del motivacijskega procesa, tj. pomanjkanje motivacije. Pomanjkanje motivacije sproža predvsem pri odraslih vrsto izgovorov (Tušak, 2003) in se kaže kot pomanjkanje volje in interesa, kar je lahko ovira za gibalno dejavnost. Vsak izgovor je najprej izgovor pred samim seboj in šele nato, če je potrebno, izgovor pred drugimi. Tako si človek smisel trenutka zamegli in se odloči proti njemu, le napol vede in napol hote. Kakovost trenutnega odločanja je zelo odvisna od tega, koliko je človek svoje duhovne zmožnosti zavestno razvijal. Športno dejavnost je treba povezati ne zgolj s psihičnimi dejavniki, ampak tudi z duhovnimi (Tušak, 2003). Iz navedenih razlogov so motivacijski procesi izredno pomembni in jih je dobro poznati, prav tako posamezne motive in ovire, da se lahko gibalna dejavnost na ustrezen način približa slehernemu človeku.

1.6 MOTIVI ZA REKREATIVNO ŠPORTNO UDEJSTVOVANJE

Za vključitev in vztrajanje v rekreativnem športu nikoli ne obstaja le en sam motivator. Govorimo o skupku psihološko, socialno in biološko obarvanih motivov, ki končno prispevajo k posameznikovi odločitvi za rekreativno dejavnost. Še posebno pomembno v tem procesu pa je, da najdemo način, kako odstraniti posameznikove obrambe pred vključitvijo v rekreacijo, katere so:

- ✓ hedonistična (*»Rad uživam, vadba pa je mučna zadeva. To ni zame.«*)
- ✓ izogibanje (*»Obstajajo boljše stvari za moj prosti čas, npr. branje knjige, gledanje televizije, klepet ob kozarčku.«*)
- ✓ zanikanje (*»Ni mi treba vaditi, da bi izgledala lepo in privlačno. Vse, kar potrebujem, lahko kupim v trgovini.«*)
- ✓ podcenjevanje (*»Saj tako ali tako nikoli ne bom shujšal. Zakaj bi se naprezal?«*)
- ✓ strah pred drugačnostjo (*»Nobeden izmed mojih prijateljev ne hodi na rekreacijo.«*)
- ✓ zadrega (*»Samo pomislite, kako bi izgledal tam med vsemi tistimi aerobičarkami.«*) idr.

Tušak in Talan (1997) sta v eni izmed podobnih raziskav ugotavljala, kateri so prevladujoči motivi za udeležbo v športni aktivnosti pri rekreativcih, ki se ukvarjajo s fitnessom in aerobiko. V vzorcu je bilo zajetih 30 žensk, ki se rekreativno vsaj 2-krat tedensko ukvarjajo s fitnessom. Ugotovili so, da so, podobno kot v prejšnjih raziskavah rekreativcev, najpomembnejši motivi *želim ostati v dobri formi*, *želim ostati telesno zdrav* in *želim sprostiti svojo energijo*. Naslednja ugotovitev je bila, da v motivih *rad zmagujem*, *rad tekmujem*, *rad imam razburljive dogodke* dosega višje rezultate rekreativci, ki se ukvarjajo s fitnessom, medtem ko so motivi *želim sprostiti svojo energijo*, *želim ostati v dobri formi* ter *všeč so mi vaditelji* bolj izraženi pri aerobičarkah. Takšne ugotovitve narekujejo, da je motivacija pri rekreativcih zagotovo odvisna tudi od športne panoge. Verjetno tudi lahko govorimo o bolj športnih in bolj rekreativnih panogah, saj je npr. motivacija udeležencev fitnesa bolj podobna tistim, ki se s športom ukvarjajo aktivno medtem ko so aerobičarke še bolj podobne stereotipnim pogledom na to, kakšni so rekreativci, saj prevladuje izrazito

notranja motivacija. Z analizo razlik med udeleženci in udeleženkami fitnesa pa so skušali preveriti, če ima na motivacijo rekreativcev pomemben vpliv spol. Ugotovitev je bila, da so moškim pomembnejši motivi *rad zmagujem, rad tekmujem, rad imam razburljive dogodke* in *želim ostati v dobri formi*.

1.7 RAZLIKA V MOTIVIH ZA UKVARJANJE S ŠPORTNO AKTIVNOSTJO MED VRHUNSKIMI IN REKREATIVNIMI ŠPORTNIKI

V raziskavi leta 1997 (Repe) so raziskovali motivacijo vrhunskih in rekreativnih športnikov. Raziskava je zajela 42 rekreativnih (rokomet, odbojka, aerobika, fitnes in tenis) in 43 vrhunskih športnikov (rokometašev, odbojkarjev, vaterpolistov in plavalcev). Z raziskavo so skušali odgovoriti na naslednja vprašanja:

- ✓ Kaj ljudi spodbuja k športni aktivnosti in kateri so glavni motivi športno aktivnih?
- ✓ Ali obstajajo razlike med vrhunskimi športniki in rekreativnimi?
- ✓ Ali se morda tudi pri rekreativcih pojavlja pretežno storilnostna orientacija, torej težnja po zmagi in uspehu oz. ali so morda bolj nagnjeni k iskanju izboljšav, učenju in izpopolnjevanju sposobnosti?
- ✓ Kako motivirati neaktivne?

Uporabili so znana vprašalnika Task and Ego Orientation Sport Questionnaire – TEOSQ (Duda, 1989) in Participation Motivatio Questionnaire – PMQ (Gill, Gross & Huddleston, 1983). Na osnovi 30-ih motivov so dobili osem faktorjev oz. incentivev udeležbe v športu. Analiza razlik med spoloma je pokazala, da se moški od žensk ne razlikujejo v ciljnih orientacijah, zato pa so našli pomembne razlike v incentivev storilnosti in zdravja ter popularnosti, kjer moški dosegajo višje rezultate, ter na drugi strani v bolj intrinzičnih incentivev napredovanja na višjo raven in incentivev zabave, kjer ženske dosegajo višje rezultate. Ti rezultati so nekako v skladu z rezultati po svetu. Primerjava rekreativnih in vrhunskih športnikov pri nas je pokazala pričakovano višje izraženo ego orientacijo pri vrhunskih športnikih, kot je to značilno tudi drugje po svetu (Ryan, 1982, v Tušak 1997). Pri vrhunskih športnikih so višje izraženi incentivev storilnosti, popularnosti in incentivev zabave, kar potrjuje tezo, da

vrhunskih rezultatov ni brez prisotnosti zabave v športu (sevada pa le-ta ni prisotna ob samem treningu, pač pa morda ob uživanju na tekmovanjih). Incentiv napredovanja na višjo raven pa je močnejše izražen pri rekreativcih, kar še enkrat potrjuje njihovo večjo odvisnost od intrinzične motivacije. Analiza najpomembnejših motivov rekreativcev je pokazala, da le-te v prvi vrsti motivirajo motivi *želim biti telesno sposoben in zdrav, želim ostati v dobri formi in rad se zabavam*. Vse to, v primerjavi z bistveno bolj storilnostno usmerjenimi motivi vrhunskih športnikov (Tušak, 1997), potrjuje tezo, da se motivacija rekreativcev in vrhunskih športnikov tudi pri nas razlikuje. Če prve motivira predvsem storilnostna motivacija, pa drugi v športni aktivnosti iščejo možnost ohranjanja zdravja, forme in možnosti zabave.

2.0 PREDMET IN PROBLEM

Namen naloge je bilo poskušati raziskati sistem motivov za udeležbo v športu pri pripadnikih Slovenske vojske. V vzorec merjencev je bilo zajetih 70 vojakov in 54 poveljnikov Slovenske vojske. Zavedati se moramo, da je dobra telesna pripravljenost in sposobnost ključnega pomena pri opravljanju vsakodnevnih nalog, vezanih na splošno poslanstvo vojske, na dovolj visokem nivoju in jim tako omogoča dobro delovno učinkovitost zaradi česar bi se morali pripadniki v svojem prostem času ukvarjati s športnimi aktivnostmi in s tem vzdrževati primerne telesne sposobnosti. Ne nazadnje je eden najzahtevnejših pogojev vojske prav gibalna pripravljenost njenih pripadnikov.

2.1 ORGANIZACIJA SLOVENSKE VOJSKE

Slovenska vojska temelji na optimalni organiziranosti in usmerjenosti k vse večji učinkovitosti in uspešnosti. Organizacija vojske je enotna in se ne deli na zvrsti, obsega pa rodove, in sicer pehoto, oklepne enote, letalstvo, pomorstvo, artilerijo, zračno obrambo, radiološko, kemično in biološko obrambo in zveze. Generalštab Slovenske vojske je najvišji vojaški strokovni organ v Republiki Sloveniji in opravlja vojaškostrokovne naloge, ki se nanašajo na organizacijo in delovanje ter razvoj Slovenske vojske (Primožič, 2007). Vojska povsod izhaja iz ureditve družbe, je njen odraz, posebej pa odraz stopnje razvoja njenih proizvodjalnih sil. Stalna sestava so poklicni pripadniki, rezervna sestava pa so državljani, ki sklenejo pogodbo o službi v rezervni sestavi in vojaški obvezniki, ki so dolžni služiti v rezervni sestavi (*graf 1*).

Graf 1: Sestava Slovenske vojske po številu pripadnikov za marec 2009 (po

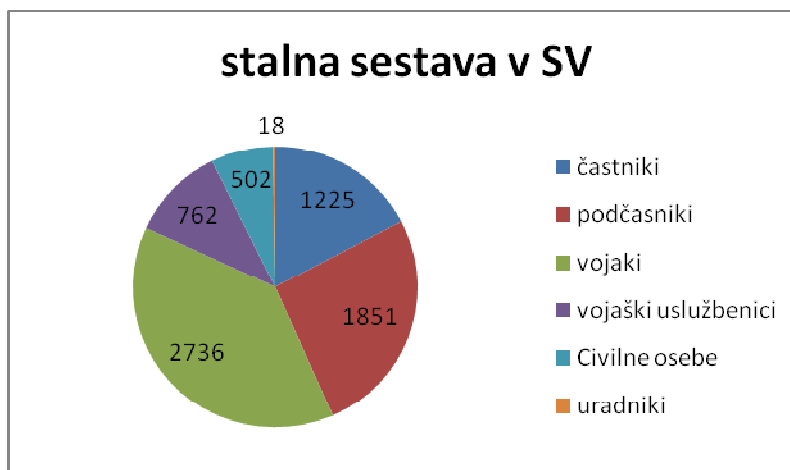
<http://www.slovenskavojska.si/o-slovenski-vojski/>)



Graf 1: Sestava Slovenske vojske

Stalna sestava vojske so poklicni pripadniki vojske, to so vojaki, podčastniki, častniki in vojaški uslužbenici (vojaške osebe) ter civilne osebe. Civilne osebe delajo v vojski, vendar ne opravljajo vojaške službe (*graf 2*).

Graf 2: Sestava in število stalne sestave v Slovenski vojski za marec 2009(po <http://www.slovenskavojska.si/o-slovenski-vojski/>)



Graf 2: Sestava in število stalne sestave v Slovenski vojski

2.2 ŠPORTNA AKTIVNOST V SLOVENSKI VOJSKI

Športna vadba predstavlja enega izmed temeljev vojske, hkrati pa je tudi prvi pogoj za ustrezno gibalno usposobljenost posameznika. Jošt (1994) tako navaja, da je glavni namen športne vzgoje v Slovenski vojski skrbeti za vsestranski pravilen psihomotorični razvoj njenih pripadnikov, da bi se kot zdravi, močni, za delo in učenje sposobni ljudje lahko vključili v življenje v svojem okolju in zdržali napore, ki jih od njih zahteva življenjski tempo in obramba domovine. Slovenska vojska je družbena skupina in kot sestavni del slovenske populacije geografsko, socialno in kulturno vpeta v naš družbeni prostor (Tkavc, 2004). Zanj veljajo določene značilnosti, ena najpomembnejših je bojna pripravljenost oziroma usposobljenost. To je sposobnost in pripravljenost oboroženih sil v celoti ali posameznih rodov, služb in enot, da se v različnih okoliščinah in v določenem času vključijo v akcijo. Stopnja bojne pripravljenosti je odvisna od številnih elementov: osvojene vojne doktrine, stopnje pripravljenosti države na vojno stanje, učinkovitosti mobilizacijskega sistema, kvantitativnega odnosa posameznih rodov, opremljenosti z bojnimi sredstvi, stopnje urejenosti teritorija, rezerv in drugega (Vojna enciklopedija, 1973). Gibalna sposobnost posameznika kot tudi enote tako predstavlja enega temeljnih elementov bojne pripravljenosti, ki pri usposabljanju sodobne vojske dobiva vse večji pomen (Žitko, 2000).

Vojska je posebno področje človekovega življenja in dela, delovne razmere pa so specifične in zahtevajo veliko psihičnega in telesnega napora. Vse večje vključevanje vojsk sveta v izvajanje skupnih nalog, kot je vzdrževanje miru na vojnem območju ali skupno delovanje v bojnih akcijah na različnih vojnih območjih na različnih krajih sveta, z različnimi razmerami (podnebnimi, geografskimi, kulturnimi in drugimi), zahteva ustrezno pripravljenost posameznika na te razmere. Zahtevajo se potrebe po sistematični telesni pripravi, ki zvišuje odpornost vojakov na zahtevne podnebne razmere, hkrati pa vadbeni proces, ki so ga deležni, podaljšuje učinkovitost njihovega delovanja v omenjenih razmerah.

2.2.1 CILJI UKVARJANJA S ŠPORTNO AKTIVNOSTJO V SLOVENSKI VOJSKI

V direktivi za šport v Slovenski vojski (2005) so med cilji poleg doseganja ustrezne stopnje gibalnih sposobnosti navedeni še štiri drugi, za zdravje in življenje pripadnikov vojske pomembni cilji:

- ✓ pospeševati pravilen razvoj organizma, krepiti njegovo odpornost in utrjevati zdravje
- ✓ spodbujati pripadnike k čim bolj dejavnemu preživljanju prostega časa
- ✓ preprečevati in odpravljati tiste vplive hitrega načina življenja, ki so škodljivi za zdravje in telesni razvoj
- ✓ Oblikovati trdne navade, da bodo vsi pripadniki Slovenske vojske skrbeli za lasten gibalni razvoj v vsakdanjem življenju, pri delu in na oddihu

V povezavi z ozaveščenostjo prebivalstva, z vlogo družbenih in državnih institucij, kamor spada tudi Slovenska vojska, lahko govorimo o umestitvi športne dejavnosti v življenje sodobnega človeka (Doupona, Petrović, 2000).

2.2 DIREKTIVA ZA ŠPORT V SLOVENSKI VOJSKI

Direktiva za šport (2005) ureja, da naj se vojaške osebe udeležujejo športne vadbe (strokovno vodene kondicijske vadbe) v okviru usposabljanja na delovnem mestu vsak dan do ene ure. Dodatno je treba v usposabljanje vključiti še borilne veščine, orientacijski tek, vojaški peterboj, plavanje, kolesarjenje, plezanje po horizontalni in vertikalni vrvi, igre z žogo in izbirna tekmovanja na nižji ravni ter še posebej pohode. Omenjena vadba se dopolnjuje z rekreativno vadbo v popoldanskem času. Letno se izvedeta dva športna dneva (poletni in zimski). Vse vojaške osebe se morajo udeležiti tudi najmanj enega preverjanja gibalne usposobljenosti letno.

Preverjanje in ocenjevanje gibalnih sposobnosti sta torej sestavni del procesa usposabljanja Slovenske vojske. Njun namen je zagotovitev sistematičnega vpogleda v gibalno pripravljenost pripadnikov stalne sestave in enot Slovenske vojske, kar je

pomembno zaradi samega opravljanja vojaške službe in ocenjevanja, povezanega z napredovanjem na delovnem mestu ter izpolnjevanja pogojev za nadaljnje opravljanje vojaške službe. Poleg tega predstavlja preverjanje tudi element vrednotenja uspešnosti programov usposabljanja, načrtovanja, organiziranja in izvedbe športnih aktivnosti v Slovenski vojski (Direktiva za šport 2005).

Z Direktivo (2005) so opredeljeni oblike, vsebine in način izvedbe športnih dejavnosti v Slovenski vojski. Organiziranost in vodenje športne vadbe trajata do eno uro na dan med delovnim časom in dodatni dve uri na teden med delovnim časom, s tem da mora biti vsakodnevna vadba strokovno vodena, nadzorovana in namenjena predvsem kondicijski vadbi. Redne športne vadbe se udeležujejo vojaki in starešine stalne sestave Slovenske vojske na podlagi mesečnega načrta izobraževanja in usposabljanja, opredeljene vsebine vadbe pa so: kondicijski pohodi, fitnes vadba, hoja in vzdržljivostni tek, orientacijski tek, borilne veščine, premagovanje pehotnih ovir. Redna tedenska vadba se izvaja z namenom izpolnitve prvega cilja, tj. doseganja ustrezne stopnje gibalnih sposobnosti. Navkljub ciljem se je namen športne vadbe v Slovenski vojski zožil predvsem na gibalno pripravljenost, saj je bila do leta 2001 po prejšnji Direktivi (1998) mogoča tudi športna vadba zunaj delovnega časa z zagotavljanjem kapacitet in s cilji, kot jih je v zapisala Tkavčeva (1999): »Športna rekreacija v okviru športa za vse je v Slovenski vojski dejavnost, ki se izvaja izven delovnega časa, vsebine so poljubne, vadba pa mora vključevati vitalne funkcije organizma in dosegati namen športne rekreacije. Športna rekreacija v Slovenski vojski je usmerjena v izgradnjo podlage za telesno in mentalno zdravje, večjo delovno sposobnost, motiviranje, socializacijo, kakovostno preživljanje prostega časa in je tudi sredstvo povezovanja vojske s civilno družbo. Pripadnikom stalne sestave se po načrtih omogoči koriščenje športne rekreacije dve uri tedensko izven delovnega časa. Poleg tega sta organizirana dva športna dneva letno za vse pripadnike stalne sestave, pripadniki in enote se lahko organizirano vključujejo v programe Ministrstva za šolstvo in šport »Mesec rekreacije« in organizirana športna srečanja vojašnic s civilnimi krajevnimi ustanovami.«

Zdaj veljavna Direktiva za šport (2005) ne omogoča več športne rekreacije zunaj delovnega časa, pod »šport za vse« pa še vedno vključuje dva športna dneva na leto, povečanje obsega športne vadbe v delovnem času in udeležbo na športnih

dogodkih v septembru, »mesecu rekreacije«. Z vidika svobodno izbrane in celovite človekove dejavnosti zunaj poklicnega dela ali eksistenčne dejavnosti, ki je izbrana po lastni želji in opredelitvi, ki fizično, psihično in socialno bogati, sprošča in obnavlja človeka, je usmerjena k razvoju ustvarjalnosti, ohranjanju in izboljšanju fizičnega in duševnega zdravja, smotrnemu in koristnemu izrabljanju prostega časa ter oblikovanju človeka v vsestransko razvito osebnost, lahko rečemo, da športne vadbe Slovenska vojska svojim pripadnikom ne zagotavlja več oziroma jo omogoča zelo okrnjeno. Vseeno pa z vidika zagotavljanja redne športne vadbe v delovnem času lahko rečemo, da vpliva na morfološke, gibalne in funkcionalne sposobnosti ter s tem tudi na kakovost življenja posameznega pripadnika s spodbujanjem k aktivnemu življenjskemu slogu.

V grobem zajema redno športno vadbo, športno vzgojo, šport za vse, preverjanje gibalnih sposobnosti, športno usposabljanje, športna tekmovanja v Slovenski vojski, mednarodna športna tekmovanja, udeležbo na tekmovanjih panožnih športnih zvez in klubov, športne priprave posameznih pripadnikov in ekip enot, poveljstev in reprezentanc Slovenske vojske, analitično in znanstveno raziskovalno dejavnost, informiranje javnosti o športu in športnikih v vojski.

Gibalne aktivnosti se delijo na:

- ✓ individualne (hoja, tek, skoki, meti, plazenja, lazenja, dviganja, nošenja, plezanja)
- ✓ skupinske (igre z žogo)

Šport v Slovenski vojski sestavljajo naslednje oblike gibalnih aktivnosti:

1. kondicijska vadba enot
2. Športna vzgoja
3. tekmovalni šport

2.2.1 KONDICIJSKA VADBA – REDNA ŠPORTNA VADBA

Redna športna vadba se mora načrtovati in izvajati za vse pripadnike vsak dan po eno uro v delovnem času. Vsakodnevna vadba mora biti strokovno vodena, nadzorovana in namenjena predvsem kondicijski vadbi.

Izvajajo se vsebine:

- ✓ hoja in različne oblike teka (kontinuirani tek, fartlek, tempo tek, stopnjevanja)
- ✓ kondicijski pohodi, katerih vsebina je dopolnjena z vsebinami vojaške topografije, orientacije
- ✓ orientacijski tek in kolesarjenje
- ✓ fitnes vadba in vaje za moč v različnih oblikah
- ✓ premagovanje pehotnih ovir, met bombe v cilj, borilne veščine
- ✓ različne vrste plezanja
- ✓ igre z žogo in plavanje

2.2.2 ŠPORTNA VZGOJA

Za športno vzgojo direktiva pravi, da je to organizirana oblika pouka za kandidate na temeljnem in osnovnem vojaškem usposabljanju. Za izvajanje športne vzgoje je potreben strokoven kader, ki se je usposobil na Fakulteti za šport (Direktiva za šport, 2005). Namen športne vzgoje v Slovenski vojski je tudi skrb za vsestranski pravilen psihomotorični razvoj pripadnikov (Jošt, 1994).

Vsebinske zasnove športne vzgoje v Slovenski vojski (povzeto po Jošt, 1994):

- ✓ spodbujati veselje in zanimanje za športno aktivnost s športnimi programi v prostem času
- ✓ spodbujati tekmovalno dejavnost in preko nje vplivati na razvoj borbenosti, vztrajnosti in discipliniranosti

- ✓ utrditi temeljna znanja s področja orientacije v naravi

- ✓ naučiti se varno in zanesljivo plavati ter razviti nekatere spretnosti na področju vodnih aktivnosti

- ✓ Razviti visoke sposobnosti in spretnosti pri premagovanju naravnih in umetnih ovir

- ✓ seznaniti vojake z vsebinami za razvoj psihomotoričnih sposobnosti v okviru kondicijske vadbe

2.2.3 ŠPORT ZA VSE

Je vseevropsko gibanje, ki povezuje, spodbuja in združuje ljudi ob organizirani rekreaciji. Pomemben je za telesno in mentalno zdravje, za večjo delovno sposobnost, motiviranost in socializacijo. Ima pa tudi velik pomen za povezovanje Slovenske vojske s civilno družbo (Tkavc, 1999).

Vsebine:

- ✓ športni dnevi za pripadnike Slovenske vojske (kolektivne športne igre)

- ✓ sodelovanje na lokalnih in regionalnih športnih tekmovanjih civilne družbe

- ✓ v času dnevov odprtih vrat vojašnic se izvajajo različne aktivnosti (tekmovanja, predstavitve premagovanja ovir, borilnih veščin)

2.2.4 PREVERJANJE GIBALNIH SPOSOBNOSTI

Osnovni namen preverjanja gibalnih sposobnosti je vpogled v psihofizično stanje pripadnikov ter predstavlja osnovo za načrtovanje in izvajanje športnih aktivnosti v Slovenski vojski. Preverjanje gibalnih sposobnosti poteka v Slovenski vojski že od leta 1996. Vse vojaške osebe se morajo udeležiti najmanj enega preverjanja gibalne

usposobljenosti letno. Namen testiranja je zagotovitev sistematičnega vpogleda v gibalno pripravljenost pripadnikov stalne sestave in enot Slovenske vojske, kar je pomembno zaradi samega opravljanja vojaške službe in ocenjevanja, povezanega z napredovanjem na delovnem mestu ter izpolnjevanja pogojev za nadaljnje opravljanje vojaške službe. Poleg tega predstavlja preverjanje tudi element vrednotenja uspešnosti programov usposabljanja, načrtovanja, organiziranja in izvedbe športnih aktivnosti v Slovenski vojski (Direktiva, 2005).

2.2.5 ŠPORTNA TEKMOVANJA SLOVENSKE VOJSKE

Tekmovanje lahko deluje kot motivacijsko sredstvo za ukvarjanje s športom med vojaki (Tkavc, 1999). Skozi zagnanost in napore na posamičnih in ekipnih tekmovanjih se razvija smisel za kolektivno delo in življenje, tekmovalni duh, volja in upornost ter prijateljstvo in moralne kvalitete tekmovalcev. Cilj športih tekmovanj je tudi, da se vsem pripadnikom Slovenske vojske omogoči, da pokažejo svoje individualne in kolektivne športne zmožnosti (Jošt, 1994).

Vsebina športnih tekmovanj Slovenske vojske:

- ✓ prvenstvo Slovenske vojske v veleslalomu in teku na smučeh, vojaški peterboj, streljanje s pištolo in puško, orientacijski tek, judo, triatlon itd.

- ✓ tradicionalna tekmovanja, patroljni tek s smučmi na Pokljuki, vojaški maraton itd.

- ✓ tekmovanja panožnih športnih zvez, ki se jih udeležujejo pripadniki Slovenske vojske (borilne veščine, plavanje, streljanje, plezanje itd.)

V to kategorijo spadajo še **prvenstva Slovenske vojske**, ki so tudi najvišja oblika tekmovanj, in **tradicionalna tekmovanja**, ki se izvajajo že vrsto let, udeležujejo pa se jih tudi tekmovalci, ki niso pripadniki Slovenske vojske (Direktiva za šport, 2005).

2.2.6 VRHUNSKI ŠPORT V SLOVENSKI VOJSKI

To je oblika športa, ki v reprezentancah Slovenske vojske združuje tiste pripadnike, ki s svojimi rezultati dosegajo najvišje kriterije v posameznih športnih panogah. Reprezentance sestavljajo kategorizirani vrhunski športniki (kriterij določa Olimpijski komite Slovenije) in najboljši športniki Slovenske vojske. Reprezentance po posameznih športih vodijo vodje reprezentanc Slovenske vojske, delo pa koordinira vodja športnih reprezentanc Slovenske vojske. Danes je vodja športnih reprezentanc poročnik Miran Stanovnik, ki pa je tudi poveljnik Športne enote v Slovenske vojske. V tej enoti je sedaj zaposlenih okoli 60 vrhunskih športnikov in trenerjev, ki jim Slovenska vojska poleg zaposlitve in socialne varnosti v okviru predpisov in zmožnosti pomaga pri nakupu športne opreme, zagotavlja čim boljše materialne pogoje za izvedbo treningov in priprav, nudi pa jim tudi periodne in specialne zdravniške preglede. V okviru športnih reprezentanc Slovenska vojska športnikom omogoča tudi različne mednarodne izmenjave in izobraževanja. Po končani karieri pa ima športnik možnost zaposlitve v Slovenski vojski. Seveda pa imajo športniki in trenerji tudi obveznosti, ki jih določa Sporazum o zaposlovanju vrhunskih športnikov in trenerjev. Najmanj 15 dni morajo izvajati promocije Slovenske vojske po državi, najmanj 30 dni morajo sodelovati pri usposabljanju in organizaciji, najmanj 15 dni morajo tekmovati v okviru tekmovanj Slovenske vojske in najmanj 30 dni v koledarskem letu morajo tekmovati na vojaških, regionalnih, evropskih in svetovnih prvenstvih. Količinska razporeditev dela ter naloge športnikov in trenerjev se razlikujejo tudi glede na njihov status – če so v državnem in perspektivnem razredu, imajo službene obveznosti najmanj 90 dni v letu, v mednarodnem razredu najmanj 60 dni v letu in v svetovnem razredu najmanj 30 dni v letu (Direktiva za šport, 2005).

2.2.7 MEDNARODNO ŠPORTNO SODELOVANJE

Največje športno vojaško tekmovanje so svetovne vojaške igre, ki jih vsaka štiri leta pripravi ena izmed članic Mednarodne organizacije za vojaški šport. Organizirajo se pod okriljem Sveta za mednarodni vojaški šport (CISM), ki združuje 127 držav z vsega sveta na področju vojaškega športa. Prijateljstvo skozi šport je temeljno vodilo vojaškega športa in osrednje geslo Mednarodne organizacije za vojaški šport.

Države ustanoviteljice so Belgija, Danska, Francija, Nizozemska in Luksemburg, ki so leta 1948 šport prepoznale kot dejavnik povezovanja vojsk po drugi svetovni vojni. Slovenija je polnopravna članica CISM že od leta 1992. Prve svetovne vojaške igre so bile leta 1995 v Rimu.

Mednarodna vojaška športna tekmovanja sestavljajo naslednje discipline: aeronavtični peterboj, vojaški in mornariški peterboj, padalstvo in strelstvo. Individualni športi so: atletika, kros, kolesarstvo, konjenišтво, plavanje, orientacija, moderni peterboj, smučanje (nordijsko in alpsko), golf, jadranje in triatlon. Borilni športi so: boks, sabljanje, judo in rokoborba. Na svetovnih vojaških igrah se merijo tudi v ekipnih športih – v košarki, nogometu, rokometu in odbojki (Smrdelj, 2004).

3.0 CILJI

Cilji diplomskega dela so bili:

1. ugotoviti glavne motive za ukvarjanje s športno aktivnostjo v Slovenski vojski
2. ugotoviti ali obstajajo razlike v motivih za ukvarjanje s športno aktivnostjo med vojaki in častniki Slovenske vojske
3. ugotoviti ali obstajajo razlike v motivih za ukvarjanje s športno aktivnostjo glede na starost

4.0 HIPOTEZE

Na osnovi zastavljenih ciljev smo postavil naslednje hipoteze:

H1: Glavni motivi za ukvarjanje s športno aktivnostjo zaposlenih v Slovenski vojski so motivi, ki se vežejo na zagotavljanje dobre telesne pripravljenosti.

H₀2: Ni razlik v motivih za ukvarjanje s športno aktivnostjo med vojaki in častniki Slovenske vojske.

H₀3: Ni razlik v motivih za ukvarjanje s športno aktivnostjo med mlajšimi in starejšimi zaposlenimi v Slovenski vojski.

5.0 METODE DE LA

5.1 VZOREC MERJENCEV

Vzorec merjencev je sestavljalo 124 uslužbencev Slovenske vojske, od tega 70 poklicnih vojakov, 54 častnikov v starostnem razponu od 22 do 55 let. Vzorec poklicnih vojakov in častnikov je bil vzet iz 10. bataljona iz več vojašnic po Sloveniji. Anketiranje je potekalo v maju 2007.

5.2 VZOREC SPREMENLJIVK

V vzorec spremenljivk so zajete psihološke spremenljivke (30 motivov). Uporabili smo Participation Motivatio Questionnaire – PMQ (Gill, Gross & Huddleston, 1983) vprašalnik »lestvica motivov za udeležbo v športno aktivnost«. Lestvica je petstopenjska, kjer je 1 – sploh ni pomembno in 5 – zelo pomembno.

5.3 METODA OBDELAVE PODATKOV

Podatki smo obdelali z računalniškim programom SPSS (statistical Package for the social Sciences). S programom smo izračunali osnovno statistiko (minimalne in maksimalne rezultate, povprečja spremenljivk, standardne deviacije in standardno napako). Razlike med vojaki in častniki ter med mlajšimi (do 35 let) in starejšimi pripadniki Slovenske vojske smo preverili z t-testom.

5.4 POSTOPEK

Testiranje je potekalo v sklopu projekta Ministrstva za obrambo »Viri v Slovenski vojski« in sicer skupinsko v različnih vojašnicah po Sloveniji, skladno s poprejšnjim dogovorom. Vprašalnike so reševali individualno, upoštevajoč priložena navodila. Za

morebitna vprašanja smo bili testatorji na voljo. Izpolnjene vprašalnike smo po zaključenem reševanju pobrali.

6.0 REZULTATI IN RAZPRAVA

6.1 PRIKAZ FREKVENČNIH PORAZDELITEV VZORCA MERJENCEV

6.1.1 VZOREC MERJENCEV PO VOJAŠKEM STATUSU IN STAROSTI

Vzorec merjencev je sestavljalo 124 uslužbencev Slovenske vojske, od tega 70 vojakov in 54 častnikov. V vzorcu je bilo največ merjencev iz starostne skupine 26-30 let (33,6 odstotka), sledi ji skupina 31-35 let (24,2 odstotka), do 25 let (19,5 odstotka), nato 36-40 (10,2 odstotka) in zadnje starostne skupine so 41-45 (8,6 odstotka), 46-50(2,3 odstotka) ter 51-55 let (1,6 odstotka).

6.2 ANALIZA ŠPORTNIH MOTIVOV PRIPADNIKOV V SLOVENSKI VOJSKI

V spodnji rubriki je prikazano ovrednotenje posameznih motivov za ukvarjanje s športno aktivnostjo med pripadniki Slovenske vojske in sicer povprečne vrednosti in standardna deviacija (SD).

Posamezni motivi (M1 do M30) za ukvarjanje s športom so bili v vzorcu ovrednoteni z povprečno oceno (padajoče):

M24: **Želim biti telesno sposoben in zdrav.** Vrednost: **4,66** (SD: 0,64)

M6: **Želim ostati v dobri formi.** Vrednost: **4,44** (SD: 0,75)

M12: **Rad delam tisto v čemer sem spreten.** Vrednost: **4,44** (SD: 0,75)

M19: **Rad grem ven iz hiše.** Vrednost: **4,33** (SD: 0,81)

M29: **Rad se zabavam.** Vrednost: **4,2** (SD: 0,91)

M16: **Rad nekaj počnem.** Vrednost: **4,18** (SD: 0,79)

M18: **Rad imam tovariški duh.** Vrednost: **4,15** (SD: 0,96)

M8: **Rad imam skupinsko delo.** Vrednost: **4,13** (SD: 0,91)

M4: **Želim sprostiti svojo energijo.** Vrednost: **4,09** (SD: 0,93)

M10: **Želim se naučiti novih spretnosti.** Vrednost: **4,06** (SD: 1,11)

M13: **Želim sprostiti napetost.** Vrednost: **4,06** (SD: 0,89)

M2: **Želim biti s svojimi prijatelji.** Vrednost: **4,06** (SD: 1,02)

M11: **Rad srečam nove prijatelje.** Vrednost: **4,05** (SD: 1,01)

M1: **Želim izpopolniti svoje spretnosti.** Vrednost: **4,04** (SD: 0,95)

M5: **Rad potujem.** Vrednost: **4,04** (SD: 1,06)

M26: **Rad imam izziv (kljubovanje).** Vrednost: **4,04** (SD: 0,93)

M23: **Želim napredovati na višjo raven.** Vrednost: **3,99** (SD: 1,02)

M7: **Rad imam razburljive dogodke.** Vrednost: **3,98** (SD: 0,96)

M17: **Rad imam akcije.** Vrednost: **3,98** (SD: 1,06)

M22: **Rad sem v skupini (ekipi).** Vrednost: **3,98** (SD: 1,02)

M30: **Rad uporabljam opremo in pripomočke.** Vrednost: **3,88** (SD: 1,08)

M3: **Rad zmagujem.** Vrednost: **3,82** (SD: 1,09)

M20: **Rad tekmujem.** Vrednost: **3,72** (SD: 1,12)

M15: **Rad bi se naučil trenirati.** Vrednost: **3,40** (SD: 1,22)

M14: **Rad imam nagrade.** Vrednost: **3,29** (SD: 1,29)

M28: **Želim si pridobiti družbeni položaj oziroma priznanje.** Vrednost: **2,99** (SD: 1,20)

M21: **Rad se počutim pomembnega.** Vrednost: **2,85** (SD: 1,23)

M27: **Všeč so mi trenerji in voditelji.** Vrednost: **2,85** (SD: 1,25)

M25: **Želim biti popularen.** Vrednost: **2,46** (SD: 1,15)

M9: **Moji starši ali bližnji prijatelji želijo, da nastopam.** Vrednost: **2,22** (SD: 1,11)

Legenda: SD – standardna deviacija

Motive lahko vsebinsko združimo v naslednje sklope in sicer:

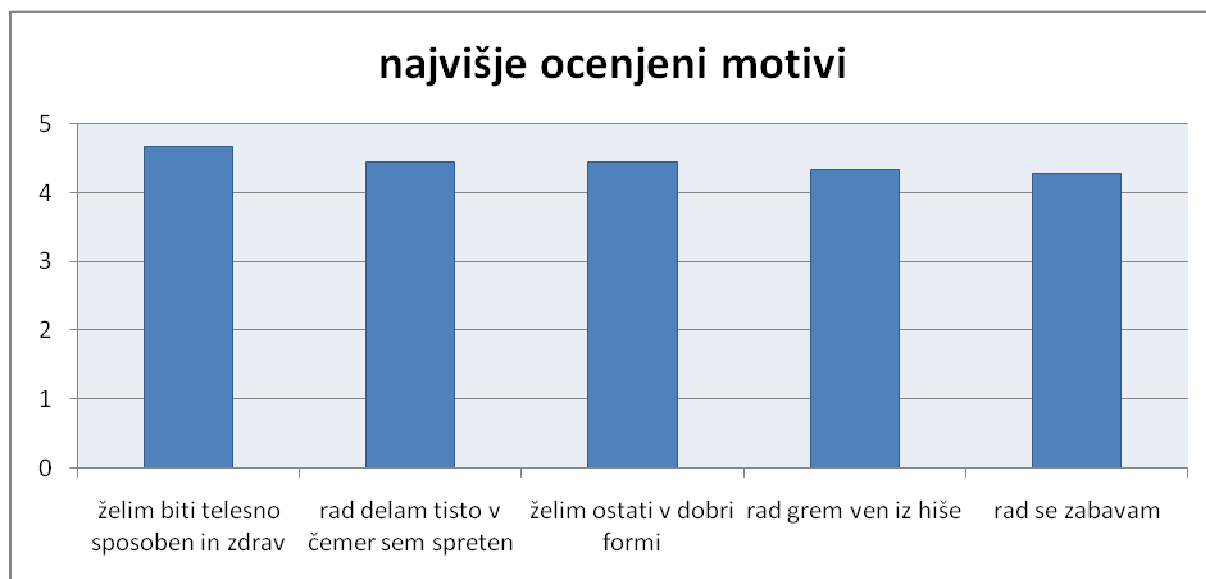
1. **Motivi zdravja z motivi:** *želim ostati v dobri formi, želim biti telesno sposoben in zdrav.*
2. **Motivi potovanja:** *rad potujem, rad grem ven iz hiše*
3. **Motiv sprostitve in zabave:** *želim sprostiti svojo energijo, želim sprostiti napetost, rad se zabavam.*
4. **Motiv druženja:** *rad imam skupinsko delo, rad srečam nove prijatelje, rad imam tovariški duh, rad sem v skupini (ekipi).*
5. **Motiv razburljivosti:** *rad imam razburljive dogodke, rad imam akcije, rad imam izziv (kljubovanje).*
6. **Motivi spretnosti:** *želim izpopolniti svoje spretnosti, želim se naučiti novih spretnosti, rad delam tisto v čemer sem spreten, rad bi se naučil trenirati.*
7. **Motivi tekmovalnosti:** *rad zmagujem, rad tekmujem.*
8. **Motivi nagrajevanja:** *rad imam nagrade, rad se počutim pomembnega, želim napredovati na višjo raven, želim si pridobiti družbeni položaj oziroma priznanje in želim biti popularen,*
9. **Drugi motivi:** *rad uporabljam opremo in pripomočke, rad nekaj počnem in vseč so mi trenerji in voditelji.*
10. **Motivi družine in prijateljev:** *Moji starši ali bližnji prijatelji želijo, da nastopam.*

Pregled rezultatov po vsebinskih sklopih pokaže naslednjo sliko in sicer da največji motiv pripadnikom Slovenske vojske predstavlja zdravje in telesna forma s trditvami *dobra telesna sposobnost in zdravje* s povprečno vrednostjo odgovorov 4,66 ter želja da ostanejo *v dobri formi* z oceno 4,44. Na drugem mestu je motiv potovanja,

kjer iztopajo motivi *rad grem ven iz hiše*, vrednost 4,33 in *rad potujem* (4,05). Sledi motiv sprostitve in zabave, kjer so posamezne trditve ovrednotene *rad se zabavam z* 4,28, *želim sprostiti svojo energijo* (4,09) in *želim sprostiti napetost* (4,06). Motiv druženja je po pomembnosti med pripadniki Slovenske vojske na četrtem mestu kar potrjujejo trditve *rad imam tovariški duh* z vrednostjo 4,15, *rad imam skupinsko delo* (4,13), *želim biti s svojimi prijatelji* (4,06), *rad srečam nove prijatelje* (4,05) in *rad sem v skupini (ekipi)* (3,98). Razburljivost je naslednji po pomembnosti motivov. Izstopa trditev *rad imam izziv (kljubovanje)* z vrednostjo 4,04, sledijo trditvi *rad imam akcije* in *rad imam razburljive dogodke*, obe z vrednostjo 3,98. Spretnost je motiv, ki je naslednji po padajoči vrsti ovrednoten, kjer ima posamezna trditev *rad delam tisto v čemer sem spreten* visoko vrednost 4,44, sledijo ji trditev *želim se naučiti novih spretnosti* z 4,06 in *želim izpopolniti svoje spretnosti* z 4,04, na zadnjem v tem sklopu pa je trditev *rad bi se naučil trenirati*, kar kaže po na to, da jih posamezno treniranje nekoliko manj zanima (3,40). Motiv tekmovanja pri pripadnikih Slovenske vojske ni med prevladujočimi motivi za ukvarjanje z športom, saj trditvi *rad zmagujem* dosega vrednost 3,82 in *rad tekmujem* (3,72), kar kaže na to, da je kompeticija vojakom odveč oz. ne radi tekmujejo ali primerjajo z vrstniki. Nagrajevanje je slednji skupen motiv, kjer pa je trditev *želim napredovati na višjo raven* visoko ovrednotena v tem sklopu z vrednostjo 3,99, medtem, ko trditev *rad imam nagrade* ovrednotena z 3,29, *rad se počutim pomembnega* z 2,85, *želim si pridobiti družbeni položaj oziroma priznanje* z 2,99 in najnižje ovrednotena trditev v sklopu *želim biti popularen* z vrednostjo 2,46. Druge trditve *nekaj rad počnem* dosega vrednost 4,18, *rad uporabljam opremo in pripomočke* 3,88 in *všeč so mi trenerji in voditelji* 2,85 kar kaže na to, da pripadniki Slovenske vojske radi nekaj delajo oz. ustvarjajo, bilo kakšna aktivnost že to je ter da radi uporabljajo vojaško opremo in pripomočke. Ne kaže pa pretirane vrednosti motiv, da so jim trenerji in voditelji všeč in da jih ta motiv vodi v ukvarjanje s športom. Tudi vrednost 2,22 motiva družine in prijateljev za ukvarjanje s športom s trditvijo *moji starši ali bližnji prijatelji želijo, da nastopam*, kaže na to, da tako družina in prijatelji imajo zelo malo pomena za to, da se pripadniki Slovenske vojske ukvarjajo oz. jim ni motiv za športno aktivnost.

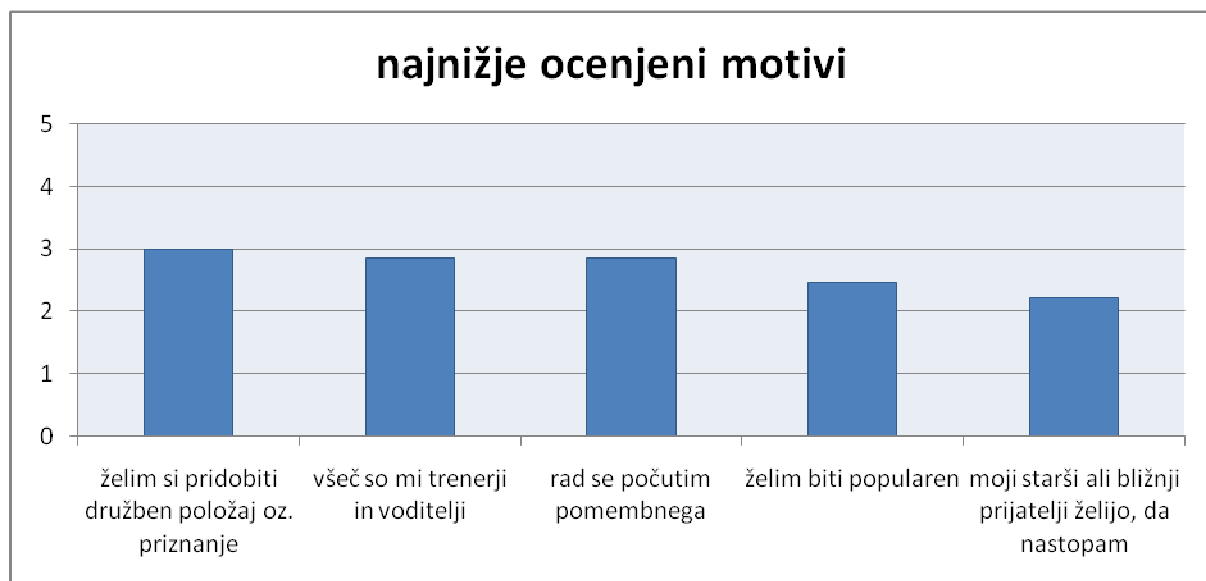
Na podlagi dobljenih rezultatov smo ugotovili, da predstavljajo največje motive pripadnikov slovenske vojske dobra telesna sposobnost in pripravljenost, sledi motiv,

da pripadniki slovenske vojske radi opravljajo delo v katerem so spretni, želijo ostati v dobri formi, radi gredo iz hiše in se radi zabavajo.



Graf 3: najvišje ovrednoteni motivi pripadnikov SV

Med najnižje motive pripadnikov Slovenske vojske za ukvarjanje s športom nam zrcalijo trditve, da njihovi starši ali bližnji prijatelji želijo, da nastopajo, želijo biti popularni, rad se počutijo pomembne, vseč so jim trenerji in voditelji ter želijo si pridobiti družben položaj oz. priznanje.



Graf 4: najnižje ovrednoteni motivi pripadnikov SV

Pregled rezultatov po vsebinskih sklopih pa kaže naslednjo sliko in sicer da največji motiv pripadnikom Slovenske vojske predstavlja dobra telesna sposobnost in pripravljenost ter želja da ostanejo v dobri formi. Do podobne ugotovitve sta prišla Karpljuk in Novak (2003), ki sta zapisala, da se zaradi ekstremnih obremenitev mnogi posamezniki nemalokrat soočajo s težavami, ko jim lastno telo predstavlja večje breme kot naloga sama, ki bi jo morali opravljati. Ponavadi so te težave povezane z zdravstvenim stanjem, kot so povečana telesna masa, spremljajoči bolezenski dejavniki, vsakodnevno soočanje s stresnimi situacijami, bolezni gibalnega aparata in srčno – žilnega sistema. Vsi naštetih dejavniki in boleznih negativno vplivajo na opravljanje del in nalog tako v operativnih enotah na terenu kot v poveljstvih, rodovih, službah in ne nazadnje tudi v vsakdanjem življenju. Izboljšati je potrebno splošno raven ozaveščenja in poti k zdravju tako pri posamezniku kot tudi pri delu v enotah (Tkavc, 2004). Primerna stopnja razvitosti gibalnih sposobnosti odraža primerno telesno pripravljenost, zaradi katerih vojak ostaja v dobrem zdravstvenem stanju. To potrjuje in povečuje pomen izvajanja telesne priprave za uspešno delo v Slovenski vojski. (Pori, M., Pori, P., Valant Velepec, A., Tušak, M.). Zato mora vadba gibalne pripravljenosti temeljiti na eni strani na vzdržljivosti, moči in hitrosti, na drugi strani pa na razvoju mentalnih sposobnosti, kohezivnosti znotraj skupine in na dejavnikih, povezanih z razmerami na bojišču (Valant, 2009). Novo kakovost športne ozaveščenosti posameznika in Slovenske vojske kot celote omogoča le pripravljenost vseh posameznikov, da sprejmejo šport kot vrednoto, kot element kakovosti življenja. Prizadevati bi si morali za višjo športno strokovno usposobljenost pripadnikov Slovenske vojske in jim zagotoviti vse programe športne aktivnosti. Zdravje dejansko ne pomeni le podlago, temveč tudi zahtevo po kakršnokoli usposobljenosti (Tkavc, 2004).

Podobne rezultate je pokazala študija v leta 2006, ki je raziskovala motive za športno aktivnost med odraslo populacijo v Sloveniji. Najpomembnejši motivi so bili ohranjanje zdravja, razvoj motoričnih sposobnosti in razvoj ter ohranjanje delovnih sposobnosti (Sila, 2006). Zdravstveni motivi so bili najvišje ovrednoteni tudi v nekaj prejšnjih raziskavah (Burnik, Doupona Topič, 2003).

Nekatere druge študije nakazujejo, da se ljudje zavedajo pomembnosti športne aktivnosti za ohranjanje zdravja, hkrati pa jih 40% odraslih v Sloveniji ni športno aktivnih (Special Eurobarometer 213, 2004).

Ugotavljam, da so glavni motivi za ukvarjanje s športno aktivnostjo med pripadniki v Slovenski vojski zagotavljanje dobre telesne pripravljenosti in tako potrjujemo H1.

6.3 RAZLIKE V MOTIVIH MED VOJAKI IN POVELJNIKI

Drugi izmed postavljenih ciljev v nalogi je bil ugotoviti, če so razlike v motivih za ukvarjanje s športno aktivnostjo med vojaki in poveljniki v Slovenski vojski.

Tabela 1

Primerjava rezultatov posameznih motivov med vojaki in poveljniki ter rezultati t-testa

MOTIV	vojaki M	vojaki SD	častniki M	častniki SD	t	Sig.
M1 Želim izpopolniti svoje spretnosti.	3.94	0.96	4.11	0.92	0.98	0.33
M2 Želim biti s svojimi prijatelji	4.10	1.01	4.02	1.05	0.44	0.66
M3 Rad zmagujem.	3.86	1.12	3.72	1.07	0.68	0.50
M4 Želim sprostiti svojo energijo.	4.07	1.01	4.07	0.84	0.01	0.99
M5 Rad potujem.	4.01	1.01	4.13	1.05	0.62	0.54
M6 Želim ostati v dobri formi.	4.37	0.82	4.50	0.67	0.94	0.35
M7 Rad imam razburljive dogodke.	4.01	0.89	3.91	1.07	0.61	0.55
M8 Rad imam skupinsko delo.	4.17	0.87	4.09	0.98	0.47	0.64
M9 Moji starši ali bližnji prijatelji želijo, da nastopam.	2.34	1.11	2.04	1.10	1.52	0.13
M10 Želim se naučiti novih spretnosti.	4.06	1.11	4.02	1.12	0.19	0.85
M11 Rad srečam nove prijatelje.	4.13	1.01	3.94	1.02	1.01	0.32
M12 Rad delam tisto v čemer sem spreten.	4.44	0.71	4.43	0.81	0.12	0.90
M13 Želim sprostiti napetost.	4.09	0.88	4.00	0.93	0.52	0.60
M14 Rad imam nagrade.	3.46	1.26	3.07	1.31	1.65	0.10t
M15 Rad bi se naučil trenirati.	3.57	1.16	3.17	1.28	1.84	0.07t
M16 Rad nekaj počnem.	4.17	0.83	4.19	0.75	0.09	0.92
M17 Rad imam akcije.	4.06	1.13	3.83	0.97	1.16	0.25
M18 Rad imam tovariški duh.	4.03	1.03	4.28	0.86	1.43	0.15
M19 Rad grem ven iz hiše.	4.30	0.77	4.33	0.87	0.23	0.82
M20 Rad tekmujem.	3.89	1.07	3.50	1.14	1.93	0.06t
M21 Rad se počutim pomembnega.	3.09	1.19	2.52	1.24	2.59	0.01*
M22 Rad sem v skupini (ekipi).	4.03	1.05	3.94	1.00	0.45	0.65
M23 Želim napredovati na višjo raven.	3.94	0.91	4.02	1.11	0.41	0.68
M24 Želim biti telesno sposoben in zdrav.	4.61	0.69	4.70	0.60	0.76	0.45
M25 Želim biti popularen.	2.47	1.10	2.43	1.21	0.22	0.83
M26 Rad imam izziv (kljubovanje).	4.13	0.88	3.90	1.00	1.31	0.19
M27 Všeč so mi trenerji in voditelji.	2.96	1.27	2.67	1.20	1.30	0.20
M28 Želim si pridobiti družbeni položaj oz. priznanje.	3.17	1.14	2.72	1.22	2.11	0.04*
M29 Rad se zabavam.	4.41	0.79	4.15	1.00	1.658	0.10t
M30 Rad uporabljam opremo in pripomočke.	3.90	1.06	3.85	1.12	0.24	0.81

Legenda: M – srednja vrednost, SD – standardni odklon, t - test, sig – signifikanca

Vzorec merjencev je sestavljalo 124 uslužbencev Slovenske vojske, od tega 70 vojakov in 54 častnikov. Cilj raziskave je bil ugotavljanje razlik med poveljniškim kadrom in vojaki. Motivacija posameznika je tudi družbeno pogojena, saj blaginja v določeni družbi, razmerja med skupinami in med posameznimi ljudmi določajo, kakšne potrebe se bodo pri posameznikih sploh kazale in kakšne bodo možne poti za njihovo zadovoljitev, torej tudi kakšne cilje si bo vsakdo lahko postavljaj za svoje delovanje (Lipičnik, 1998). Ukvarjanje s športom je odvisno od tistih činiteljev, od katerih je odvisen tudi položaj izprašancev v socializacijski skupini dimenzij socialne stratifikacije. Znano je, da je velika povezanost med stopnjo izobrazbene ravni in športno aktivnostjo. (Sila 2006). Ugotovili smo, da je častnikom pomembno ohranjanje dobre telesne pripravljenost in zdravja, ki je visoko ovrednotena sicer pri obeh stažih, vendar dajejo temu večji pomen poveljniki, saj imajo odločilen pomen pri odločitvah, pri tem pa se srečujejo tako s fizičnim kot s psihičnim naporom. Poleg vsega tega lažje premagujejo stres, če so dobro telesno pripravljeni in zaradi tega jim ta motiv pomeni več.

Do statistično značilnih razlik prihaja v dveh motivih za ukvarjanje s športno aktivnostjo med vojaki in poveljniki in sicer v trditvah *rad se počutim pomembnega* in *želim si pridobiti družbeni položaj oz. priznanje*, kjer sta oba motiva bolj ovrednotena pri vojakih kot pa pri poveljnikih. Tendanca k razliki med skupinama se kaže v trditvah *rad imam nagrade*, *rad bi se naučil trenirati*, *rad tekmujem* in *rad se zabavam*. Pri teh štirih trditvah so vsi motivi bolj izraženi pri vojakih.

Vojaki dajejo velik poudarek temu, da jim šport pomeni izpolnitev neizpoljenih ciljev iz drugih področij (službeno, osebno), da jim šport predstavlja sredstvo sproščanja negativne energije, s športom si zapolnijo praznino v njihovem življenju, šport jim pomeni sredstvo dokazovanja, s športom kompenzirajo neuspehe, ki so jih doživeli pri delu. Medtem ko si poveljniki s športom pomagajo pri ohranjanju zdravja in jim ukvarjanje s športom pomeni zdrav način življenja. Iz tega lahko sklepamo, da se poveljniki ukvarjajo s športom predvsem zaradi njegovih koristi, se pravi zdravja in zadovoljstva, ki ga ob tem čutijo. Šport izkoristijo za prijetna druženja in s tem družabna srečanja in kot smo lahko pri športnih motivih ugotovili, da poveljnikom veliko pomeni tovariški duh in tovarištvo se je to pokazalo tudi pri ukvarjanju s športom. Nekako bi lahko rekli, da je motivacija za športno aktivnost pri poveljnikih

bolj podobna motivaciji mladih športnikov, ki stremijo k razvoju sposobnosti in učenju (Tušak, 1997). Pri vojaki pa ugotavljamo, da ima šport drugoten pomen kot pri častnikih. Vojaki se s športom ukvarjajo predvsem zaradi dokazovanja in sproščanje negativne energije in uporabljajo šport kot nekakšen nadomestek. Ukvarjanje s športom jim ne pomeni toliko zdravega načina življenja. Takšna motivacija zagotovo ni najboljši pristop k motivaciji za športno aktivnost, ki jo vojaki potrebujejo za drugačne cilje (dobro telesno pripravljenost). Lahko bi rekli, da je šport vojakom kompenzacijski motiv vrhunškega športa (Tušak, 2003), kar bi zagotovo v prihodnosti morali spremeniti.

Na podlagi dobljenih rezultatov smo ugotovili, da poveljniškemu kadru pomeni dobra telesna pripravljenost in sposobnost več kot vojakom. Mnenje je, da za uspešno vodenje voda morajo biti poveljniki dobro pripravljeni, tako fizično kot psihično, da zmorejo dobro in uspešno opravljati svoje naloge na usposabljanjih, terenih in na bojiščih. Zaradi vsega tega so športni motivi pri poveljniškemu kadru višje ovrednoteni in postavljeni v ospredje. Poveljnik, ki je pravi voditelj, vpliva na podrejene tako, da jim zagotavlja smisel, jih usmerja in motivira, da uresničujejo delovne naloge Slovenske vojske. Vojaški voditelj mora poleg razumevanja vojaških vsebin vanje tudi verjeti, mora jih vključiti v svoje vsakdanje delo, jih skozi usposabljanje in urjenje prenašati na svoje podrejene in skladno z njimi tudi živeti. Vojaki dajejo večji poudarek temu, da s športom izpolnijo neizpolnjene cilje iz drugih področij, s športom sproščajo negativno energije in si tako zapolnijo praznino v njihovem življenju.

Glede na dobljene rezultate lahko H₀₂ delno potrdimo saj je razlik v motivih za ukvarjanje z športno aktivnostjo med vojaki in poveljniki v Slovenski vojski zelo malo.

6.4 RAZLIKE V MOTIVIH MED MLAJŠIMI ON STAREJŠIMI ZAPOSLENIMI V SLOVENSKE VOJSKI

Naslednji cilj, ki smo si ga zastavili je bil ugotavljanje razlik v motivih za ukvarjanje z športno aktivnost glede na starost pripadnikov v Slovenski vojski. V raziskavi smo se omejili na dve skupini in sicer prva do 35 let in druga nad 35 let.

Tabela 2

Prikaz vrednosti posameznih motivov med pripadniki v Slovenski vojski do 30 in nad 30 let ter rezultati T-testa

MOTIV	do 35 M	do 35 SD	nad 35 M	nad 35 SD	t	sig
M1 Želim izpopolniti svoje spretnosti.	3.97	0.98	4.12	0.91	0.88	0.38
M2 Želim biti s svojimi prijatelji	4.06	1.05	4.07	1.00	0.05	0.96
M3 Rad zmagujem.	3.85	1.16	3.78	1.02	0.37	0.71
M4 Želim sprostiti svojo energijo.	4.07	1.01	4.10	0.84	0.17	0.86
M5 Rad potujem.	4.07	0.98	4.00	1.14	0.39	0.70
M6 Želim ostati v dobri formi.	4.49	0.74	4.39	0.77	0.71	0.48
M7 Rad imam razburljive dogodke.	4.04	0.95	3.90	0.98	0.85	0.40
M8 Rad imam skupinsko delo.	4.06	0.99	4.20	0.85	0.90	0.37
M9 Moji starši ali bližnji prijatelji želijo, da nastopam.	2.15	1.11	2.31	1.12	0.80	0.43
M10 Želim se naučiti novih spretnosti.	4.09	1.21	4.02	0.99	0.36	0.72
M11 Rad srečam nove prijatelje.	4.06	1.05	4.03	0.96	0.14	0.89
M12 Rad delam tisto v čemer sem spreten.	4.44	0.82	4.44	0.68	0.00	1.00
M13 Želim sprostiti napetost.	4.06	0.96	4.05	0.82	0.05	0.96
M14 Rad imam nagrade.	3.37	1.30	3.20	1.28	0.71	0.48
M15 Rad bi se naučil trenirati.	3.54	1.21	3.24	1.21	1.42	0.16
M16 Rad nekaj počnem.	4.10	0.88	4.27	0.66	1.20	0.23
M17 Rad imam akcije.	4.01	1.20	3.93	0.87	0.45	0.66
M18 Rad imam tovariški duh.	4.06	0.98	4.25	0.94	1.14	0.25
M19 Rad grem ven iz hiše.	4.35	0.81	4.31	0.82	0.33	0.74
M20 Rad tekmujem.	3.78	1.13	3.64	1.11	0.68	0.50
M21 Rad se počutim pomembnega.	2.88	1.23	2.81	1.25	0.31	0.76
M22 Rad sem v skupini (ekipi).	3.94	1.08	4.02	0.96	0.42	0.68
M23 Želim napredovati na višjo raven.	3.97	1.02	4.02	1.02	0.25	0.80
M24 Želim biti telesno sposoben in zdrav.	4.71	0.64	4.60	0.64	0.83	0.41
M25 Želim biti popularen.	2.40	1.13	2.54	1.18	0.71	0.48
M26 Rad imam izziv (kljubovanje).	4.21	0.86	3.80	0.98	2.20	0.03*
M27 Všeč so mi trenerji in voditelji.	2.90	1.27	2.80	1.23	0.45	0.65
M28 Želim si pridobiti družbeni položaj oz. priznanje.	3.00	1.21	2.98	1.20	0.08	0.94

M29 Rad se zabavam.	4.37	0.91	4.19	0.90	1.12	0.26
M30 Rad uporabljam opremo in pripomočke.	3.82	1.18	3.95	0.95	0.65	0.52

Legenda: *M* – srednja vrednost, *SD* – standardni odklon, *t*-test, *sig* – signifikanca

Starost je povezana s procesi, ki zmanjšujejo gibalno učinkovitost posameznika, vendar je od športne dejavnosti odvisno, kolikšno bo upadanje gibalnih in funkcionalnih sposobnosti organizma. Tkavc (2004) ugotavlja, da se tendenca gibalne učinkovitosti z leti starosti zmanjšuje.

Pogostost športne aktivnosti je visoko in statistično značilno povezana s starostjo; z vsakim višjim starostnim razredom se občutno poveča delež športno neaktivnih. Seveda to padanje ni enakomerno, močno pa je izražen padec po 25. letu. Večini se v tem obdobju spremeni življenje. Pri nekaterih se prične boj za eksistenco, drugi so že globoko v njem. Ustvarjanje doma in družine ter zagotavljanje delovnega mesta in uveljavljanje človeka, so vzrok, da si ne more vzeti časa za športno rekreacijo. Z leti se to umiri in padci se do 60. leta zmanjšajo. V starostnem razredu nad 60 let pa ponovno zasledimo veliko zmanjšanje odstotka športno neaktivnih. (Petrovič, Doupona, 2000)

Športna vadba je tako močno povezana s starostjo prebivalstva, kjer naj bi mlajša populacija bila statistično značilno aktivnejša od starejših. Če primerjamo mlajšo skupino 15-24 let je odstotek aktivnih 83%, medtem ko je v skupini od 55-64 let delež le 36 odstoten (Habjanič, 2006).

Različne študije ugotavljajo, da s starostjo upada pogostost športne dejavnosti (Doupona & Petrovič, 2000; Sila 2002).

Če pogledamo rezultate raziskave motivov za ukvarjanje s športno aktivnostjo v Slovenski vojski, ugotovimo, da je med mlajšimi in starejšimi pripadniki v Slovenski vojski statistično značilna le razlika v motivu *rad imam izziv (kljubovanje)*, kjer imajo mlajši višje ovrednoten rezultat, kar kaže na to, da mlajši pripadniki potrebujejo izziv za športno udejstvovanje. Seveda je za poklic vojaka zelo pomemben ta motiv, saj se vsakodnevno srečujejo z mnogimi izzivi na različnih področjih.

Če pogledamo ostale rezultate obe starostni skupini pripisujejo velik pomen motivom, ki so povezani z zdravjem, telesno formo in telesno sposobnostjo. Tudi motiv druženja je pri obeh skupinah visoko ovrednoten, kar kaže na to, da se radi ukvarjajo s športno aktivnostjo v družbi ali celo po skupinah. Veliko obema skupinama pomeni motiv sprostitve. Motiva sprostitve in druženja igrata pomembni vlogi v vključevanju

obeh skupin v športno dejavnost. Obe skupini so visoko ovrednotili tudi trditvi *rad grem ven iz hiše* in pri trditvi *rad potujem*, kar kaže na to, da jim motiv potovanja pomeni veliko. Zelo pomemben je tudi motiv zabave. Rezultati motivov *rad imam razburljive dogodke* in *rad imam akcije* kažejo, da imata obe skupini zaposlenih v Slovenski vojski visoko ovrednotene motive za razburljive dogodke, kar tudi sam poklic vojaka nudi. Tudi motivi spretnosti so ovrednotili visoko, če pogledamo posamezne trditve, tj. *želim izpopolniti svoje spretnosti*, *želim se naučiti novih spretnosti*, rad delam tisto v čemer sem spreten in *rad bi se nauči trenirati*, ki kažejo na zelo visoke rezultate. Ostali visoki ovrednoteni motivi so: *rad nekaj počnem* in *rad uporabljam opremo in pripomočke*. Obe starostni skupini sta zelo nizko ovrednotili trditev, *moji starši ali bližnji prijatelji želijo, da nastopam*, kar kaže, da jim starši in prijatelji niso kot motiv za ukvarjanje s športno aktivnostjo.

Rezultati kažejo, da je med mlajšimi in starejšimi zaposlenimi v Slovenski vojski le ena razlika v motivu za ukvarjanje s športno dejavnostjo torej potrjujemo H₀₃.

7.0 SKLEP

V raziskavo je bilo vključenih 124 pripadnikov Slovenske vojske. Potrdili smo, da se pripadniki Slovenske vojske ukvarjajo s športno aktivnostjo s podobnimi motivi kot ostali del slovenske populacije tj. skrb za zdravje in ostati v dobri telesni formi.

Ugotovili smo, da obstajajo statistično značilne razlike za ukvarjanje s športno aktivnostjo med vojaki in poveljniki v dveh motivih in sicer v trditvah *rad se počutim pomembnega* in *želim si pridobiti družbeni položaj oz. priznanje*, tendenco k razliki pa v trditvah *rad imam nagrade*, *rad bi se naučil trenirati*, *rad tekmujem* in *rad se zabavam*. Rezultati so podali iztočnice, ki bi jih lahko v prihodnje upoštevali pri načrtovanju športne aktivnosti v Slovenski vojski in sicer kakšne so smernice v motivih med vojaki in poveljniki, da obema skupinama veliko pomeni motiv dobre telesne forme in zdravja, da se radi zabavajo, da radi s športno aktivnostjo sproščajo napetost, da radi nekaj počnejo, da imajo radi skupinsko delo in so radi s svojimi prijatelji ter da uživajo v učenju novih spretnosti.

Potrdilo se je tudi vprašanje vezano na starostno skupino in posledično na posamezne motive za ukvarjanje s športno aktivnostjo med pripadniki v Slovenski vojski, kar pomeni da imata posamezni starostni skupini med pripadniki v Slovenski vojski do in nad 35 let podobne oz. skoraj enake motive za ukvarjanje s športno aktivnostjo in da je statistično značilna razlika le v motivu *rad imam izziv (kljubovanje)*, kjer imajo mlajši pripadniki Slovenske vojske višje ovrednoten rezultat, kar kaže na to, da potrebujejo izziv za športno udejstvovanje, kar je za poklic vojaka zelo pomemben motiv, saj se vsakodnevno srečujejo z različnimi izzivi.

Ker vemo, da je z starostjo vezan neizogiben padec športne aktivnosti, bi morali pri načrtovanju športne aktivnosti med pripadniki Slovenske vojske predvsem načrtovati aktivnosti, kjer so visoko ovrednoteni motivi tudi uresničeni.

Športna vadba z namenom ohranjanja zdravja predstavlja v vojski temelj in je hkrati prvi pogoj za ustrezno gibalno usposobljenost posameznika. Naloge, ki jih opravljajo sodobne vojske zahtevajo od njenih pripadnikov visoko telesno pripravljenost in vzdržljivost. Pri vojakih in poveljnikih so športni motivi in motivacija za šport visoko ovrednoteni. Predvsem pri poveljnikih so opaženi visoko rangirani športni motivi, saj so mnenja da si s športom pomagajo do ohranjanja zdravja in temu posledično do boljšega počutja.

Rezultati naloge so natančneje ovrednotili posamezne motive za ukvarjanje s športom med pripadniki v Slovenski vojski in bo v prihodnje lahko v pomoč pri načrtovanju gibalnih aktivnostih v Slovenski vojski, saj se ugotavlja, da kondicijska vadba in športna vzgoja v Slovenski vojski ne dosegata takšnega nivoja, kot bi ga lahko, saj nekatere na primer enote starejših pripadnikov Slovenske vojske niso dovolj aktivne, na preverjanjih ne dosegajo zadovoljivih rezultatov ter da se jih visok odstotek, tudi čez polovica, preverjanj sploh ne udeležuje. (Direktiva za šport v SV, 2005) Z dobljenimi bodo lahko pripadnike boljše motivirali za udeležbo na športnih tekmovanjih in bodo znali nagrajevati prizadevanja za udeležbo v športu.

8.0 LITERATURA

Ajzen, I. (1985). *From intentions to actions: A theory of planned behavior*. Berlin: Springer Verlag.

Atkinson, J.W. (1964) *An introduction to motivation*. Princeton, NJ: Van Nostrand.

Bandura, A. (1977). *Social learning theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Burnik, S., Doupona, M. (2003). Some socio-demographic characteristics of the Slovenian mountaineers and their motives for mountaineering = Nekatere socialno-demografske značilnosti slovenskih gornikov in motivi za gorniško dejavnost. *Kinesiologia slovenica*, 9, 55-65.

Cattell, R.B. (1957). *Personality and motivation: Structure and measurement*. New York: Harour Brace & World.

Csikszentmihaly, M. (1990). *Flow: The psychology of optimal experience*. New York: Harper & Row.

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

Direktiva za šport v Slovenski vojski. (2005). Ljubljana: Generalštab Slovenske vojske.

Doupona, M., Petrovič, K. (2000). *Športnorekreativna dejavnost v Sloveniji 1999*. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport

Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Evanston, IL: Row, Peterson.

Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison – Wesley.

Ford, M.E. (1992). *Motivating Humans: Goal, Emotions and Personal Agency Beliefs*. Sage Publications, Inc.

Habjanič, T. (2006). *Razlogi za gibalno/športno aktivnost rekreativnih športnikov med 25. in 65. letom starosti v povezavi z nekaterimi socialno demografskimi značilnostmi*. Diplomaska naloga. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport

Harter, S. (1981). *A new self-report scale of intrinsic versus extrinsic orientation in the classroom: Motivational and informational components*. *Developmental psychology*, 17, 300-312.

Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.

Herzberg, F. (1966). *Work and nature of man*. Cleveland, OH: World.

Jošt, B. (1994). *Preverjanje gibalnih sposobnosti : priročnik za športno vzgojo vojakov na služenju vojaškega roka*. Ljubljana: I. uprava MORS

Lewin, K. (1951). *Field theory in social science*. New York: Harper.

Lipičnik, B. (1998). *Ravnanje z ljudmi pri delu*. Ljubljana: Gospodarski vestnik

Maehr, M.L., & Braskamp, L. (1986). *The motivation factor: A theory of personal investment*. Lexington, MA: Lexington

Maslow, A.H. (1970). *Motivation and personality (2nd ed.)*. New York: Harper & Row.

McClelland, D.C. (1985). *Human motivation*. Glenview, IL: Scott, Foresman.

Musek, J. (1988). *Teorije osebnosti*. Ljubljana: Filozofska fakulteta

Nicholls, J.G. (1984). Achievement motivation: Conceptions of ability, subjective experience, task choice and performance. *Psychological Review*, 91, 328-346.

Novak, M. (2003). *Učinek eksperimentalnega programa vadbe na motorične sposobnosti pripadnikov Slovenske vojske*. Diplomsko delo, Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport

Ožbolt, A. (2008). *Pogostost športne vadbe kot pomemben dejavnik pri razvoju motoričnih sposobnosti pripadnikov Slovenske vojske*. Diplomsko delo, Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport

Pori, M., Pori, P., Valant, A. & Tušak, M. (2008). Vpliv gibalnih sposobnosti na delovno uspešnost pri slovenskih vojaki. *Šport* 56 (3/4), 53-56.

Primožič, E. (2007). Prenova procesa oblikovanja formacij enot, poveljstev in zavodov Slovenske vojske. *Bilten Slovenske vojske* 9/1, 39-71.

Repe, V. (1997). *Motivacijski sistemi v rekreativnem in vrhunskem športu*. Diplomaska naloga, Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport

Roberts, G.C. (1992). *Motivation in sport and exercise*. Champaign, Illinois: Human Kinetics Books, Champaign, IL.

Rotter, J.B. (1954). *Social learning and clinical psychology*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice - Hall.

Sila, B. (2002). *Športna aktivnost odraslih Slovencev v luči zadnjih petih let in v primerjavi s podatki iz nekaterih evropskih držav*. Zbornik Slovenskega kongresa športne rekreacije.

Sila, B. (2006). Leto 2006 in 16. študija o športnorekreativni dejavnosti Slovencev : pogostost športne aktivnosti in delež športno aktivnega prebivalstva. *Šport*, 55, 3-11.

Smrdel, R. (2004). *Dosedanje in prihodnje vključevanje vrhunskih športnikov v Slovensko vojsko*. Diplomsko delo, Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za družbene vede.

Talan, M. (1997). *Motivi in cilji orientacije z vidika športno rekreativnih dejavnosti, kot sta fitness in aerobika*. Diplomsko delo, Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport

Tkavc, S. (1999). Šport v Slovenski vojski. *Bilten Slovenske vojske*, 1, 85-95.

Tkavc, S. (2004). *Gibalne sposobnosti v povezavi s športno dejavnostjo in nekaterimi morfološki značilnostmi ter struktura motivov stalne sestave Slovenske vojske*. Magistrsko delo, Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport.

Tušak, M., (1997). *Razvoj motivacijskega sistema v športu*. Doktorska disertacija, Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Filozofska fakulteta.

Tušak, M. (1999). *Motivacija in šport*. Ljubljana: Filozofska fakulteta.

Tušak, M. & Tušak, M. (2001). *Psihologija športa*. Ljubljana: Znanstveni inštitut Filozofske fakultete.

Tušak, M. (2003). *Strategije motiviranja v športu*. Ljubljana: Fakulteta za šport, Inštitut za šport.

Tušak, M., & Tušak, M. (2003). *Psihologija športa*. Ljubljana: Znanstveni inštitut Filozofske fakultete.

Žitko, M. (2000). *Navodilo za preverjanje in ocenjevanje gibalnih sposobnosti pripadnikov stalne sestave slovenske vojske*. Ljubljana: Generalštab Slovenske vojske

Valant, A. (2009). *Analiza povezanosti osebnostnih lastnosti in gibalnih sposobnosti pri vojaki slovenske vojske v bojni enoti*. Doktorska disertacija, Ljubljana: Fakulteta za šport

Vojna enciklopedija (1973). Beograd : Redakcija Vojne enciklopedije

Weiner, B. (1974). *Achievement motivation and attribution theory*. Morristown, NJ: General learning press.

Weiner, B. (1980). *Human motivation*. Holt, Rinehart & Winston, N & Y.: Holt, Rinehart & Winston.

Internetni viri

Slovenska vojska. Republika Slovenija: Ministrstvo za obrambo. Pridobljeno 4.4. 2010, iz <http://www.slovenskavojska.si/o-slovenski-vojski/>

Hajdinjak, M. (2007). *Vloga šport v oboroženih silah 21.stoletja (študija primera CISM-a)*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede. Pridobljeno dne 21.3.2010, iz <http://dk.fdv.uni-lj.si/diplomska/pdfs/hajdinjak-mitja.pdf>

Citizens of the European Union and sport (2004), Special Eurobarometer 213. Pridobljeno dne 22.2.2010, iz http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_213_summ_en.pdf

9.0 PRILOGA

Priloga 1: Vprašalnik

VPRAŠALNIK:

Vprašaj se, v kolikšni meri je posamezen razlog tvoj motiv za ukvarjanje s športno aktivnostjo v SV:

1 = sploh ni pomemben..., 3 = srednje pomemben,...5 = zelo pomemben

1. Želim izpopolniti svoje spretnosti.	1	2	3	4	5
2. Želim biti s svojimi prijatelji.	1	2	3	4	5
3. Rad zmagujem.	1	2	3	4	5
4. Želim sprostiti svojo energijo.	1	2	3	4	5
5. Rad potujem.	1	2	3	4	5
6. Želim ostati v dobri formi.	1	2	3	4	5
7. Rad imam razburljive dogodke.	1	2	3	4	5
8. Rad imam skupinsko delo.	1	2	3	4	5
9. Moji starši ali bližnji prijatelji želijo, da nastopam.	1	2	3	4	5
10. Želim se naučiti novih spretnosti.	1	2	3	4	5
11. Rad srečam nove prijatelje.	1	2	3	4	5
12. Rad delam tisto v čemer sem spreten.	1	2	3	4	5
13. Želim sprostiti napetost.	1	2	3	4	5
14. Rad imam nagrade.	1	2	3	4	5
15. Rad bi se naučil trenirati.	1	2	3	4	5
16. Rad nekaj počnem.	1	2	3	4	5
17. Rad imam akcije.	1	2	3	4	5
18. Rad imam tovariški duh.	1	2	3	4	5
19. Rad grem ven iz hiše.	1	2	3	4	5
20. Rad tekmujem.	1	2	3	4	5
21. Rad se počutim pomembnega.	1	2	3	4	5
22. Rad sem v skupini (ekipi).	1	2	3	4	5
23. Želim napredovati na višjo raven.	1	2	3	4	5
24. Želim biti telesno sposoben in zdrav.	1	2	3	4	5
25. Želim biti popularen.	1	2	3	4	5
26. Rad imam izziv (kljubovanje).	1	2	3	4	5
27. Všeč so mi trenerji in voditelji.	1	2	3	4	5
28. Želim si pridobiti družbeni položaj oziroma priznanje.	1	2	3	4	5
29. Rad se zabavam.	1	2	3	4	5
30. Rad uporabljam opremo in pripomočke.	1	2	3	4	5

