

**UNIVERZA V LJUBLJANI**

**FAKULTETA ZA ŠPORT**

Specialna športna vzgoja

# **MEDOSEBNI ODNOSI MED TRENERJEM IN ŠPORTNIKI V KARATEJU**

Diplomska naloga

Avtorica dela:  
Tina Bajec

Mentor: izr. prof. dr. Matej Tušak, univ. prof. psih.  
Somentor: asist. dr. Tanja Kajtna, univ. dipl. psih.  
Recenzent: izr. prof. dr. Damir Karpljuk, prof. šp. vzg.

Ljubljana, 2007

*„V življenju se nagrade nahajajo na koncu popotovanja,  
ne na začetku.  
Neznano mi je,  
koliko korakov je potrebnih, da dosežem cilj.  
Neuspeh lahko pričakujem na tisočem koraku,  
vendar se uspeh lahko skriva že za naslednjim ovinkom.  
Nikoli ne bom vedel kako blizu je, če ne bom šel okoli vogala.“*

**zahvala:** Zahvaljujem se se svojemu mentorju izr. prof. dr. Mateju Tušku, univ. dipl. psih.; somentorici asist. dr. Tanji Kajtna, univ. dipl. psih. za so vso pomoč pri izdelavi diplomske naloge. Izr. prof. dr. Damirju Karpljuku, prof. šp. vzg.; za kritično ocenitev moje diplomske naloge. Zahvala gre tudi Igorju Prašnikarju, trenerju KK Kranj, za pomoč in sodelovanje pri izdelavi naloge.

Posebej gre zahvala mojemu Roku, moji družini in pomoči od zgoraj.

**Ključne besede:** medosebni odnosi, komunikacija, skupine, trener, karate

## **MEDOSEBNI ODNOSI MED TRENERJEM IN ŠPORTNIKOM V KARATEJU**

Fakulteta za šport  
Specialna športna vzgoja  
Prilagojena športna vzgoja

število strani: 81; število preglednic: 9; število virov: 28

### **Povzetek**

Športniki v svojem procesu treniranja sklenejo, razvijajo ali končajo veliko medosebnih odnosov z različnimi ljudmi. Ti odnosi lahko vplivajo na ukvarjanje s športom in na športni rezultat. V samem športu pa ima največjo težo odnos trener športnik. Trener lahko "naredi" uspešnega športnika ali pa ga lahko "uniči". Kakšen je ta odnos in njegova kakovost, sooblikuje športnikova stališča in vrednote do športa in ostale okolice ter vpliva celostno na njegov osebni razvoj. V karateju in nasploh v ostalih borilnih veščinah opazimo posebne vrste odnos oziroma vez med trenerjem (učitelj) in športnikom (učenec).

Za cilj in problem diplomske naloge je bil izbran medosebni odnos med športniki in trenerjem v karateju. Ugotavljalo se je, kakšne so medsebojne interakcije in kakšni so temeljni problemi s katerimi se vpleteni srečujejo pri delu ter v kolikšni meri se realno stanje razlikuje od želenega.

Uporabljen je bil anketni vprašalnik SIRQ (A-AC)(Sport Interpersonal Relationships Questionnaire) avtorja Wyllemana (2001), ki pojasni objektivno in številčno vedenje športnika naproti trenerju. Podatki so bili nato obdelani s statističnim programom SPSS.

V vzorec smo zajeli 66 anketirancev iz celotne Slovenije. Izbrani so bili odrasli aktivni tekmovalci v karateju, brez omejitve stila karateja in vključenosti v določeno zvezo.

Ugotovitve kažejo na to, da imajo karateistke in karateisti odprt, pozitiven in zaupljiv odnos s trenerjem. Prav tako so trenerji pozitivno naravnani proti svojim varovancem, jim pomagajo pri treningih ter se zanimajo za njih in njihovo delo. Trenerji znajo držati svojo avtoriteto pred karateisti, kar se kaže na visoki stopnji poslušnosti, ki mu jo izkazujejo športniki pri treningih.

Med karateisti in karateistkami ne pride do statistično pomembnih razlik, ne v dejanskem stanju in ne v želenem stanju. To kaže na enotnost in podobnost dejanskih razmer in željnih razmer. Statistično pomembne spremembe so se pojavile pri karateistkah v štirih postavkah od šestih (zaprt odnos, sprejemanje, uveljavljanje in vedenje, ki odraža pozornost in skrb) in s tem izrazitev želje po spremembah v odnosih. Pri karateistih pride do statistično pomembnih razlik pri postavki uveljavljanje in s tem izboljšanje osebnostnega izhodišča pri trenerju.

## Kazalo

1 UVOD.....	1
1.1 Faze odnosa.....	2
1.2 Dejavniki odnosov .....	3
1.3 Karakteristike in pomen odnosa športnik in trener.....	4
1.4 Diade medosebnega odnosa.....	5
1.5 Trener.....	8
1.6 Komunikacija.....	11
1.7 Skupine .....	15
1.8 Raziskave iz področja medosebnih odnosov .....	21
1.9 Slovenske raziskave .....	23
1.10 Karate.....	25
2 CILJI NALOGE .....	38
3 PREDMET IN PROBLEM NALOGE .....	39
4 DELOVNE HIPOTEZE .....	41
4.1 Športnikovo zaznavanje medosebnega odnosa do trenerja.....	41
4.2 Športnikovo zaznavanje medosebnega odnosa trenerja do njega.....	41
4.3 Hipoteze raziskovanja razlik .....	42
5 METODE .....	43
5.1 Opis metode .....	43
5.2 Opis vzorca .....	43
5.3 Opis merskih inštrumentov .....	43
5.4 Postopek zbiranja podatkov .....	44
5.5 Statistična obdelava podatkov .....	44
5.6 Vzorec spremenljivk .....	44
5.7 Interpretacija spremenljivk .....	45
5.8 Metode obdelave podatkov .....	46
5.9 Ocenjevanje vprašalnika .....	46
6 REZULTATI IN DISKUSIJA.....	48
6.1 Karateistke in karateisti posamezno .....	48
6.2 Karateistke-primerjava stanj .....	58
6.3 Karateisti-primerjava stanj.....	63
6.4 Karateistke in karateisti .....	68
7 SKLEP .....	79
8 LITERATURA .....	82

# 1 UVOD

Športniki razvijejo veliko medosebnih odnosov. Ti odnosi vplivajo na ukvarjanje s športom in na športni rezultat. Odnosi s starši, odnosi z ostalimi športniki in strokovnimi delavci močno vplivajo na športnikovo dejavnost. Ključnega pomena pa je odnos med športnikom in trenerjem. Trener ni odgovoren le za uspešno športno kariero, temveč tudi za prekinitev kariere. Kakovost tega odnosa vpliva na stališča in vrednote športnika. S kakovostjo odnosa je močno povezana motivacija športnika in posledično uspešnost na tekmovanjih. Konflikti med trenerjem in športnikom spadajo med glavne razloge za prenehanje športne poti (Gabler, 1981, v <http://www.sportosychologie.com/infomat/pdropout.htm>).

Odnos, ki ga ima trener s športnikom, vpliva na športnikov emocionalni in socialni razvoj. Na žalost lahko trener svojo avtoriteto tudi izrablja. Število primerov čustvene in fizične zlorabe športnika s strani trenerja v zadnjem času narašča.

Športni psihologi se vse pogosteje ukvarjajo z odnosom med športnikom in trenerjem, saj ima le ta pozitivne in negativne posledice na proces treniranja. Odnos so raziskovali iz različnih vidikov: psihodinamični in osebnostni vidik, behavioristični, kognitivni, socialno-psihološki vidik in vidik interakcije.

Psihodinamične in osebnostne raziskave se opirajo na športnikovo in trenerjevo osebnost, na njune potrebe, prejšnje izkušnje, motive in ostale vidike, ki prispevajo k tendenci medsebojnega obnašanja. Pri tem pristopu so predvidevali, da imajo osebnostne poteze in določene potrebe glavni vpliv na medsebojne odnose.

Raziskave, ki se opirajo na behaviorizem, raziskujejo predvsem verbalno in neverbalno obnašanje in načine za analiziranje tega obnašanja. Kognitivni pristop primerja trenerjevo in športnikovo zaznavanje. Raziskujejo, kaj mislijo trenerji in športniki drug o drugem in učinkovitost ter posledice trenerjevega obnašanja.

Vendar te raziskave ne gledajo na odnos trener-športnik celostno, saj se opredeljujejo le na določen vidik tega odnosa. V socialno-psihološkem pristopu so raziskovalci spoznali, da na odnos ne vpliva le osebnost in obnašanje.

Na odnos vpliva tudi stil vodenja, vloga trenerja, spol trenerja, športnikova družina itd. Pomembno je, da se pri analizi zajame čim večje število faktorjev. Tako so skušali v analizo zajeti kognitivne, behavioristične, čustvene faktorje trenerja in športnika ter nekatere glavne značilnosti situacije in interakcijo med temi faktorji.

### **1.1 Faze odnosa**

V odnosu trener-tekmovalec lahko z razvojem odnosa identificiramo več faz. V *začetni* fazi praviloma tekmovalci spoštujejo trenerja in mu zaupajo. Seveda se mora trener za vzpostavitev takega odnosa potruditi, ponavadi skuša vzpostaviti neke vrste avtoriteto.

V *srednji* fazi prihaja do tesnejšega odnosa med tekmovalcem in trenerjem, vzroke pa lahko iščemo v navezanosti zaradi skupnega dela, ciljev in interesov ter zaradi časa, ki ga preživijo skupaj.

Ta tesnejši odnos je v *zadnji* fazi ogrožen, v nadaljevanju pa lahko pričakujemo še bolj konfliktno situacijo. Učenec se je od trenerja že marsikaj naučil, tako da poskuša trenerjeve nasvete, navodila in korekture odbijati ter delati po svoje. Še posebno konfliktna je lahko ta tretja faza, če je združena s tekmovalčevo neuspešnostjo v športu. Taka kriza skupnega dela zahteva od trenerja veliko razumevanja in potrpežljivosti. Če to fazo konfliktnega odnosa uspešno prebrodita, pride kasneje do izoblikovanja neke vrste partnerskega odnosa, ki pa vseeno ni več tako tesen, kot je bil v začetku. Športnik bo v zadnji fazi najraje sprejemal trenerja, ki ima ogromno informacij in znanja, saj bo trener le na ta način lahko zadostil stalnim športnikovim dvomom, vprašanjem in zahtevam po izboljšanju.

Konfliktno situacijo med tekmovalcem in trenerjem se pogosto pojavljajo tudi v kompatibilnih odnosih. Gre za posledico konflikta stališč. Trener upošteva pravila, da je treba obremenitev zviševati tako dolgo, da dosežemo višjo raven storitve, igralec pa skuša razmerje uspeha in vloženega napora čim bolj optimizirati, rad bi delal čim manj za čim večji uspeh. Na tej poti doseže točko, ko mu naraščanje obremenitev s treningom postane problem, čeprav bi se dosežki s tem izboljšali. Tekmovalec zato od trenerja zahteva metode in postopke, ki bi hitreje pripeljale do učinka brez povečane obremenitve. Gre pravzaprav za športni »perpetuum mobile«. Praviloma tega problema ni mogoče rešiti z racionalizacijo dela, pač pa predvsem s povečanjem obremenitve. Dokler športnik tega ne

sprejme, bo prihajalo do konfliktov oziroma bo pri doseganju teh višjih ciljev neuspešen. Drugi konflikt med obema udeležencema je globlji. Oba hočeta doseči uspeh in samopotrditve. V trenutkih uspeha včasih samo eden poskuša prevzeti odgovornost za uspeh, medtem ko se ob neuspehu oba otepata odgovornosti in »krivdo« valita drug na drugega (Tušak in Tušak, 2001).

## 1.2 Dejavniki odnosov

Kvaliteta odnosa trener-športnik je odvisna od mnogih dejavnikov. Samo poznavanje trenerjeve osebnosti ne daje dovolj znanja o njem in njegovih sposobnostih za delo. Za obravnavo kvalitete odnosa je potreben multivariantni pristop, ki upošteva športnika, trenerja, interakcijo in situacijo. Dejavniki so med seboj prepleteni in soodvisno povezani.

S strani trenerja so pomembni naslednji dejavniki:

- trenerjeva osebnost,
- strokovna usposobljenost,
- inovativnost,
- komunikativnost,
- stil vodenja,
- emocionalna kontrola,
- spol trenerja,
- motivacija.

Tudi športnik prispeva svoj delež pri vzpostavljanju odnosa. Športnik je v odnosu enakovreden in odnos bo uspešen, samo kadar sta zadovoljni obe strani.

Najpomembnejši dejavniki s strani športnika:

- športnikova osebnost,
- izbrana športna panoga,
- starost in izkušnje športnika,



- spol športnika.

Poleg dejavnikov s strani športnika in trenerja na odnos med njima vpliva še situacija, v kateri se trenutno nahajata.

Pregled literature nam pokaže, da je struktura in dinamika odnosa med športnikom in trenerjem slabo raziskana in se pogosto omejuje le na verbalno interakcijo med trenerjem in športnikom. Interakcija je pomemben del odnosa, vendar predstavlja le del in ne celotnega odnosa (Tušak in Tušak, 2001).

### **1.3 Karakteristike in pomen odnosa športnik in trener**

Na odnos med športnikom in trenerjem lahko gledamo iz različnih zornih kotov. Rezultati raziskav kažejo, da ima interakcija športnika in trenerja tri glavne komponente:

- tehnična oziroma instruktivna komponenta (osredotoča se na proces treninga in tekmovalne okoliščine),
- socialno-psihološka komponenta (upošteva potrebe, želje, spoznavne in značajske poteze športnika in trenerja, imenovana tudi psihosocialni proces),
- duševna komponenta (Cof, 2002).

Ta pojem zajema vse procese, ki se dogajajo med dvema ali večimi osebami. To je nujen proces za nastanek in ohranjanje medosebnih in drugih socialnih odnosov, vendar ni enak socialnim odnosom. Medosebni odnosi so posledica trajajočih in ponavljajočih se interakcij med osebami, ki temeljijo na sodelovanju, zaupanju in naklonjenosti. Nov član mora veliko komunicirati z ostalimi člani, preden lahko vzpostavi socialne odnose z ostalimi osebami, ki imajo že utrjene medosebne odnose. Ostali člani potrebujejo za vzdrževanje teh odnosov manj komunikacije, saj so odnosi že utrjeni in ustaljeni.

Socialni odnosi vsebujejo tri dimenzije interakcij:

- neposredne izmenjave,
- predstave o drugem,
- čustven odnos do drugega.

Osnovni motiv vsake dalj trajajoče interakcije je izmenjava tistih materialnih in

nematerialnih produktov, ki imajo za vpletene osebe neko vrednost. Posameznik vrednoti svoje in tuje produkte interakcije glede na svoj cilj. Diadična (uspešna) interakcija se ohranja le toliko časa dokler obema prinaša koristi. Ljudje poskušajo v interakciji povečati koristi in zmanjšati stroške. Vsak posameznik ima lastne individualne sisteme presoje, vrednostne, potrebe in sposobnosti, s katerimi presoja vrednost cilja ali sklepa interakcije. Iz teh ocen obeh partnerjev se gradi rezultat interakcije.

Nastanek in vzdrževanje interakcije je odvisen od treh vidikov (Pointkowski, 1976, v Nastran Ule, 2000):

- vložka koristi in izgub pri vstopu v odnos,
- raziskovanja in izbire alternativnih odnosov,
- odločitve, ali je pričakovana interakcija najboljša alternativam za obe strani.

Pri tem posameznik uporablja predvsem dva kriterija:

- privlačnost odnosa,
- odvisnost od odnosa.

Oba kriterija sta merilo za to ali se bo neki odnos vzpostavil oziroma nadaljeval ali se bo prekinil. Vzpostavljanje odnosa ali ostajanje v njem je torej odvisno od zavestnih in nezavednih ocen koristi in izgub glede na izkušnje in glede na preostale zmožnosti.

Tudi potem, ko je odnos že vzpostavljen, se še vedno oblikuje in spreminja. Razvoj interakcije poteka običajno preko več faz (Nastran Ule, 2000):

- faza izbire,
- faza pogajanja,
- faza sporazuma.
- faza zadolžitve.

#### **1.4 Diade medosebnega odnosa**

Kvaliteta odnosa in interakcije trener-športnik je druga izmed treh determinant trenerjevega vedenja. Interakcijo so raziskovali predvsem preko ugotavljanja značilnosti in

kompatibilnosti diadnega odnosa med trenerjem in športnikom. Kompatibilnost diade pa je zelo odvisna od športnikovih in trenerjevih potreb ter možnosti njihovega zadovoljevanja. Schutz je s svojim modelom, s katerim razlaga osebne interakcije, ponudil ugodno osnovo za raziskovanje odnosa trener-športnik (Tušak in Tušak, 2001).

Po Schultzu ljudje potrebujejo ljudi, vendar pride do razčlenitve pomena teh treh čustev znotraj interpersonalnega vedenja.

Športnikove potrebe in potrebe trenerja:

- **kontrolna dimenzija** (potreba po kontroli ali biti kontroliran, ali samostojen ali razširiti svobodo drugemu),
- **vklučevalna dimenzija** (stopnja do katere pošiljatelj ali prejemnik mora sprejeti ali zavrniti socializacijo),
- **čustvena dimenzija** (ali oseba potrebuje ali daje ljubezen in skrb) (Cratty, 1983).

V dimenzijah je vključeno dajanje in prejemanje ter potreba po izražanju vsega omenjenega.

*Kompatibilno diado* v odnosu trener-športnik predstavlja sistem, kjer so potrebe trenerja in športnika komplementarne. Kjer niso, prihaja do nekompatibilne diade. V resnični situaciji so absolutne kompatibilnosti in nekompatibilnosti zelo redke. Največkrat odnosi omogočajo zadovoljevanje bolj ali manj komplementarnih potreb in na ta način pride do ne vedno optimalnega funkcioniranja diade. V kompleksni športni situaciji lahko včasih športnik funkcioniranje nepopolnega odnosa s trenerjem delno kompenzira z učinkom njegovega odnosa s starši, sotekmovalci, javnostjo in navijači, trener se pa opre na reakcije drugih ljudi (občinstvo, sodelavci).

*Nekompatibilna diada* (ne trenerji ne športniki si ne predstavljajo sebe kot začetnika ali pobudnika nečesa v odnosu). Do takih razlik v percepciji trenerja in športnika prihaja pogosteje takrat, ko je športnik neuspešen in ko izgublja. Kadar pa je športnik uspešen, so te razlike običajno manjše ali pa je njihov negativen vpliv nekoliko maskiran s pozitivnim vplivom bonifikacij, ki jih prinaša uspeh (Tušak in Tušak, 2001).

Primer kompatibilnega in nekompatibilnega odnosa trener-športnik:

<b>Kompatibilna diada (pozitivna komunikacija)</b>		
	<b>trener</b>	<b>športnik</b>
<i>komunikacija 1</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• potreba po nadzoru,</li> <li>• ni potrebe po izražanju naklonjenosti,</li> <li>• se socialno ne poveže s športnikom</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• potreba po nadzoru,</li> <li>• ni potrebe po izkazovanju naklonjenosti,</li> <li>• se socialno ne poveže s trenerjem</li> </ul>
<i>komunikacija 2</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• potreba po izražanju čustev,</li> <li>• ne nadzoruje pretirano,</li> <li>• se socialno poveže s športnikom</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• potreba po prejetju čustev,</li> <li>• ne potrebuje nadzora,</li> <li>• se socialno poveže s trenerjem</li> </ul>

<b>Nekompatibilna diada (negativna komunikacija)</b>		
	<b>trener</b>	<b>športnik</b>
<i>komunikacija 1</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• potreba po nadzoru,</li> <li>• ni potrebe po izražanju naklonjenosti,</li> <li>• se socialno ne poveže s športnikom</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• negativno do nadzora,</li> <li>• potreba po izkazovanju naklonjenosti,</li> <li>• se želi socialno povezati s trenerjem</li> </ul>
<i>komunikacija 2</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• potreba po izražanju naklonjenosti,</li> <li>• omiljen nadzor,</li> <li>• se socialno poveže s športnikom</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• potreba po stalnem nadzoru,</li> <li>• potreba po natančnih navodilih glede vedenja in treninga,</li> <li>• ni potrebe po izkazovanju naklonjenosti,</li> <li>• ni želje po socialni interakciji s trenerjem</li> </ul>

Carron in Bennett sta naredila podrobno študijo o kompatibilnosti parov. Prišla sta do ugotovitev, da pari v nekompatibilni diadi sestavljajo partnerja, ki sta si različna v prejemanju in dajanju čustev. V odnosu je tako najbolj pomembna vključevalna dimenzija, ki dominira nad ostalimi. Najbolj negativna razmerja so bila tista, kjer sta oba partnerja introvertirana. Najbolj kompatibilni pari so bili tisti z najdaljšim stažem z razlago, da daljša razmerja zravnavajo pot komunikacije med posamezniki v odnosu.

Neskladje med čustvi in nadzorom pogosto pripelje do tega, da športnik zapusti ekipo. Carron in Chelladurai sta poskušala determinirati kaj so pričakovanja športnikov in trenerjev do vloge posameznika v športu.

Športniki in trenerji so se strinjali pri *nadzorni* dimenziji, da trenerji morajo nadzirati športnika in da so športniki pasivni prejemniki nadzora. Pri *čustveni* dimenziji so se pa strinjali, da sta oba prejemnika in nihče dajalec. Podoben konflikt se je pojavil pri *vključevanju*, da nihče ni pobudnik socialnega vključevanja.

Razlika med pričakovanjem športnikov in trenerjev se je zgodila morebiti zaradi postavljanja sodbe o naporu in dobri predstavi na podlagi internih informacije. Veliko raziskovalcev raziskuje to tezo na podlagi različnega dožemanja poraza in zmage. Največ razlik je pri tem, ko športnik izgublja in ne zmaguje. Dodatno se pojavi povečan nadzor trenerja nad športnikom in ne toliko nad zunanjimi pogoji. Hanin je raziskoval zgodovinsko povezavo med trenutnim trenerjem in športnikom ter prejšnjimi trenerji. Na podlagi desetletnega dela s športniki in pomoči vprašalnika je bilo končno omogočena možnost za sestavo kompatibilnejših parov (Cratty, 1983).

## **1.5 Trener**

Ljudje posvečamo medsebojnim odnosom premalo pozornosti. To je opazno že v vsakdanjem življenju in ta pojav opazimo tudi v športu. Trenerji pozabljajo, da so športniki tudi ljudje. Na svoje varovance gledajo le iz stališča športa in predvsem športnega uspeha. Čeprav se vse bolj poudarja celostni pogled na športnika, ga trenerji pogosto zanemarjajo, saj jim primanjkuje časa in energije. Ta pojav je še posebno očiten pri trenerjih, ki nimajo dodatne strokovne pomoči. Sami morajo sestavljati in voditi treninge, skrbeti za vso organizacijo, reševati konflikt itd. Vsa ta opravila vzamejo trenerju veliko

časa in energije. Trener se zato bolj posveča treningom kot športnikom. Posledica so konflikti, ki si jih trenerji ne znajo razložiti. Postavlja se jim vprašanje, kako je mogoče, da jim kljub trdemu delu ni uspelo. Med športnikom in trenerjem je tako posledično nastala vrzel. Čeprav sta trener in športnik preživela veliko časa skupaj, ne poznata drug drugega in ne znata komunicirati. Ljudje, ki se ne cenijo, ki se nimajo radi in si ne zaupajo, težko sodelujejo.

Trener je v športnikovem življenju izredno pomembna osebnost, saj z njim preživi veliko svojega časa. Predvsem mladi športniki se pogosto identificirajo s svojim trenerjem, iščejo v njem svojega idola. Trener jih vodi skozi šport in skozi življenje. Kvaliteta odnosa se pokaže predvsem v kriznih situacijah. Kadar je človek psihično obremenjen, dvomi o svojem uspehu ali je zelo razočaran in potrebuje nekoga, ki mu lahko zaupa, ki ga ceni in verjame v učinkovitost njegove pomoči. V takih trenutkih bo odnos med športnikom in trenerjem odločilen. Trenerji, ki so uspeli vzpostaviti dober odnos, bodo svojim športnikom lahko pomagali, saj bodo le ti pomoč poiskali najprej pri njih. Športniki, ki s svojim trenerjem nimajo dobrih odnosov, bodo pomoč poiskali drugje ali pa se bodo zaprli vase.

Pomembno je, da trener in športnik vzpostavita stike, se veliko pogovarjata in si zaupata. Šele tako bosta čutila, da svoj čas kvalitetno preživljata in bosta z veseljem sodelovala.

Na odnos ne smemo gledati le s strani športnika. Pomembno je tudi, kako se počuti v odnosu trener. Nezadovoljen delavec je veliko manj vreden od zadovoljnega. Trener bo delal z večjim zadovoljstvom, če bo imel s svojimi športniki dobre odnose in tudi športniki se morajo potruditi za dobre odnose. To velja v večji meri za starejše športnike (Tušak in Tušak, 2001).

### **1.5.1 Pristop trenerja**

Mosston je napisal sredi 1960, da naj bi učence učitelji primarno vodili. Seveda takrat, ko je to primerno. Predlaga, da morajo učitelji začeti z *avtoritativnim* pristopom („naredi kar ti rečem“). Ko športniki sprejmejo ta model, lahko trenerji prenesejo nekatere odločitve na njih. Mosston najprej predlaga prenos odločitev o nalogah (kdaj začeti, koliko narediti, kje jih narediti...); pravi, da otroci tako delajo bolje, kot takrat ko so bili popolnoma odvisni od

učitelja. Nato, če se ni porušila shema, priporoča odločitev o evalvaciji, kjer sodelujejo tudi sami študentje. Razvrstijo se v pare in skupine, da se vidijo in ocenijo. Nato naj bo študentom dovoljeno, da sami sestavijo individualni program po svojih potrebah (moč, vzdržljivost...). Nazadnje naj bo športnik voden skozi lastna vprašanja, da sam odkrije načela, ki vladajo v njegovi predstavi (košarkaši sami odkrijejo bazične elemente protinapada). Ta način zahteva veliko časa, glavni problem pa je koliko se lahko športnik poglobi v svoje delo.

Glavni učinek se pokaže, ko se športnik nauči tehnike preko avtoritativnega načina, vendar taktiko lahko izboljša le preko demokratičnega načina, ki omogoča razumevanje. Športniki vseh starosti bodo izboljšali svoje sposobnosti le, če bodo preobremenili nevrološke in psihološke sisteme, saj brez njegovega sodelovanja to ne bo možno.

Fiedler, socialni psiholog, je sestavil model v delovanju štirih dimenzij, ki morajo biti upoštevane, kadar govorimo o vodenem-slednem razmerju. Te so: narava naloge, znaki moči, ki so vidni v voditelju in tipi interakcij med obema. Fiedler je uporabil vprašalnik, da bi determiniral ali je osebek nalogi primarno naravnani ali podrejeno naravnani. Uporabili so osebe, ki so najmanj zaželeni in najbolj zaželeni pri delu. Večina misli, da so visoko ciljno naravnani voditelji v povezavi s socialno naravnani voditelji tisti, ki veliko prispevajo k uspehu ekipe. Ostali (trenerji, atleti, ekipe) pa, da pa niso tako velike razlike med športniki, ki veliko doprinesejo k ekipi in tistimi, ki malo doprinesejo. Vendar je raziskava pokazala, da ni bistvo v medsebojnih odnosih ampak v njihovi miselnosti (zmaga ali poraz). Bistvo uspeha naj bi bilo v spreminjanju vedenja vodenja glede na različne situacije.

Primer naravnosti voditelja:

<b>Ciljno naravnani voditelji</b>	
<i>prednosti</i>	<i>slabosti</i>
večja učinkovitost, energija je usmerjena proti nalogi	možen dvig negotovosti pri določenih članih
malo časa za medosebno komunikacijo	žrtvuje vpogled zaradi osebne varnosti članov
hitro razporedi delo in strukturo dela	manj učinkovit v stresnih situacijah, v katerih bi želeli posredovati tudi ostali člani
učinkovit v situacijah, kjer je visoko favorizirano vodenje	slabše sodelovanje s podrejenimi močnimi posamezniki, ki bi hoteli biti namestniki

<b>Socialno naravnani voditelji</b>	
<i>prednosti</i>	<i>slabosti</i>
lahko zniža napetost v situacijah, v katerih naloga ni bila izpeljana uspešno	pomanjkanje skrbi za uspešno opravljanje naloge
lažje dela z negotovimi ljudmi	manj učinkovit v visoko stresnih situacijah in v katerih je poudarek na moči ali na močnih simbolih, ki so nadgrajeni na voditelju
lažje opravlja delo v situacijah, v katerih člani potrebujejo varno vodenje	lahko povzročijo negotove odgovore v članih, ki so visoko ciljno naravnani

Hersey in Blanchard predlagata situacijski model, da se pri nezrelih ekipah najprej uporabi ciljno naravnano vodenje, ko pa ekipa dozori, se lahko uporabi primerno razmerje med ciljno naravnanimi voditelji in socialno naravnani voditelji, da se zagotovi uspeh (Cratty, 1983).

## **1.6 Komunikacija**

Najpogosteje pri trenerjevem delu prihaja do niza nesporazumov ravno na področju



sporazumevanja. Ti nesporazumi so v odnosu trener-športnik, športnik-trener in športnik-športnik. Kljub temu, da je človeška govorica zelo dobro razumljiva, pa v kontekstu zapletenih medosebnih odnosov in obremenilnih okoliščin, ki jih sam šport povzroča, le nima tako enoznačnega pomena, kot bi se zdelo in kot običajno sami to ocenjujemo.

Termin komunikacija ima izvor v latinski besedi **communicatio** - poročilo oziroma *communare* - sporočiti. Veliko ljudi meni, da je pri človeku najpomembnejši način komunikacije govor. Pa se seveda temeljito motijo. Znano nam je namreč, da besede same po sebi predstavljajo le 7 % deleža sporočila, da višina in barva glasu dajeta 38 % delež sporočila, da pa ostala telesna izražanja predstavljajo kar 55 % delež sporočila. Greene je 1989 opravil zanimiv poskus, ko je različnim skupinam dal naloge, da naj določenim besedam pripišejo deset različnih pomenov s takimi, ki jim to besedo najbolj predstavljajo. Rezultati so bili navidez šokantni, saj je le približno 4 % ljudi imelo pri določeni besedi en sam enak pomen, 1 % ljudi je imelo dva enaka pomena in kar 95 % ni imelo nobenega enakega pomena. Le če se zavedamo teh podatkov, bomo lažje razumeli niz nesporazumov pri ljudeh, ki poslušajo samo pomen besed in niso pri tem pozorni niti na višino in barvo glasu, kaj šele na druge posrednike sporočil (Tušak in Tušak, 2001).

Glavna problema v razdoru komunikacije so nezaupanje in mišljenje, da ni v nas problem komuniciranja ampak v drugi osebi. Tako bariere komuniciranja predstavljajo: pomanjkanje pozornosti, pomanjkanje zaupanja, socializacija in različni interesi med osebama, razlike v inteligenci, sram, priliznjenost, težave v komunikaciji, prednost tišine, neskladje med akcijo in besedami.

Konfrontacija oziroma soočenje ima večinoma negativen pomen, zato je potrebno konstruktivno izražanje čustev (nenapadanje poslušalca, definiranje čustev, predhodna priprava), pozitivno mišljenje (misliti na posledice), razumevanje situacije (pridobiti konkretne podatke, kaj se je zgodilo) in empatija (vživitev v njegovo situacijo) (Weinberg in Gould, 2003).

Poznamo različne vrste komunikacij. Govorimo o govorni, glasovni, telesni, taktilni, vonjalni in prostorski komunikaciji (Tušak in Tušak, 2001).

### **1.6.1 Komunikacijski proces**

Poteka enosmerno ali dvosmerno. Nekdo hoče nekaj sporočiti in oblikuje sporočilo, nato je sporočilo kodirano v neko obliko in nato to sporočilo prejemnik odkodira (Weinberg in Gould, 2003).

Sam proces predstavlja:

- *vir* (trener oziroma oseba, ki oddaja sporočilo; učinkovitost je odvisna od kredibilnosti, kompetence, osebne in psihološke privlačnosti, stanja ter moči),
- *sporočilo* (pomen oziroma vsebina),
- *kanal* (verbalna ali neverbalna metoda),
- *prejemnik* (ciljna tarča oziroma športnik; količina in končne informacije so odvisne od inteligence, motivacije, osebnosti) (Leunes in Nation, 2002).

### 1.6.2 Tipi komunikacije

Obstajata dve vrsti komunikacije: *notranja* in *zunanja* (kadar imamo najmanj dve osebi in smiselna sporočila). Zunanja komunikacija se deli na *neverbalno* in *verbalno* metodo. Neverbalna metoda predstavlja pomemben del komunikacije. Notranja konverzacija ima pomemben vpliv na same nas saj nas oblikuje in predvidi kako bomo delovali. Ima vpliv na motivacijo in vedenje. Učinkovito pošiljanje sporočila ima ogromen pomen, saj razlikuje med uspehom in neuspehom. Sporočilo mora biti jasno in razumljivo poslano na pravem mestu in času.

Sporočila delimo na dve glavni skupini:

- **verbalna sporočila:** sporočilo je podano obliki besed preko govornega kanala,
- **neverbalna sporočila:** sporočilo je podano preko telesa (geste, pozicija telesa, mimika obraza, glasovne karakteristike itd.).

Približno 50-70 % informacij je posredovanih na neverbalni način. Ravno zato bi morali biti trenerji se toliko bolj pozorni na neverbalno vedenje. Neverbalna sporočila težje prikrijemo, ker ima zavest malo vpliva na njih. Posledično so bolj točni indikatorji počutja, čeprav jih je prav tako težko pravilno analizirati.

Učinkovitost komunikacije je odvisna od velikega števila dejavnikov sporočanja:

direktnosti (soočenje, konkretni predlogi), lastninjenja sporočila (uporaba jaz-a), celotnosti, specifičnosti sporočila, jasnosti, vztrajnosti, sposobnosti izražanja čustev in potreb, ločevanje med dejstvom in mnenjem, skoncentriranosti na problem, časovnega okvirja, pristopa in povratne komunikacije.

Trenerji naj bi pri komunikaciji se posluževali „sendvič“ pristopa. Uporaba sendvič pristopa je zelo uporabna, saj trener najprej uporabi pozitivno opazko, nato poda navodila za nadaljnje delo in na koncu še enkrat doda pozitivno opazko oziroma kompliment. Seveda mora biti opazka resnična in zadevati realno stanje. Trenerji, ki ne uporabljajo pozitivnega pristopa ustvarjajo tri probleme: ogrožajo medosebno razmerje, športnik izgublja zaupanje vase in ustvarjajo sovražno nastrojeno osebo (Weinberg in Gould, 2003).

### **1.6.3 Povratna komunikacija**

Športniki hočejo vedeti kaj konkretno trenerji mislijo, ko premišlujejo. Športniki opazujejo trenerje in ugotavljajo njihove misli, kar pomembno vpliva na športnikovo koncentracijo in sprejemanje odločitev. Takojšna povratna informacija je bolj učinkovita in pomenljiva kot zakasnitvena povratna informacija. Le ta naj bi bila podana takoj ko je možno oziroma takoj ko trenerji opazijo določeno športnikovo vedenje. Seveda mora biti povratna informacija časovno usklajena z dejanjem, tako da močna čustva ne vplivajo na vsebino sporočila.

Pri povratni komunikaciji je pomembna razlika med poslušanjem ali slišanjem (pseudoposlušanje, vnaprej razmišljanje, selektivno poslušanje, kompletno brisanje slišane in napadalno poslušanje). Pri povratni komunikaciji se je potrebno pripraviti na poslušanje (odločitev), uporabiti podporno (empatija) in fleksibilno poslušanje (prilagajanje govorniku) (Murphy, 2005).

Po Weinbergu in Gouldu (2003) je pomembno aktivno poslušanje, udeleževanje pri idejah, primerno vedenje in primerno odgovarjanje na vprašanja in situacije ter popolno pozornost. Aktivni poslušalec sprašuje specifična vprašanja oziroma parafrizira trditve (mentalno se pripravi na pogovor). Vključuje tudi neverbalno komuniciranje, kot so direktni očesni kontakt in kimanje (vključevanje vidnih emocij).

## 1.7 Skupine

Človek je družbeno bitje. Družba oblikuje človekovo osebnost, ga socializira. Življenje v skupnosti je že od vsega začetka normalna oblika človekovega življenja. Skupine niso zgolj seštevki posameznih oseb. V vsaki skupini tudi najmanjši (v skupini dveh oseb, v dvojici, diadi), nastajajo celoviti medsebojni odnosi, ki pretvarjajo navzočnost večjega števila oseb v svojevrstno dinamično celoto s svojimi posebnostmi in zakonitostmi (na primer družina). Socialna skupina je sistem, v katerem se odnosi med člani povezujejo v značilno celoto. Na partnerski ravni je v športu primer najmanjše skupine trener in športnik.

Različne skupine se med seboj različno oblikujejo:

- glede na velikost
- trajnost
- notranjo povezanost
- formalni in neformalni značaj.

### 1.7.1 Faktorji, ki vplivajo na skupino

- **velikost skupine:**

komunikacija znotraj majhne skupine je različna od velike skupine. Pri večjih skupinah hitro postanejo problemi vidni, problem postane ažurna komunikacija med različnimi deli skupine saj hitro pride do depersonalizacije. Drugi problem je, da se individualisti lahko skrijejo za skupino, ki kompenzira vse napetosti. Navezava na to je *Ringelmannov efekt* (povprečni napor pade ali se poveča v povezavi z velikostjo skupine vendar ta progresija ni linearna temveč napreduje po krivulji; npr. vlečenje vrvi, kjer je možno različno število ljudi).

- **Skupinska pozicija:**

čas, ki ga skupina skupaj preživi je pomemben. Donnelly govori o “polovičnem življenju” skupine. Dokazal je, da kohezivnost potrebuje čas, da se razvije. Polovičen življenjski čas je mišljen kot čas, ko se ekipa razvije in preseže 50% delovne sposobnosti v času 5 letnega obdobja. Soroden fenomen je skupinska stabilnost, držanje istih ljudi skupaj naj bi bilo smiselno zaradi medsebojnih povezav (predvsem se to pozna pri zmagovalcih, ki ne menjajo ekip)

➤ **socialno brezdelje:**

je propad v individualnem naporu v primeru prisotnosti sodelavcev. Podlaga za to je v zmanjšanju socialne motivacije (v primeru povečanja skupine). Dva faktorja to moderirata: nezmožnost individualnega dela ter vnaprej določen napredek (kadar so skupine velike, določena potencialna vrednost pade, ker se individualni delež dela skrije v skupnem delu skupine). Seveda pa lahko tudi individualizem pripomore k socialnemu preživetju predvsem pri nalogah znotraj skupinskega dela (partnerjev napor in osebna vpletenost) (Leunes in Nation, 2002).

### **1.7.2 Proces razvoja kohezivnosti skupine**

Ko se na začetku sezone moštvo oblikuje na novo, ne moremo pričakovati, da bo prisotna visoka mera kohezivnosti razen v primeru, da je ekipa ostala enaka kot v prejšnjem tekmovalnem obdobju. Pa še v tem primeru do manjših sprememb zanesljivo pride, ker se pojavijo novi cilji ekipe, znova se vsaj delno začne boj za igralna mesta v ekipi.

V športu od nekdaj velja mnenje, da so kohezivnost ekipe, dobra klima in harmonija v moštvu pogoji za uspešne nastope. Trenerji kolektivnih športov še posebej pa »laični strokovnjaki«, ki se nahajajo predvsem med športnimi funkcionarji, pogosto poudarjajo, »da klapa dela rezultate«. To pomeni, da bi se morali igralci dobro razumeti, biti prijatelji in se družiti celo zunaj igrišča.

Mnogo raziskav je bilo izvedenih na to temo, rezultati pa so si dokaj nasprotujoči. Zaradi tega sta Mullen in Copper analizirala čez trideset raziskav, ki so se ukvarjale s povezavo med uspešnostjo ekip in njihovo kohezivnostjo. Ugotovila sta, da obstaja minimalna

povezanost. To se ne sklada z laičnim mnenjem in pozornostjo, ki jo tej povezavi posveča strokovna javnost. V raziskavo so bile vključene tudi druge raziskave s področja umetnih skupin, vojaških skupin, delovnih skupin. Izmed vseh so bile ravno športne skupine tiste, kjer je bila povezanost največja. Še natančnejša analiza je povezanost uspeha s kohezivnostjo v športu še povečala, vendar je stopnja povezanosti močno odvisna od načina, kako definiramo kohezivnost. Če jo pojmuje kot »privlačnost in prijateljstvo med člani ekipe« ali kot »ekipni ponos«, potem je povezanost z uspehom zelo majhna. Izjemno velika povezanost pa se pokaže, če kohezivnost pojmuje kot »zavezanost nalogi« oziroma kot »normo, da se je potrebno boriti za produktivnost ekipe«.

Vsaka ekipa gre v razvoju skozi več faz:

- “formiranje”(sestavljanje moštva),
- “boj” (boj za pozicije, pravila, vloge, statuse),
- “normiranje”(postavijo se pravila delovanja ekipe, v kateri vsak posameznik dobi svojo vlogo),
- “izvrševanje”(v ekipi vladajo urejeni odnosi, kohezivnost je visoka in ekipa lahko kvalitetno nastopa).

Trener mora delovati v smeri, da bi bila ekipa večji del sezone v fazi „izvrševanje“. Ni nujno, da ekipa med sezono to fazo sploh doseže, pa tudi če jo, lahko veliko dogodkov vpliva na razbitje kohezivnosti oziroma da ekipa zopet pade v katerokoli fazo. Skratka, kohezijo je potrebno razumeti kot element skupinske dinamike, ki je nenehno v spreminjanju, naloga trenerja pa je, da skuša na dogajanja v ekipi vplivati v smeri formiranja kohezivnosti vsaj v najodločilnejših delih tekmovalne sezone.

Kohezivnost skupine lahko ocenjujemo na podlagi zunanjih dejavnikov, ki so v ekipi prisotni ali ne. Opazovanje kvalitete komunikacije med igralci in trenerji, sprejemanja ekipnih ciljev, konfliktov v moštvu, želje ostati del ekipe, identifikacije z njo, vlaganja truda v naloge in lojalnost do soigralcev nam poda dokaj natančno sliko o stopnji kohezivnosti. Enako pomembno vprašanje pa je, kako in na kakšen način lahko vplivajo na njeno zviševanje (Tušak, Misja in Vičič, 2003).

### 1.7.3 Faktorji razvoja kohezivnosti

Carson je izdelal model štirih faktorjev, ki vplivajo na razvoj kohezivnosti v ekipi. Nekaj faktorjev lahko najdemo v sami situaciji, nekaj jih v ekipo prinesejo igralci s svojimi značilnostmi, nekaj se jih skriva v načinu vodenja ekipe, nekaj pa jih je odvisno od razvoja ekipe kot celote.

#### 1. Situacijski faktorji -faktorji okolja

- **igralne pogodbe:** običajno ljudje lahko prosto zapustimo katero koli skupino in kadarkoli hočemo. V profesionalnem športu to ni možno, igralci so zaradi pogodbe dolžni igrati v ekipi, čeprav jim to ne ustreza. Postavlja se vprašanje ali je za ekipo dobro, da v svojih vrstah zadržuje igralca, ki je v ekipi le zaradi vezanosti pogodbe.
- **normativni pritisk:** je posledica delovanja naše družbe. Ne glede na to, v katerokoli skupino se posameznik vključi, takoj nanj začno pritiskati ostali člani, da skupine ne sme zapustiti. Člani, ki skupino zapustijo običajno veljajo za neodgovorne.
- **nivo tekmovanja:** visoko kohezivnost, posebej socialno kohezivnost, je lažje doseči pri mlajših in manj izkušenih športnikih, medtem ko je na rezultat usmerjeno kohezivnost lažje ustvariti v profesionalnih moštvih.
- **fizična bližina:** igralci lažje navežejo stike in postanejo enotni, če so pogosto skupaj. Le tako imajo dovolj priložnosti se spoznati in pogovoriti se o skupnih nalogah, ki jih čakajo. Skupne priprave pred novo tekmovalno sezono služijo tudi temu namenu. Opozoriti je potrebno, da predolgo skupno življenje celotne ekipe lahko deluje kontraproduktivno (npr.: pred SP v nogometu na Japonskem, so o tem poročali iz večine reprezentanc, v nekaterih (Švedska) je prišlo celo do odkritih fizičnih obračunov. Reprezentance v zimskih športih, kjer so celotne smučarske ekipe od doma tudi po več mesecev, poročajo o enakih težavah.)
- **prepustnost:** ekipe, ki so bolj neprepustne, pomeni da igralci v njih težko prihajajo in izstopajo, postanejo bolj kohezivne. Mnogo selektorjev državnih reprezentanc uporablja to strategijo; zelo težko je priti v reprezentanco, ravno tako pa je iz nje težko izpasti.

- **velikost skupine:** manjše ekipe so kohezivnejše. Predvsem je odvisno od števila igralcev, ki v ekipi lahko naenkrat nastopajo na igrišču. Če celotna ekipa šteje več kot približno dvakratnik te številke, lahko pričakujemo pojavljanje podskupin, nezadovoljstev, ki rušijo kohezivnost.
- **organizacijska klima in tradicija kluba:** klubi, ki so tradicionalno znani po kohezivnosti svojih ekip že s tem pozitivno vplivajo na formiranje kohezivnosti v katerikoli ekipi.

## 2. Faktorji osebnosti

- podobnost v **osebnostnih značilnostih**, kot so rasa, nacionalna pripadnost, socialno-ekonomski status, religija. Še posebej v športu je potrebno poskrbeti, da te razlike ne vplivajo na odnose med igralci, raziskave pa kažejo, da je vse prevečkrat realnost drugačna.
- podobnost v **stališčih, pričakovanjih, ciljih, predanosti ekipi in sposobnostih**. Težko je sestaviti ekipo, kjer bi bili vsi igralci zelo podobni v tolikšnem številu faktorjev. Zato je naloga trenerja, da razvija podobnost vsaj v faktorjih, ki neposredno vplivajo na uspešnost ekipe. To je enotnost v ekipnih ciljih, enotne zahteve za vedenje večine igralcev na treningih, tekmah in delno tudi izven športa.
- **individualno zadovoljstvo:** na zadovoljstvo športnika vpliva mnogo dejavnikov. Kvaliteta nastopanja posameznika, priložnosti za socialne interakcije s soigralci, občutek izboljševanja svojih sposobnosti, priznavanje s strani staršev, partnerjev, trenerjev, prijateljev, javnosti, in dobro sodelovanje s trenerjem.
- **požrtvovalna vedenja:** v ekipi se zviša kohezivnost, če se člani, še posebej člani z visokim statusom, za skupino žrtvujejo. Zato je konstantna želja trenerjev, da bi bili zvezdniki in kapetani ekipe vedno prvi in za zgled ostalim igralcem v najtežjih elementih športa, pri kondicijskih pripravah, pri odnosu do ekipe, ko je rezultat slab itd. Enako velja tudi za ekipe v nižjih rangih tekmovanja. Če je v ekipi starejši igralec, ki je na vrhuncu svoje kariere igral na mnogo višjem nivoju, ima njegovo vedenje velik vpliv. Če je zelo prizadeven na treningu in tekmah, s tem potegne soigralce za seboj. Če pa igra bolj za lastno zabavo in ima o nivoju tekmovanja



slabo mnenje, pa lahko naredi ekipi več škode kot koristi, saj s svojim vedenjem zbija moralo soigralcem.

### 3. Faktorji vodenja

- **vedenje vodje (trenerja):** v športnih skupinah najbolj zviša kohezivnost vedenje trenerja, ki je usmerjeno na doseganje dobrih rezultatov. Razjasnjevanje ekipnih ciljev in izgradnja strategije za doseganje le teh sta ta dva pomembna elementa. Dodati je potrebno, da je v ekipah, ki so v osnovi nizko kohezivne, bistvena orientacija na rezultat, v visoko kohezivnih ekipah pa so učinkovitejša vedenja, ki so usmerjena na ljudi (saj so ekipe že same usmerjene na rezultat in bi dodatni pritiski v tej smeri lahko povzročili odpor).
- **stil odločanja:** ker imajo igralci občutek, da so odločitve tudi njihove, demokratičen stil odločanja v ekipi lažje pripelje do občutka kohezivnosti. Toda zopet je potrebno opozoriti, da ne gre vseh odločitev sprejemati skupaj z igralci, sicer v ekipi hitro pride do kaotičnega stanja.

### 4. Faktorji ekipe kot celote

- **status:** če je večina igralcev zadovoljna s svojim statusom v ekipi, se kohezivnost lažje razvije. Še izrazitejši je obraten proces. Ekipe, ki so izrazito usmerjene v doseganje rezultatov, nasploh posvečajo malo pozornosti statusnim razlikam.
- **vloge:** trenerji lahko zvišujejo enotnost ekipe tudi preko vplivanja na jasnost, sprejemanje in izvajanje vlog, ki jih imajo igralci v moštvu.
- **norme v ekipi:** povezanost med kohezivnostjo in normami je medsebojna. Večja kohezivnost vpliva na večje konformiranje, hkrati pa spoštovanje norm celotne ekipe vpliva na večjo kohezivnost.
- **skupinski cilji in nagrade:** ekipe morajo imeti določene tudi skupinske ne le individualne cilje in nagrade, ki sledijo doseganju teh ciljev.
- **skupinska učinkovitost:** tudi skupinska učinkovitost (ko igralci verjamejo, da so skupaj sposobni doseči želene rezultate) in kohezivnost sta medsebojno povezana.

- **rezultati:** dobri rezultati prinašajo večjo kohezivnost.
- **stabilnost ekipe:** v moštvih, ki ne menjajo prepogosto igralnega kadra, je prisotna večja stopnja kohezivnosti ((Tušak, Misja in Vičič, 2003).

#### 1.7.4 Modeli skupinske kohezije

Carron je predlagal 3 kohezijske modele:

- **Pendularni model** (ideja, ki prisili nihanje skupine med kohezijo in ne kohezijo):

predlaga, da sile, ki vplivajo na skupino, delujejo kot pendulum (npr.: košarkaška ekipa v poskusnem obdobju trenira kot tesno povezana ekipa, nato pa sčasoma razpade na podskupine zaradi igralskih pozicij in pritisk zaradi izbora se poveča. Tako se zmanjša povezanost ekipe in prav tako se izgubi identiteta. Ko pa se igralci izberejo in tehnika napreduje, naj bi se povečala kohezija. To se bo spreminjalo tekom sezone zaradi različnih vzrokov).

- **Linearni model** (ideja, da kohezija progresira v predpisani smeri preko serije stopenj: formiranje, boj, normiranje, izvršitev):

predlaga, da deluje kohezija v linearni povezavi, ko gredo ekipe skozi različne razvojne stopnje (oblikovanje, napad, normiranje, predstava). Kohezivnost najprej starta iz najnižje pozicije nato pride do konfliktov, sledi polarizacija, kooperacija in skupinski cilj.

- **Življenjski cikel** (ideja, da življenjski cikel je podoben človeškemu ciklu):

proces od zibelke do groba. Začetna testna faza se nadaljuje do sistema pričakovanih norm in nato do sistema cilja in končna faza je ločitev oziroma "smrt".

Podobnosti v teh treh sistemih so pomembne in niti ena ne izstopa. Carron poudarja, da je kohezija proces, ki se nenehno spreminja skozi različne sisteme (Leunes in Nation, 2002).

#### 1.8 Raziskave iz področja medosebnih odnosov

Allen in Howe (1998) sta opravljala raziskavo o medosebnih odnosih med ženskimi športnicami v Kanadi. Namen študije je bil preučiti “razmerje med športnikovo sposobnostjo (spretnostmi) nastopa in trenerjevo povratno informacijo z zaznavanjem zmoglosti in zadovoljstva med ženskimi športnicami”. Analiza je odkrila, da je tako zmoglost športnic kot trenerjeva povratna informacija pomembno povezana z zaznavanjem lastnih sposobnosti in zadovoljstva. Specifično, ko ima športnica večjo sposobnost in visoko lastno zaznavanje svojih zmoglosti ter posledično pridobi večje število pohval in povratnih informacij; dobiva manj pogosto spodbujevalne in korektivne informacije. Višja sposobnost, pogosta hvala in povratna informacija po dobrem nastopu in pogostejša spodbuda in popravna informacija po napaki so povezane s športničin posledičnim večjim zadovoljstvom s trenerjem in ekipo.

Pozwardowski, Barott in Peregoy so raziskovali pomen odnosa med trenerjem in športnikom. Odnos med športnikom in trenerjem ima lahko pozitivne in negativne posledice na trening. Ta odnos je primaren psihosocialen faktor, ki vpliva na osebno izkušnjo udeležencev v športu. Nadalje je odnos, ki ga ima trener s športnikom, lahko tudi osnova za emocionalno in socialno rast športnika. V raziskavi so sodelovale športnice, ki se ukvarjajo s športno gimnastiko, in njihovi trenerji. Raziskovalci so za analiziranje odnosa izbrali ženske, saj le te razvijejo intenzivnejše odnose s svojimi trenerji in jih je lažje opazovati ter analizirati. Ugotovitve so bile, da višja kot je kakovost športnika, bolj le ta poudarja sposobnost trenerja za ustvarjanje dobrih odnosov (Tušak in Tušak, 2001).

Jowett in Clark-Carter (2006) sta naredila študijo na temo “Percepcija empatijske točnosti in domnevne podobnosti v obojnih percepcijah odnosa trener-športnik”. Anketiranci so odgovarjali o njihovih neposrednih percepcijah in posrednih percepcijah bližine, predanosti in komplementarnosti ter zadovoljstva z inštrukcijami, predstavo in zunanjimi agenti. Dokazi so bili za obojestransko točnost empatije in podobnosti v odnosih trener športnik. Športniki so bili bolj točni v identifikaciji specifične vsebine trenerjevih občutkov. Športniki in trenerji so v novonastalih odnosih prikazali večjo točnost empatije, medtem ko so ženske športnice so prikazale višji nivo domnevane podobnosti. Še več, dokazi so predlagali da so športnikove in trenerjeve domnevne podobnosti vodile k bolj točnim percepcijam.

## 1.9 Slovenske raziskave

V raziskavi s skupino 40 slovenskih nogometnih trenerjev sta Tušak in Tušak (2001) ugotavljala najpomembnejše značilnosti uspešnega nogometnega trenerja. Te so po vrstnem redu: strokovnost, inteligentnost, delavnost, pedagoške lastnosti, profesionalnost, odločnost, avtoritarnost, psihološke sposobnosti, vztrajnost itd.

V raziskavi, narejeni na osnovi anketiranja diplomantov na Fakulteti za šport, so ugotavljali 40 najpomembnejših lastnosti trenerjev, ki si sledijo: strokovnost, komunikativnost, prijateljski odnos, doslednost, fleksibilnost, pravičnost, poštenost, splošna razgledanost, avtoritativnost, razumevanje športnika itd. (Tušak in Tušak, 2001).

Jenko (2003) je delala diplomsko nalogo s naslovom: "Medosebni odnosi med športniki in njihovimi trenerji". Uporabila je vprašalnik SIRQ A(AC). Ugotovitve so bile, da so starejši košarkaši (člani) bolj distancirani do trenerjev ter so bolj na udaru kritičnih pripomb trenerjev kot mlajši tekmovalci. Mlajši tekmovalci bolje sprejemajo trenerja in pridobivajo več pozornosti pri njihovem delu. Največ konfliktov s trenerjem imajo mladinci, predvsem zaradi osebnih težav tekmovalcev, ki se nahajajo v pubertetnem obdobju.

Cof (2002) je naredila teoretično diplomsko nalogo z naslovom: "Odnos športnikov in športnic do moških in žensk v vlogi trenerja". V njej je raziskovala splošen razvoj odnosov ter specifične v športu, konkretno karakteristike in pomen odnosa trener-športnik. Osredotočila se je na osebnost trenerja, njihovo strokovnost, stile vodenja, spol ter na komunikacijo med trenerjem in športnikom. Obdelala je tudi vidike s strani športnika, kot so osebnost, starost, izkušnje, spol in funkcioniranje v konkretni situaciji.

Prelog (2004) je raziskoval: "Razlike v medosebnem odnosu med trenerjem ter športniki pri nogometu in rokometu". Vključil je 4 rokometne klube in 4 nogometne klube, kjer je uporabil vprašalnik o medosebnih odnosih. Ugotovil je, da so rokometarji bolj odprti, imajo visoko stopnjo razvitosti komunikacije s trenerjem. Kar posledično vpliva na želje kakšen naj bi bil njihov trener (popustljiv, permisiven). Nogometarji imajo nizko razvito stopnjo komunikacije s trenerjem. Njihov odnos do trenerja je zaprt, distančen. Pokazale so se pa tudi razlike v samem odnosu med trenerjem in športnikom ne glede na panogo in neskladje v samem razumevanju medosebnega odnosa.

Tomazin (2005) je raziskoval medosebne odnose v odbojki z naslovom: "Razlike v medosebnih odnosih med trenerjem in igralci oziroma igralkami v odbojki". Ugotovil je, da so odnosi pozitivni, obstajajo pa manjše razlike po spolu in starosti. Odbojkarji potrebujejo več pozornosti in so bolj zaupljivi do trenerja, kar narašča tudi s starostjo. Odbojkarice imajo bolj negativen odnos do trenerja, se počutijo manjvredne in doživljajo višjo stopnjo kritike. Po starosti pa narašča zaupljivost in odprtost do trenerja, ne glede na spol.

Hižar (2006) je raziskovala: "Odnosi med športniki, starši in trenerji v nordijski kombinaciji". Ugotovitve so bile, da so odnosi harmonični in težijo predvsem h kooperativnosti vseh udeležencev. Vzrok za to je predvsem v sami panogi, ki je individualna in zahteva veliko truda na vseh straneh, da doseže po določenem času svoj uspeh.

## 1.10 Karate

### 1.10.1 Opredelitev karateja

*Karate-do* ali *Steza prazne roke* je goloroka veščina samoobrambe, ki je v 60. letih 20. stoletja doživela veliko transformacijo, ko se je iz borilne veščine razvila v športno panogo. Filozofsko je karate utemeljen že s samim imenom. Sprva je ideogram *kara* pomenil kitajski, leta 1936 pa so ga mojstri v Nahi zamenjali z drugo besedo, ki se sicer enako izgovarja, a ima drugačen pomen. Označuje besedo *prazen*, ki ima v filozofiji zena izkustven pomen in pomeni "zahtevo po tako imenovani meditativni praznini uma". Če simbol *te* prevedemo kot *roka*, pomeni karate prazna roka ali pest. Ideogram *do* označuje pot ali način in je življenjska opredelitev za karate. Torej je karate-do **pot prazne pesti** ali borilna veščina brez orožja (Vogrinc, 1996).

Eden izmed največjih mojstrov karateja, Masutatsu Oyama, je zapisal, da je karate prav to, kar beseda pomeni. Je borba z golimi rokami, v katerih je treba v orožje spremeniti celo človekovo telo in ga učinkovito uporabiti. Da pa lahko to storimo, moramo vedeti, kako se z njim pravilno ravna.

Karate je skušal opredeliti tudi Ilija Jorga, ki je zapisal, da je karate veščina borjenja, kjer skušata nasprotnika drug drugemu zadati optimalne udarce z rokami in nogami. Pri tem uporabljata hitre, močne in natančne udarce s pestjo, podlaktjo, stopalom in kolenom v določene dele telesa, hkrati pa se skušata takim napadom spretno umikati. Njun namen je onesposobiti nasprotnika za nadaljnjo borbo s povzročitvijo bolečine, paraliziranjem posameznega dela nasprotnikovega telesa ali zadajanjem smrtnih poškodb (Ančnik, 1989).

Tone Ančnik (1997) je skušal karate opredeliti s pojasnjevanjem, kaj karate je in kaj ni:

- ni bojna veščina, ki ima za cilj zmagati za vsako ceno,
- je veščina, pri kateri posamezniki sistematično razvijajo osnovne telesne sposobnosti, kjer se roke in noge postopoma razvijajo v učinkovito orožje,
- je oblika telesne aktivnosti za pridobivanje ravnotežja, koordinacije in gibljivosti za popolno obvladovanje gibanja udov in celega telesa v prostoru,

- je sposobnost zgostitve vseh posameznikovih psihofizičnih rezerv v en zaključni udarec in sposobnost samoobvladovanja, ki se kaže v sposobnosti ustavitve silovitega udarca tik pred ciljem.

“V karateju ni prvega napada.” Rek, ki skozi stoletja natančneje pojasnjuje smisel karateja. Morda je prav to vzrok, da je karate v primerjavi z drugimi borilnimi veščinami (judo, boks itd.) razvil največ obrambne tehnike. Priklon ob začetku in koncu vsake s karatejem povezane aktivnosti simbolizira skromnost in spoštovanje. Skromnost ob uspehih in neuspehih. Spoštovanje do soljudi in nenazadnje spoštovanje do nasprotnikov (Ančnik, 1989).

Japonski mojstri pri poučevanju karateja radi citirajo star pregovor, ki pravi: “*Karate ni sente nachi*”, kar pomeni: *v karateju ni prvega udarca*. S to zahtevo je utemeljen defenzivni oziroma samoobrambni aspekt veščine (Vogrinc, 1996).

Razvoj karateja je neposredno povezan s človekovim razvojem, ki ga lahko razdelimo v tri faze: faza šolanja, kjer želimo pridobiti kar največjo osnovo znanja za prihodnost; faza uveljavitve za katero je značilno tekmovalno vzdušje (šport) in tretja, faza zorenja kjer se vsa pridobljena znanja selekcionirajo in racionalizirajo (umetnost). Od tod tudi ugotovitev, da šport ni cilj karateja, temveč sredstvo pri doseganju cilja karateja (karate-do).

Razlika med zahodno (krščanstvo) in vzhodno (budizem) religijo se kažejo tudi v različnem pojmovanju odnosa med človekovo notranjostjo (dušo) in njegovo zunanostjo (telesom). Pri tem, ko se zahodna religija posveča razvoju predvsem človekove notranjosti, je za vzhodno religijo značilen odnos pri razvijanju telesnih in duševnih sposobnosti. Skladni in duševni razvoj krepi zdravje in vitalnost in s tem sposobnost za delo v celotnem obdobju človekovega življenja. Zato večkrat omenjamo, da je trening karateja primeren za vse starosti in tako se s tem predstavlja tudi v vlogi načina življenja oziroma usmeritve, poti skozi življenje, ki jo zapišemo z besedo karate-do (Ančnik, 1989).

Čeprav so tehnika in moč zelo pomembne komponente karateja, psihični element ima v tej veščini posebno mesto. Pri obrambi in napadu samo miren in uravnovešen človek lahko izkoristi vse svoje znanje in sposobnosti. Duševni mir, hladnokrvnost so najpomembnejše veščine mojstra karateja. Te mu omogočajo, da deluje svobodno, da ne bo podvržen

čustvom ali razmišljanju v času ko je potrebna odločitev. Vzhodnjaška Zen meditacija, čeprav na pogled pasivna, ima pomembno vlogo v treningu karateista. Z njo se dvigne koncentracija, brez katere ni duševnega mira in uspeha v karateju (Oyama, 1970).

### **1.10.2 Zgodovinski oris karateja**

#### **Kitajski izvori:**

Najstarejši podatki o nastanku predhodnika današnjega karateja segajo v 520 po Kr., ko je indijski duhovnik Bodhi Darma (duhovni oče karateja) zapustil zahodno Indijo in se odpravil na Kitajsko, da bi razširil zen ali budizem. V provinci Hunan se je ustavil v samostanu Shao Lin, kjer je želel pomagati njihovim duhovnikom, ki so bili šibkega zdravja, in je zato oblikoval osnove karateja (Vogrinc, 1996) oziroma “metodo za povečanje telesne moči in vzdržljivosti” (Breznik, 1999), ki jo je sistematiziral kot kato shin-pa lohan shou, danes znano pod imenom sanchin. Duhovniki so pozneje nadgrajevali shaolinski boks ali kitajski karate oziroma kung fu.

#### **Okinawsko obdobje:**

Od 15. do 18. stoletja se je večšina v različnih oblikah s Kitajske prenašala na Okinawo, otok med Kitajsko in Japonsko (Breznik, 1999). Na osnovi kitajskih prvin borbe in lokalnih borilnih sistemov golorokega borjenja se je izoblikovala večšina okinava-te, bolj znana pod imenom *tote* ali kitajska roka. Pravili so jim tudi *tode* ali roka Tangovcev, po kitajski dinastiji Tang. Uveljavilo se je prepričanje, da se lahko na videz slaboten posameznik z določenimi načeli pripravi do tega da je sposoben doseči izjemne učinke in veliko moč. V začetku so obstajale tri smeri ali šole okinavskega karateja, ki so se imenovale po krajih, kjer so delovale: *shuri-te* (Sokon Bushi Matsumura, Anko Itosu, Azato Yasutsune), *tomari-te* (Kosaku Matsumora )in *naha-te* (Kanryo, Higaonna) (Vogrinc, 1996).

#### **Japonsko obdobje:**

Karate dobi japonski naziv „prazna roka“. V začetku 20.stoletja je večšina začela zbuhati zanimanje tudi na Japonskem, kjer je doživela velike reforme, ki so jo obogatile v metodičnem in filozofskem smislu. Govorimo o nastanku japonskega karateja (Vogrinc,



1996). Leta 1902 je japonska vlada ukazala uvedbo veščine v šole kot obvezni del telesne vzgoje, leta 1906 pa je Funakoshi Gichin na svojem potovanju po Okinavi prvič veščino tudi javno demonstriral. V začetku je poučeval izvorni Shuri-te, pozneje je pa za potrebe univerze, kjer je poučeval, učni proces veščine skrajšal s prvotnih deset na štiri leta. Najbolj znane šole v tem obdobju so bile: *shotokan* (Funakoshi Gichin), *goju-ryu* (Chojun Miyagi), *shito-ryu* (Kenwa Mabuni), *wado-ryu* (Hironori Otsuka), *uechi-ryu* (Kanbun Uechi), *kyokushinkai* (Masatatsu Oyama), *nanbudo* (Yoshinabu Nabu) in druge (Breznik, 1999).

### 1.10.3 Razvoj karateja v svetu

Po drugi svetovni vojni postane karate mednarodni šport, ki je prešel ozke tradicionalne okvire veščine in je vse manj japonska nacionalna posebnost. Nastanejo številne karate organizacije in stilske zveze. Med najpomembnejšimi sta bili WUKO (športni karate) in ITKF (tradicionalni karate). Leta 1987 MOK (Mednarodni olimpijski komite) obe zvezi potrdi in hkrati postavi zahtevo po poenotenju obeh karatejev. Tako leta 1994 zveza WUKO razpade in nastane WKF, ki naj bi načelno združevala športni in tradicionalni ali klasični karate. Prizadevanje za olimpijsko priznanje se nadaljuje še danes (Vogrinc, 1996).

Znotraj karateja je trenutno multivariantno število različnih stilov ali šol. Te vključujejo: Wado-ryu ("pot harmonije"), Wado-kai ("šola miru"), Shobayashi, Koei-Kan, Kobayashi-ryu, Washin-ryu ("pot miru z resnico"), Washinkai ("pot harmonije srca, uma, telesa in resnice), Matsubayashi-ryu, Matsumura Seito, Matsumura Motobu, Chito-ryu, Shindo Jinen Ryu, Shorinjiryu, Shorei-ryu, Shotokan, Shotokai, Shukokai ("Pot za vse"), Goju-ryu ("trda-mehka pot"), Kyokushin ("vrhovna resnica"), Ashihara, poimenovana po svojem izumitelju in Kansuiryu. Ostali vodilni stili vključujejo Seido, Uechi Ryu, Shito-ryu, Shudokan, Bushido Goju-Ryu, Genseiryu in Isshinryu. Nekatere organizacije ponujajo hibride karate stilov kot je JIKC.

Stili kot Shorin-Ryu, Shotokan, Goju-ryu, Wado-ryu, Shito-ryu, Kushin-ryu in Shindo Jinen Ryu so označeni kot tradicionalni, ker so bili ustanovljeni med začetkom 20. stoletja (<http://en.wikipedia.org/wiki/Karate>).

## **Funakoshi Gichin**

Funakoshi Gichin (1868-1957), imenovan tudi Shoto (shotokan šola karateja), skromni karate inštruktor z Okinave, človek majhne rasti, nasmejanega obraza, resnega in prodornega pogleda, kot ga opisujejo sodobniki, je neločljivo povezan s sodobnim karatejem, kateremu je posvetil vse življenje. Svojo vlogo je razumel na misijonarski način in je razširjal karate predvsem kot duhovno vrednoto, ki prerašča okvire karateja le kot praktične veščine. Leta 1922 je z objavo svoje knjige prenesel karate z Okinave na Japonsko. Tako je karate v samo 30. letih postal uradno priznan. Okinavske izraze je zamenjal z japonskimi, ideogram "kitajska roka" pa s "prazna roka". Z uvedbo šolskih in mojstrskih stopenj ali pasov je vsebinsko uredil sistem šolanja, temu primerno pa je skrajšal tudi kate ali forme.

Govoril je, da samozaupanje, ki ga človek z vadbo doseže, odpravi potrebo po dokazovanju. Sicer dobro natrenirani karateist lahko zlomi nekaj desk ali razbije opeko brez napora, a to lahko doseže tudi nekdo, ki dovolj trenira pa ni karateist. To ni cilj karateja. Mojstrstvo se ne meri s številom razbitih opek ampak s stopnjo razvitosti tehnik in visoko moralno. Tako je zapisal nekaj načel (vrednot), ki so v uporabi še danes (npr.: nikoli ne napademo prvi, karate nam pomaga do resnice itd.)( Ančnik, 1997).

### **1.10.4 Razvoj karateja v Sloveniji**

Slovenski karate je prešel različne faze razvoja, od izrazite borilne veščine do športnega oziroma tekmovalnega karateja.

Na prve poskuse vadbe karateja v Sloveniji naletimo leta 1964 v Mariboru. V okviru Judo kluba Branik sta karate začela gojiti Jože Kukovec in Boris Vodopivec. Njuna aktivnost je bila omejena na demonstracije, ki sta jih prirejala za svoje prijatelje.

Prvi karate klub v Sloveniji je bil ustanovljen **11.oktobra 1967** v Krškem. Trener in soustanovitelj kluba je bil Stane Iskra, pionir slovenskega karateja. **25. maja 1969** pa je bila v Mariboru ustanovljena **Karate zveza Slovenije (KZS)**. Prvi predsednik je postal Peter Kodela iz Velenja. V zvezo so bili združeni naslednji klubi: Branik Maribor, Gorenje

Velenje, Fužinar Ravne na Koroškem, Krško, Kata Ljubljana in sekcija TAK Ljubljana. Sedež zveze je bil prenesen iz Maribora v Velenje. Prav tako je bil tega leta organiziran prvi mednarodni seminar, ki ga je vodil Taiji Kase, inštruktor JKA (Japonske karate asociacije). Ob zaključku seminarja je bilo organizirano prvo republiško prvenstvo, na katerem je zmagal Leon Kauzar (Ravne).

Z osamosvojitvijo Slovenije leta 1991 se je pojavila potreba po ponovni priključitvi KZS k WKO in EKU. Slovenska reprezentanca se je začela med leti 1992-1995 postopoma uveljavljati na mednarodni ravni. Prvi mednarodni nastop slovenske reprezentance je bila udeležba na Evropskem mladinskem prvenstvu, februarja **1992** v Cascaisu na Portugalskem. Istega leta se je državna članska reprezentanca v Den Bosch (Nizozemska) prvič udeležila Evropskega članskega in v Granadi (Španija) še Svetovnega članskega prvenstva (<http://www.karate-zveza.si/karatevslo.asp>).

### **1.10.5 Športni trening v karateju**

Po Jakhelu (1994) v športno borbo usmerjeno in organizirano gojenje športnega karateja pomenita: borilni sistem in učni sistem.

- *Sistem borilnih aktivnosti* je tisti repertoar borilnih tehnik in taktik, katerih izbor in prednostni razpored izhaja iz razumevanja obstoječih tekmovalnih pravil. Vsaka karate smer gleda na športno borbo na svoj način in ima svojstven borilni repertoar, kot ji narekuje njena tradicija.
- *Učni sistem* se v širšem smislu nanaša predvsem na razdelitev izbranih borilnih aktivnosti po težavnostnih stopnjah učenja in izvajanja, kar navadno imenujemo “sistem pasov”, v ožjem smislu pa na metodiko treniranja na posameznih težavnostnih stopnjah.

Posamezne smeri karateja se razlikujejo predvsem v športno borilnem sistemu ali načinu povezovanja borilnih tehnik in taktik, ki ga uporabljajo in zagovarjajo. Možnosti med dvema skrajnostnima so: veliko število osnovnih tehnik, ki se kot stereotipi vadijo v manjšem številu taktičnih situacij, ali malo število osnovnih tehnik, ki se vadijo v velikem

številu taktičnih variacij (Jakhel, 1994).

### 1.10.6 Trikrat K

Vsebina karateja-karate do-so udarci, brce in blokade povezane z naravnimi gibi. Našteti elementi izrabijo vse človekove sposobnosti za samoobrambo, ki je osnovni cilj treniranja.

Da bi to dosegli je treba obvladati tri **K**: *elemente* (**KIHON**), določene obvezne *forme*-nize elementov (**KATA**) in *boj* (**KUMITE**). Elementi (kihon) obravnavajo osnovne gibe in elemente. Z njimi izboljšujemo koordinacijo, povečujemo gibljivost in kondicijo. Forma (kata) je zapis gibov, ki si sledijo v točno določenem zaporedju in predpisanih smereh. Iz forme (kata) povzemamo strateške in taktične zamisli. Čeprav jo izvajamo brez nasprotnikov in so dogodki v njej določeni v naprej, ima velik vpliv na razvoj bojne sposobnosti. Boj (kumite) je uporaba forme (kata) v praksi. V stiku s partnerjem uresničujemo taktične zamisli, da bi ga premagali. Na ta način združujemo elemente, razdaljo do nasprotnika in trenutek uporabe elementa v en sam učinkovit dogodek. Za to je treba imeti veliko telesno in duševno moč, veliko vzdržljivost, samozavest in odločnost (Ančnik, 1989).

#### 1.10.6.1 Karate kata

Gibi v tradicionalnih katah se delijo na osnovne in povezujoče. Udarci, bloki in položaji so povezani na predpisan način in po vnaprej določenem vrstnem redu. Vsaka kata poseduje ime, idejo in karakteristično izvedbo. Elementi, ki se ocenjujejo v tradicionalnih katah so: korektna tehnika, ravnotežje, koncentracija, moč, predpisan ritem in pravilno dihanje. Tekmovanja v katah potekajo posamezno ali skupinsko, v moški ali ženski izvedbi.

Kate so serije defenzivnih in ofenzivnih borbenih tehnik zoper enega ali več imaginarnih nasprotnikov. Večina arhaičnih kat je nastala na podlagi opazovanja živali. Karateisti se učijo kate iz treh razlogov. Prvič, ker vadba kat razvija telesne avtomatizme, drugič kot pogoj za pridobivanje nazivov in tretjič v tekmovalne namene (Vogrinc, 1999).

Splošna predstava kat je, da izvajalec predstavi serijo udarcev in brc v zrak. Kata je izvršena v specifičnih serijah, približno 20-70 gibov, sestavljena večinoma iz stopanja in obračanja, medtem, ko mora karateist obdržati popolno formo. Obstaja približno 100 različnih kat v karateju, vsaka z minimalno variacijo. Število gibov v kati je lahko določeno v samem imenu kate (Gojushiho), kar pomeni 54 korakov ali pa je lahko povezano tudi z budizmom s številom 108 (le ta je pomembna v budizmu in kate z 54, 36 ali 27 gibi (delitelji 108) so pogoste). Karateist si za lažje izvajanje vizualizira napade sovražnika in njihove odzive med izvajanjem kate (<http://en.wikipedia.org/wiki/Karate>).

Forma (kata) je zavestno oblikovanje elementov, ki si sledijo v urejenem redu in v točno določenih smereh. Nima odvečnih elementov in je premišljena tvorba boja z več nasprotniki. Vsaka kata ima svoje ime, število elementov, določeno obliko gibanja in tempo. Ločimo forme moči in hitrosti. Gre za sposobnosti, ki sta ključni pri telesnem razvoju vsakega posameznika. Ritem daje formi značaj. Ureja razmerja med počasnimi in hitrimi, odprtimi in zaprtimi gibi ter med mišično akcijo (tenzijo) in kontrakcijo. Na ta način povzročimo valovanje energije, ki se v nas kopiči in je v formi opazna dvakrat. Izbruh energije spremlja spontan krik-**KIAI** (Ančnik, 1997).

Učinkovitost kat je pogosto pod vprašajem. Kritiki poudarjajo nepomembnost kat v realni situaciji, lahek zaslužek trenerja, funkcioniranje po določenem vzorcu ter ohranjanje nepotrebne tradicije. Nasprotniki pa trdijo, da omogoča vadbo v varnih situacijah z uporabo pravega orožja, učenje bazičnih tehnik, poveča koncentracijo, ohranja tradicijo ter pouči o telesnih točkah nasprotnika, ki ga onemogočijo zaboju (<http://en.wikipedia.org/wiki/Karate>).

#### **1.10.6.2 Karate kumite**

Kumite je izraz za uporabo ofenzivnih in defenzivnih tehnik karateja v prosti borbi in vezani borbi (sparingu).

Pomeni dvoboj, trening proti nasprotniku, uporaba tehnike, ki naučene v kihonu ali med katami. Uporablja se za razvoj posebne tehnike ali spretnosti (npr.:ocenjevanje in

prilagajanje razdalje med nasprotnikom in seboj) ter v dvoboju.

Kumite je v tradicionalnem Shotokan karateju razdeljen na **gohon** kumite (branilec stopi vsakič nazaj, blokira pet napadov in pripravi protinapad po peti blokadi) in **jiyu** kumite (prosti dvoboj). Gohon kumite se uporablja pri začetnikih, jiyu kumite pa kasneje saj je podoben pravemu dvoboju, ker ne vsebuje posebnih drž. Obstajajo različne variacije kumite: eno koračni, tri koračni itd (<http://en.wikipedia.org/wiki/Karate>).

Tekmovanja v borbah (kumite) potekajo v dveh oblikah: v nekontaktni in kontaktni:

**-nekontaktni karate:** glavni poudarek je na samokontroli in samoobvladovanju. Tekmovalci prikažejo avtomatizacijo tehnik, odzivnost („timing“) uporabe tehnike in razumevanje taktike ter ritma borbe. Čeprav gre za nekontaktno obliko, so udarci v telo dokaj močni, medtem ko morajo biti v glavo izvedeni s popolno kontrolo. Če tekmovalec poškoduje nasprotnika, je kaznovan z opominom ali z diskvalifikacijo. Tekmovanja v nekontaktnem karateju se odvijajo v dveh oblikah: v *shobu ipponu* (do ene točke) in *shobu sanbonu* (do treh točk). Borbe potekajo na *tatamiju*, oblazinjenem borišču, ki je kvadrat v velikosti osem krat osem metrov. Tekmuje se v posamezni in ekipni konkurenci ter v absolutni in težnostnih kategorijah.

Nekontaktno obliko danes goji večina organizacij "klasičnega" karateja, med njimi tudi WKF in ITKF. Prvo svetovno prvenstvo je bilo l. 1970 v Tokiu v organizaciji zveze WUKO (kasneje WKF).

**-kontaktni karate:** pri kontaktni obliki se udarci izvajajo s polno močjo do „knockdowna“ (nesposobnost nadaljevanja borbe) ali izteka časa, ki je določen za borbo. Kontaktno obliko gojita tako klasični karate kot kick boxing. Pri klasičnem karateju tekmovalci nastopajo brez zaščitne opreme na tatamiju. Takšne borbe gojijo kyokushinkai in nekateri okinawski stili (Vogrinc, 1999).

### 1.10.6.3 Kime (trenutna moč)

**Kime** ali koncentracija (fokus) je primarna sestavina kopičenja moči v karate tehnikah. Je kombinacija psihičnih in fizičnih faktorjev odražajočih v maksimalni moči, v blokadah,

brcah, udarcih. Kime je dosežen z nenadno tenzijo mišic v celotnem telesu za delček sekunde v trenutku udarca. Ta tenzija naj bi bila kombinirana z ostro ekshalacijo (izdihom) in popolno mentalno koncentracijo na področje udarca v trenutku, ko je kontakt z nasprotnikom. Generalno gledano kime traja le frakcijo sekunde, ker bi zadrževanje tenzije še preko kontakta z nasprotnikom ne dodala moči udarcu in dodatno bi ta tenzija upočasnila prehod do naslednjega giba.

#### **1.10.6.4 Kiai (izdih)**

**Kiai** ali duhovni krik je ponavadi uporabljen med izvajanjem tehnike. Če je narejen pravilno, bo kiai dodal moč tehniki. Kiai ni ustvarjen v grlu ampak v spodnjem delu trebuha. Ponavadi je ustvarjen tako, da se mišice trebuha napnejo hkrati pa posameznik ostro izdihne. Zvok, ki se ga sliši naj bi bil “eh”, “jah” ali “to”. Je bolj kot enoglasnikovo brundanje kot pa beseda. Za boj kiai služi trem namenom. Prvi je glasen zvok, ki če je pravilno izveden, prestraši nasprotnika in po možnosti odpre luknjo v njegovi obrambi. Drugi je, da da psihološki dvig tekmovalcu in pomoč pri njegovem duhu. Tretje, ko kiai povzroči tenzijo mišic še dodatno doda moč tehniki ali pa pripravi telo na nasprotnikov udarec (Rielly, 2000).

#### **1.10.7 Raziskave s področja karateja**

McGowan, Miller, Henschen (1990) so v ZDA opravili raziskavo z naslovom: ”Razlike v razpoloženju pri karate tekmovalcih po stopnjah pasov”. Udeleženci so izpolnili vprašalnik: „Profil razpoloženskih stanj“. Udeleženci so bili rangirani po pasovih. Primerjave regijskih tekmovalcev so bile podobne kot tiste za državne turnirje. Nosilci višje točkovno plasiranih tekmovalcev so bili podvrženi višji predtekmovalni utrujenosti kot novinci. Novinci so bili višje razporejeni na lestvici tesnobe in nižje na depresiji in jezi. Terry in Slade (1995) sta opravila raziskavo z naslovom:”Razločevanje vplivov psihološke meritve in napoved izvrševanja rezultatov v karate tekmovalstvu”. 104 rjavih pasov in 104

črnih pasov moških Shotokan karateistov je izpolnilo "Profil razpoloženj" in "Vprašalnik tekmovalnih anksioznih stanj", 40 min pred prvim krogom borb. Profil razpoloženj meri samoocenitve stanj tenzije, depresije, jeze, energičnosti, utrujenosti in zmedenosti; vprašalnik tekmovalnih anksioznih stanj pa meri samooceno kognitivne in telesne anksioznosti ter samozaupanje. Rezultati so pokazali, da so napovedi tekmovalcev predhodnih razpoloženj (zmagovalci ali poraženci) bile pravilno napovedane v 91.96% primerov. Medtem ko so bili rezultati glede anksioznosti pravilno napovedani le v 78.89% primerov. Razpoloženje in anksioznost sta bila napovedana pravilno v 93.47% primerov. Končna ugotovitev je, da je karate borba lahko le izjemoma odvisna od razpoloženja.

Anderson (1999) je v drugotni raziskavi raziskoval vpliv treninga borilnih veščin v latentni dobi otrok (samozavest, agresija, karate). Prvotna raziskava z odraslimi prostovoljci je podprla trditve, da odrasli pridobijo pozitivne psihološke dobrine iz treninga borilnih veščin. Ti rezultati so spodbujajoči in lahko napovedo potencialne prednosti v smislu preventive pri mladih. Udeleženci (122 fantov) so bili razdeljenih v tri skupine a.) karate, b.) šport in c.) kontrolna skupina). Udeleženci so bili testirani na začetku in na koncu dvomesečnega treninga. Meritve samozavesti, agresije in socialne kompetence so bile zbrane v obeh ocenjevalnih periodah. Rezultati so nakazali, da ni bilo pomembnih vplivov med dvomesečno periodo na nobeni od odvisnih spremenljivk za nobeno skupino. Vendar so bile razlike med vsemi tremi skupinami. V karate skupini je bila zaznana višja stopnja agresivnosti kot v ostalih skupinah. Dodatno se je v športni in kontrolni skupini pokazala višja stopnja samozavesti in socialne kompetence kot pri karate skupini. Ti zaključki predlagajo, da otroci s posebnimi karakteristikami kot so višje agresivnostno nagnjenje, rajši izberejo karate kot druge športe.

Szabo in Parkin (2001) sta opravila študijo, ki je preučevala "psihološki vpliv na enotedensko pomanjkanje treninga med rjavimi in črnimi pasovi v Shotokan karateju" ter možne učinke razlik med ženskami in moškimi. 20 udeležencev je bilo testiranih v dveh izenačenih študijah. Testiranje je potekalo v prvotnem valu pred začetkom ne-treninga, vmes in po koncu ter v drugotnem valu skozi celoten teden. Testiranci so izpolnili „Vprašalnik dobrega počutja" in "Vprašalnik profila razpoloženjskih stanj" vsak večer pred spanjem. Vsi sodelujoči so sodelovali v obeh raziskavah in so se vzdržali vseh



fizičnih aktivnosti med testiranjem. Velik porast se je pokazal v naraščanju jeze, depresije, negativnem učinku tesnobe in splošnega razpoloženskega nereda. Ti faktorji so kasneje narasli za 249% med deprivacijsko (počivalno) periodo. Nobenih razlik ni bilo med ženskami in moškimi.

Reynes in Lorant (2004) sta opravila študijo z naslovom "Tekmovalne borilne veščine in agresivnost" (2 letna longitudinalna študija med mlajšimi dečki). Podatki so bili pridobljeni po koncu drugega leta aktivnega treninga. 14 judoistov, 9 karateistov in 20 kontrolnih oseb je izpolnilo trikrat "Buss-Perry agresivnostni vprašalnik" na začetku treninga, po enem letu in po koncu dvoletnega treninga. Analiza je pokazala, da po dveh letih treninga karate trening naj ne bi imel pozitivnega ali negativnega vpliva na agresivnost, medtem ko trening juda naj bi imel negativen vpliv na jezo. Vendar rezultati vseeno propagirajo pomembnost izvrševanja kat, meditacije med treningi kot namen povečanja samokontrole.

Anthony (2005) je preučeval potencialno uporabo bazičnih karate tehnik za povečanje specifičnih psiholoških domen za samoučinkovitost, zmožnost predstaviti specifično nalogo ali izbor nalog v dani domeni. Odrasli prostovoljci, brez izkušenj v borilnih veščinah, so bili naključno izbrani za: a.) program 12 tedenskega treninga bazičnega karateja ali b.) v kontrolno skupino. Na koncu 12 tedenskega treninga so bili vsi udeleženci in kontrolna skupina testirani na področju: splošne samozavesti, skupnem samokonceptu, telesnemu delovanju, samokritiki, preokupaciji z nevarnostjo in zunanji ekspresiji jeze. Učenje karateja pomembno zviša samoučinkovitost na petih od šestih meritvah. Ugotovitve so, da lahko z vadbo karateja lahko nadomestimo tradicionalne terapevtske metode.

Palermo et al. (2006) so v Italiji opravili pilotno študijo na šoloobveznih otrocih z naslovom: "Zunanja deviantna vedenja in karate-do: pot preprečevanja kriminala". Otroška delikventna vedenja so lahko prediktorji kasnejšim hujšim deviacijam. Za potrditev pozitivnega učinka karateja (kompleksna psihomotorična aktivnost), ki poudarja samoregulacijo in nadgrajuje spretnosti, so ga izbrali kot interventni program za delikventno vedenje. 16 otrok je bilo zaradi deviantnega vedenja vključenih v program odpravljanja deviantnega vedenja. Osem otrok, naključno izbranih, je bilo vpisanih v 10 mesečni program Wado-Ryu karate. Ostalih osem otrok pa ni bilo vpisanih v noben

program. Otroci so bili posredovani večji karate skupini, kjer so bili večinoma odraščajoči fantje. Tri domene temperamenta: intenzivnost, prilagajanje in počutje, so bile zmerjene na začetku in koncu treninga na vseh 16 udeležencih s pomočjo testa anksioznosti in depresije (Carey-temperamentne lestvice). V karate skupini je bilo zaznati pomemben napredek v temperamentu, v primerjavi s kontrolno skupino. Karate, ko je pravilno podan preko treninga, je lahko uporabno orodje v programih, ki ciljajo na zmanjšanje deviantnih vedenj.

#### **1.10.8 Slovenske raziskave**

Penec (2002) je raziskoval na področju karateja z naslovom "Agresivnost v karateju". S pomočjo Buss-Durkeejevega vprašalnika je raziskoval razlike v 8 oblikah agresivnosti med karateisti in karateistkami, karateisti in nešportniki in karateistkami in nešportnicami. Ugotovitve so, da so karateisti telesno bolj agresivni od karateistk, predvsem na bazi bioloških dejavnikov. Karateistke so bolj telesno agresivne od nešportnic, predvsem zaradi zmanjšanega občutka krivde, ki je tipičen za ženske v miselnosti splošne družbene neagresivnosti.

## 2 CILJI NALOGE

Osnovni cilj raziskave je ugotoviti, kakšni so medsebojni odnosi in zaznati kakšni so temeljni problemi s katerimi se vpleteni srečujejo pri delu in v kolikšni meri se realno stanje razlikuje od želenega s pomočjo vprašalnika SIRQ (pojasnijo objektivno in številčno vedenje športnika naproti trenerju).

Na podlagi vrste odnosov se ugotavlja najprej:

- kako športnik dojema svoje vedenje do trenerja:
  - zaprt odnos
  - sprejemanje
  - uveljavljanje
- kako športnik dojema vedenja trenerja do sebe:
  - vedenje, ki odraža pozornost in skrb
  - grajanje
  - permisivnost (pretirano popustljivo in brezbrizno vedenje).

Iz tega sledi:

- ugotoviti karakteristične oblike medosebnih odnosov v karateju
- ugotoviti dejansko stanje medosebnih odnosov med karateisti
- ugotoviti želeno stanje medosebnih odnosov med karateisti
- ugotoviti dejansko stanje medosebnih odnosov med karateistkami
- ugotoviti želeno stanje medosebnih odnosov med karateistkami
- ugotoviti razlike medosebnih odnosov med spoloma v dejanskem stanju in želenem stanju.

### 3 PREDMET IN PROBLEM NALOGE

Športniki razvijejo veliko medosebnih odnosov. Ti odnosi vplivajo na ukvarjanje s športom in na športni rezultat. Odnosi s starši, odnosi z ostalimi športniki in strokovnimi delavci močno vplivajo na športnikovo dejavnost. Ključnega pomena pa je odnos med športnikom in trenerjem. Eden brez drugega ne moreta delovati v današnjem športu, ravno zaradi kompleksnosti posameznega športa (tehnika in taktika) in zaradi zmanjšane socializacije v današnji družbi (čustvena in duševna komponenta). Trener ni odgovoren le za uspešno športno kariero, temveč tudi za prekinitev kariere. Kakovost tega odnosa vpliva na stališča in vrednote športnika. S kakovostjo odnosa je močno povezana motivacija športnika in posledično uspešnost na tekmovanjih. Konflikti med trenerjem in športnikom spadajo med glavne razloge za prenehanje športne poti. Odnos, ki ga ima trener s športnikom, vpliva na športnikov osebni razvoj.

S poznavanjem pomena različnih dejavnikov je lažje razumeti kompleksnost odnosa trener-športnik. Odnos med trenerjem in športnikom je izredno pomemben dejavnik, ki se ga pogosto zanemarja. Tako trenerji kot tudi športniki vedo o tej temi premalo in ji posvečajo premalo pozornosti. Potrebno je vložiti del energije za vzpostavljanje in vzdrževanje dobrih odnosov, saj so ti ključ do športnega uspeha. Dejavniki, ki vplivajo na odnos, so med seboj prepleteni in soodvisno povezani. S strani trenerja so najbolj pomembni dejavniki, ki vključujejo njegovo osebnost, način dela in čustveno inteligenco. S strani športnika prav tako njegova osebnost in osebna dozorelost (Tušak in Tušak, 2001).

Za cilj in problem diplomske naloge sem si izbrala medosebni odnos med športnikom in trenerjem v karateju. Za borilni šport sem se odločila na podlagi pregleda literature in prejšnjih diplomskih nalog s področja te teme in prišla do sklepa, da še ni bila opravljena nobena raziskava oziroma študija na temo medosebnih odnosov v borilnih veščinah v Sloveniji. Večina študij oziroma raziskav s področja borilnih športov je na temo agresivnosti, kar je razumljivo, saj naj bi borilni športi že v samem izhodišču predstavljali

negativno podobo kot sredstvo za poškodovanje ali celo uboja nasprotnika.

Konkretno me je zanimala dinamika v odnosih, ki vladajo v karateju, saj predstavljajo posebno povezanost drugačno kot pri ostalih športih. Za vzorec sem vzela odrasle tekmovalce. Po Tušak in Tušak (2001) naj bi se ti tekmovalci nahajali v srednji ali končni fazi razvoja odnosa med trenerjem in športnikom. V tem obdobju naj bi bilo zaupanje in sodelovanje med trenerjem ter športnikom na zelo intenzivni ravni ravno zaradi navezanosti, ki izhaja iz skupnega dela, ciljev in interesov ter zaradi časa, ki ga preživijo skupaj. Le ti ponavadi predstavljajo kasnejšo bazo trenerjev in že zaradi tega stališča so pomembna njihova opažanja in razumevanja odnosov s trenerjem, saj se njihova doživetja kasneje prenesejo na njihove varovance. Za lažjo obdelavo in primerjavo sem razdelila karateiste po spolu in primerjala ugotovitve (njihov pogled na odnos s trenerjem in njihova opažanja vedenja trenerja do njih samih).

V karateju in nasploh v ostalih borilnih veščinah velja odnos oziroma vez med trenerjem (učitelj) in športnikom (učenec) za nekaj posebnega, drugačnega kot v ostalih športih. To bi lahko povezali še z duhovno platjo ter z vzhodno miselnostjo oziroma vero, ki se pojavlja skoraj samo v borilnih športih in predstavlja odnos na globlji ravni. Zanimiva je predvsem visoka stopnja poslušnosti oziroma pokornosti učenca učitelju, saj naj bi po vzhodni miselnosti bil trener učitelj oziroma duhovni vodja za celo življenje. To lahko razumemo kot posledica vzgoje in družbenih vrednot, ki je bila takrat in še zdaj prisotna na Japonskem, od koder karate prihaja. Pristop trenerjev do športnikov bazira na celostnem spektru osebnosti in predvsem na psihologiji ter umirjenosti.

## 4 DELOVNE HIPOTEZE

### 4.1 Športnikovo zaznavanje medosebnega odnosa do trenerja

1. **H<sup>1</sup>: zaprt odnos:** športnik je v odnosu do trenerja pozitiven in odprt
2. **H<sup>2</sup>: sprejemanje:** športnik se obnaša v odnosu do trenerja na pozoren način, pri čemer trenerju zaupa in se ravna po njegovih nasvetih in prosi za nadaljnje nasvete, če ne ve kaj storiti
3. **H<sup>3</sup>: uveljavljanje:** športnik se vede na samozavesten način, tako, da trenerju brez zadržkov pove kaj misli in vztraja pri svojem mnenju

### 4.2 Športnikovo zaznavanje medosebnega odnosa trenerja do njega

1. **H<sup>4</sup>: vedenje, ki odraža pozornost in skrb:** trener kaže zanimanje za športnika, ga ceni in mu je pripravljen aktivno pomagati
2. **H<sup>5</sup>: grajanje:** trenerjevo vedenje se zaznava kot kritično do športnika, se razjezi, kar posledično privede do konfliktov
3. **H<sup>6</sup>: permisivnost (pretirano popustljivo in brezbržno vedenje):** vedenje trenerja se zaznava kot permisivno namesto, da bi bilo omejevalno, avtoritativno ter nepopustljivo

### 4.3 Hipoteze raziskovanja razlik

1. **H<sub>07</sub>**: Ni statistično pomembnih razlik med dejanskim in želenim stanjem med karateisti v vedenju do trenerja.
2. **H<sub>08</sub>**: Ni statistično pomembnih razlik med dejanskim in želenim stanjem med karateisti v vedenju trenerja do njih samih.
3. **H<sub>09</sub>**: Ni statistično pomembnih razlik med dejanskim in želenim stanjem med karateistkami v vedenju do trenerja.
4. **H<sub>010</sub>**: Ni statistično pomembnih razlik med dejanskim in želenim stanjem med karateistkami v vedenju trenerja do njih samih.
5. **H<sub>011</sub>**: Ni statistično pomembnih razlik med karateistkami in karateisti v vedenju do trenerja v dejanskem stanju.
6. **H<sub>012</sub>**: Ni statistično pomembnih razlik med karateistkami in karateisti v vedenju trenerja do njih samih v dejanskem stanju.
7. **H<sub>013</sub>**: Ni statistično pomembnih razlik med karateistkami in karateisti v vedenju do trenerja v želenem stanju.
8. **H<sub>014</sub>**: Ni statistično pomembnih razlik med karateistkami in karateisti v vedenju trenerja do njih samih v želenem stanju.

## 5 METODE

### 5.1 Opis metode

Metoda, ki smo jo uporabili pri zbiranju in obdelavi podatkov, je vprašalnik SIRQ (Sport Interpersonal Relationships Questionnaire), podenota SIRQ-AC (ocenjevanje medosebnega odnosa med športnikom in trenerjem). K vprašalniku SIRQ spadata še dve enoti, enota SIRQ-AP (ocenjevanje medosebnega odnosa med športnikom in starši) in enota SIRQ-PC (ocenjevanje medosebnega odnosa med starši in trenerjem), ki pa jih nismo uporabili v tej diplomski nalogi.

SIRQ upošteva tri perspektive pomembne za odnose:

- zadovoljstvo (družbeno-emocionalno medosebno vedenje)
- dvostranskost (posameznik opiše njegovo vedenje do partnerja ( $I > \text{partner}$ ) in vedenje partnerja do njega samega ( $I < \text{partner}$ ))
- ugodnost medosebnega vedenja, ki se odraža v posameznikovi percepciji medosebnega vedenja, kot se dejansko zgodi in kakšnega bi posameznik želel

### 5.2 Opis vzorca

V vzorec smo zajeli aktivne tekmovalce v karateju iz celotne Slovenije (stil karateja ni bil omejitvena postavka). Število anketirancev je 66, od tega strukturo vzorca predstavlja 62,1% moških in 37,9% žensk. Populacija predstavlja osebe stare od 16 do 30 let. Način izbora vzorca je potekal na podlagi prostovoljnega pristopa anketirancev k reševanju anketnih vprašalnikov.

### 5.3 Opis merskih inštrumentov

Uporabljen je bil anketni vprašalnik o medosebnih odnosih: „**Športnik o odnosu med športnikom in trenerjem/Kako občutim svojega trenerja in kako z njim sodelujem (SIRQ)-A(AC)**“, avtor Wylleman (2001).



S pomočjo vprašalnika SIRQ lahko ocenimo posameznikovo dožemanje medosebnega vedenja, ki se je zgodil v dvostranskem odnosu (pojasnijo objektivno in številčno vedenje športnika naproti trenerju). Optimalno se določijo mere trenerja in nakaže pot k izboljšanju komunikacije in sodelovanja med športniki in trenerjem.

Vsak SIRQ sestoji iz 80 točk (40 točk za vedenje posameznika do partnerja ( $I > \text{partner}$ ) in 40 točk za vedenje partnerja do posameznika ( $I < \text{partner}$ )), na katere športnik odgovori z ocenami od 1-5; nikoli (1) in vedno (5) kar dovoljuje posameznikom, da ocenijo svoje dožemanje medosebnega vedenja opisanega v posamezni točki, ki se dejansko pojavlja in kakšno naj bi bilo.

#### **5.4 Postopek zbiranja podatkov**

Podatke smo zbirali od 5.12.2006 do 30.1.2007. Vprašalniki so bili razdeljeni osebam, ki aktivno tekmujejo v karateju v obeh zvezah (KZS in ZTKS). Osebe so prostovoljno izpolnile vprašalnik.

#### **5.5 Statistična obdelava podatkov**

Podatki, pridobljeni na podlagi vprašalnikov, so bili vneseni v preglednico in nato statistično obdelani s pomočjo programa za statistično obdelavo podatkov (SPSS). Uporabljeni so bili osnovni statistični parametri in t-test za neodvisne in odvisne vzorce.

#### **5.6 Vzorec spremenljivk**

##### **1. SIRQ:**

Vprašalnik sestoji iz dveh delov. Prva skupina trditev se nanaša na „kako športnik čuti in se vede do trenerja, druga skupina trditev pa na „kako se trener vede do športnika in kako to športnik občuti“.

## 2. Merjenje dimenzij:

- Dimenzije, ki merijo zaznavanje vedenja športnika do trenerja so:
  - zaprt odnos
  - sprejemanje
  - uveljavljanje.
  
- Dimenzije, ki merijo zaznavanje vedenja trenerja do športnika so:
  - vedenje, ki odraža skrb in pozornost
  - grajanje
  - permisivnost.

## 3. Spremenljivke, ki preučujejo odnos med športnikom in trenerjem:

1. Športnikovo zaznavanje svojega interpersonalnega vedenja do trenerja se razvrsti v treh spremenljivkah
  - zaprt odnos (ACCA): vključuje 14 trditev,
  - sprejemanje (ACAC): vključuje 7 trditev,
  - uveljavljanje (ACAS): vključuje 5 trditev.
  
2. Športnikovo zaznavanje interpersonalnega vedenja trenerja do njega samega se razvrsti v treh spremenljivkah:
  - vedenje, ki odraža pozornost in skrb (ACCB): vključuje 16 trditev,
  - grajanje (ACCN): vključuje 6 trditev,
  - permisivnost (ACPR): vključuje 9 trditev.

### **5.7 Interpretacija spremenljivk**

- zaprt odnos (ACCA): negativen in distanciran način vedenja, izogibanje stikov zaradi občutkov nezaupanja ali manjvrednosti.
- Sprejemanje (ACAC): pozoren način vedenja, pri čemer osebi zaupamo in se ravnamo natančno po njegovih nasvetih ter prosimo za nadaljnje nasvete, če ne vemo kaj storiti.
- Uveljavljanje (ACAS): samozavesten način vedenja, izražanje lastnega mnenja brez zadržkov in vztrajanjem pri svojem stališču.
- Vedenje, ki odraža pozornost in skrb (ACCB): vedenje, ki kaže zanimanje za določeno osebo, ki jo cenimo in smo ji aktivno pripravljene pomagati.
- Grajanje (ACCN): zelo kritično vedenje, pri čemer se včasih razjezimo, kar ima eventualno za posledico konflikt med osebami.
- Permisivnost (ACPR): popustljivo in brezбриžno vedenje do neke osebe.

## 5.8 Metode obdelave podatkov

Odgovore na postavljene trditve v vprašalniku, smo zaradi potreb načina obdelave podatkov transformirali v spremenljivke. Na podlagi statistične obdelave spremenljivk smo ugotavljali pomembnost razlik med stanjema (dejanskim in želenim stanjem).

## 5.9 Ocenjevanje vprašalnika

Vprašalnik je sestavljen iz različnih lestvic, ki predstavljajo športnikovo dožemanje medosebnega vedenja, s katerim se ponazarja vrsto (tipizira) odnosa med športnikom in trenerjem.

Vsako lestvico medosebnega vedenja se lahko izračuna glede na to, kako športnik zaznava te načine medosebnega vedenja = *lestvica "zaznanih" ocen* vedenja, in glede na to, kakšni bi športnik želel, da bi ti načine medosebnega vedenja bili = *lestvica "zaželenih" ocen*. Izračun razlike med ocenami zaznane in ocenami zaželene lestvice lahko pokaže, ali športnik želi, da to medosebno vedenje ostane enako, ali da se in kako se bi naj v bližnji prihodnosti spremenilo.

Vse ocene na lestvici se izračunajo tako, da se sešteje številke, označene pri vsaki postavki (stavku), in sicer: ocene "zaznane" lestvice tako, da se sešteje številke, obkrožene pod "Ali je temu tako?", ocene zaželeno lestvice pa tako, da se sešteje številke, obkrožene pod "Ali bi želeli, da je temu tako?" Pri nekaterih pa je potrebno prišteti še nasprotno vrednost obkrožene številke, da dobimo pravi rezultat.

## 6 REZULTATI IN DISKUSIJA

### 6.1 Karateistke in karateisti posamezno

→ Tabela 1: Prikaz rezultatov spremenljivk v dejanskem in želenem stanju

Spremenljivke	Mž	Mž*	SDž	SDž*	Mm	Mm*	SDm	SDm*
Zaprto odnoš	1,86	1,53	,38	,28	1,89	1,80	,56	,62
Sprejemanje	4,34	4,59	,43	,29	4,19	4,29	,56	,58
Uveljavljanje	2,36	2,70	,67	,66	2,48	2,89	,57	,51
Pozornost & skrb	3,73	4,20	,48	,37	3,91	4,12	,49	,47
Grajanje	1,54	1,52	,54	,78	1,87	1,88	,79	,83
Permisivnost	2,62	2,71	,38	,45	2,76	2,82	,46	,36

Legenda: M-aritmetična sredina (dejansko stanje), M\*-aritmetična sredina (želeno stanje), SD-standardna deviacija (dejansko stanje), SD\*-Standardna deviacija (želeno stanje), ž-karateistke, m-karateisti

#### ➤ Športnikovo dojetanje svojega vedenja do trenerja

- Zaprt odnos:

Visok rezultat pri zaprtem odnosu pomeni, da se športnik obnaša na negativen in distanciran način, pri čemer se, če je le možno, izogiba stiku s trenerjem zaradi občutkov nezaupanja ali manjvrednosti.

Hipoteza H<sup>1</sup> predpostavlja, da je športnik je v odnosu do trenerja pozitiven in odprt.

Hipoteza se potrdi tako pri karateistkah (povprečni rezultat je 1,86/1,53) kot pri karateistih (povprečni rezultat je 1,89/1,80) in predstavlja pozitiven odnos do trenerja, ki je rahlo distanciran vendar še vseeno prijateljski, zaupljiv.

### **Dejansko stanje:**

Povprečni rezultat odgovorov predstavlja dokaj pozitiven odnos do trenerja. Stopnja razpršenosti nam pove, da rezultati pri karateistkah variirajo blizu povprečja, pri karateistih pa pride do večje razpršenosti. Pri karateistkah lahko homogenost odgovorov razložimo z večinoma enotnim procesom treninga karateja, ki so mu karateistke podvržene, kljub dokaj velikemu starostnem razponu anketirank, subjektivnosti zaznavanja dogodkov s strani športnic, majhnemu vzorcu anketirank in trenerjev, ki so vsak svoj individuum.

Pri karateistih bi bil pričakovan bolj zaprt odnos do trenerja, saj so moški bolj zaprti in distancirani do okolice kot ženske. Če pa upoštevamo predloge vzrokov, ki se navajajo pri tej postavki (izogibanje trenerju zaradi občutkov nezaupanja ali manjvrednosti), pa pridemo do zaključka, da imajo karateisti zdravo stopnjo zavedanja svoje vrednosti naproti trenerju in posledično lahko bolj pokažejo svojo ranljivost.

### **Želeno stanje:**

Povprečni rezultat odgovorov predstavlja zelen pozitiven odnos do trenerja. Pričakovano so karateistke pokazale velik odklon od osebe, ki je distancirana in negativno naravnana proti trenerju in pokazale veliko željo po še bolj tesnem in povezanem odnosu s trenerjem. Kajti višja kot je stopnja poznavanja oseb lažje, hitreje in bolj kvalitetno delo se lahko opravi med treningi. Z boljšim poznavanjem osebe se lahko predvidi reakcije in izbere najbolj učinkovit pristop do posamezne osebe, njegovega dela in tako posledično prihaja do boljših rezultatov.

Karateisti želijo obdržati neko določeno distanco s trenerjem. Razlogi za to so različni: značajske posebnosti posameznikov, spoštovanje avtoritete trenerja, stališča o tem kako naj izgleda odnos trener-športnik, določitev socialne pozicije itd.

Stopnja razpršenosti nam pri karateistkah pokaže homogenost odgovorov, pri karateistih pa

na nehomogenost in s tem nakazovanje na večjo možnost odpiranja v odnosu z njihove strani.

- Sprejemanje

Visok rezultat pri sprejemanju pomeni, da se športnik obnaša naproti trenerju na pozoren način, pri čemer trenerju zaupa in se ravna natančno po njegovih nasvetih ter prosi za nadaljnje nasvete, če ne ve kaj storiti.

Hipoteza  $H^2$  predpostavlja, da se športnik obnaša v odnosu do trenerja na pozoren način, pri čemer trenerju zaupa in se ravna po njegovih nasvetih in prosi za nadaljnje nasvete, če ne ve kaj storiti.

Hipoteza se potrdi, tako pri karateistkah (povprečni rezultat je 4,34/4,59) kot pri karateistih (povprečni rezultat je 4,19/4,29) in predstavlja visoko stopnjo zaupanja do trenerja ter posledično pričakovanje pomoči trenerja pri njihovem treningu.

### **Dejansko stanje:**

Povprečni rezultat odgovorov predstavlja visoko stopnjo zaupanja in sprejemanja trenerja tako s strani karateistk kot karateistov. Predstavlja empatijsko vživljanje v trenerja, sprejemanje in spoštovanje njegovega načina dela. Stopnja razpršenosti, kaže na povprečno odstopanje rezultatov in večje variiranje stopnje sprejemanja trenerja, vendar še vseeno nad povprečjem in v pozitivno smer.

Obstajajo različni trenerji in različni načini dela, ki ne odgovarjajo vsem. Vendar glede na rezultat lahko sklepamo, da večini odgovarja način dela, ki bazira na neprisiljenosti in notranji umirjenosti vadiatelja ter vadečih. Vsak posameznik ima svojo lestvico vrednot in stališč, ki mu pomaga pri oblikovanju mnenj in posledično sooblikuje vedenje do okolice. Osebna zrelost športnikov in pozitiven pristop trenerja pripomorejo k takemu rezultatu, ki smo ga dobili.

### **Želeno stanje:**

Povprečni rezultat odgovorov predstavlja visok rezultat na lestvici. Težnja po sprejemanju trenerja je dokaj visoka, kar bi lahko razložili z velikim razponom starosti karateistov in karateistk. Mlajši karateisti si želijo večjo stopnjo pomoči pri treningih in napredovanju v karateju kot starejši tekmovalci, ki imajo večinoma že izoblikovano tehniko ter dosegajo višjo stopnjo čustvene zrelosti in potrebujejo manj nasvetov. Po Tušaku in Tušaku (2001) spadajo tekmovalci večinoma v zadnjo fazo medosebnega odnosa, kjer ni več tako tesne povezanosti kot na začetku in edino v primeru uspešnega prehoda te faze bo športnik sprejemal le trenerja, ki je zelo izkušen.

Stopnja razpršenosti kaže na višje povprečno odstopanje rezultatov in s tem večje variiranje stopnje sprejemanja trenerja, vendar še je vseeno nad povprečjem in usmerjeno v pozitivno smer.

- Uveljavljanje

Visok rezultat na lestvici "uveljavljanja", kaže da se športnik vede na samozavesten način, tako, da trenerju brez zadržkov pove, kaj misli, ter v razpravah s trenerjem vztraja pri svojem stališču.

Hipoteza  $H^3$  predpostavlja, da se športnik vede na samozavesten način, tako, da trenerju brez zadržkov pove kaj misli in vztraja pri svojem mnenju.

Hipotezo lahko le delno potrdimo tako pri karateistkah (povprečni rezultat je 2,36/2,70) kot pri karateistih (povprečni rezultat je 2,48/2,89) in predstavlja dokaj nesamozavestne športnike, ki zadržujejo svoje mnenje in ga redko predstavljajo ter posledično zagovarjajo.

### **Dejansko stanje:**

Povprečni rezultat odgovorov predstavlja glede na lestvico nizek rezultat. Prav tako kot karateistke kažejo karateisti nizko stopnjo samozavesti naproti trenerju in so prav tako pasivni člen v odnosu trener športnik. Pričakovana bi bila višja stopnja agresivnosti v odnosu, saj po raziskavah, ki jih je opravil Penec (2002) so karateisti agresivnejši kot nešportniki na podlagi bioloških dejavnikov.



Rezultat lahko razložimo z načinom treninga, ki je splošno uveljavljen v karateju. Bazira na notranjem miru in uravnovešenosti duha in telesa. Ančnik (1997) pravi, da je karate sposobnost zgostitve vseh posameznikovih psihofizičnih rezerv v en zaključni udarec in sposobnost samoobvladovanja, ki se kaže v sposobnosti ustavitve silovitega udarca tik pred ciljem.

Stopnja razpršenosti odgovorov je nad povprečjem, kar kaže na različno stopnjo uveljavljanja pri posameznikih vendar bolj v negativno kot pozitivno smer uveljavljanja karateistov.

### **Želeno stanje:**

Povprečni rezultat odgovorov je malo pod povprečjem glede na lestvico. Pričakovan bi bil visok porast te spremenljivke, saj je v dejanskem stanju zelo nizek rezultat. Karateistke in karateisti pokažejo le manjši porast želje po spremembah v odnosu in ostajajo še vedno pasivni člen v odnosu trener športnik. Vzroke, zakaj je tako, smo že navedli, poudarili bi pa mogoče še drugi aspekt, ki predpostavlja da očitno karateistom ni potrebno uveljavljati svojega mnenja pri trenerju, ker le ta dela dobro po njihovem lastnem prepričanju. Zanimivo bi bilo, kakšni razlogi bi se pojavili, če bi naredili anketo med trenerji, zakaj ne pride do želje in realizacije po višji samozavesti med karateistkami in karateisti.

Stopnja razpršenosti odgovorov je v povprečju, kar predstavlja redko do pogosto željo uveljavljanja karateistov.

#### **➤ Športnikovo dožemanje vedenje trenerja do sebe**

- Vedenje, ki odraža pozornost in skrb:

Visok rezultat pri vedenju, ki odraža pozornost in skrb pomeni, da se vedenje trenerja zaznava kot vedenje, ki kaže zanimanje, ki ceni športnika in mu je aktivno pripravljen pomagati namesto zanemarjanja in pomanjkanja zanimanja za športnika.

Hipoteza **H<sup>4</sup>** predpostavlja, da trener kaže zanimanje za športnika, ga ceni in mu je pripravljen aktivno pomagati.

Hipoteza se potrди tako pri karateistkah (povprečen rezultat je 3,73/4,20) kot karateistih (povprečen rezultat je 3,91/4,12) in predstavlja, da so trenerji dokaj aktivni pri poučevanju, imajo korekten odnos do njih in večinoma kažejo zanimanje za njih same in njihovo delo.

### **Dejansko stanje:**

Povprečni rezultat odgovorov predstavlja večinoma pozitivno naravnost trenerjev do športnikov. Trener se zanima za njih in jim aktivno pomaga pri njihovem delu. To predstavlja zanimivo informacijo, saj bi pričakovali, da z zviševanjem starosti in stopenj znanja karateja, pride do zniževanja aktivne pomoči s strani trenerja in povečevanja samotreniranja pri športnikih. Pozwardowski, Barott in Peregoy (2002) so raziskovali pomen odnosa med trenerjem in športnicami in ugotovili, da višja kot je kakovost športnika, bolj le-ta poudarja sposobnost trenerja za ustvarjanje dobrih odnosov in obratno. Poudarili so, da imajo ženske tesnejši odnos s trenerjem in večji pretok komunikacije kot moški. V našem primeru pride do obrata, kjer imajo karateisti tesnejši odnos s trenerjem. Ta rezultat lahko razložimo z majhnostjo vzorca, ki je zajel karateistke (25 kandidatke) in ne moremo posploševati za celotno populacijo.

Stopnja razpršenosti kaže povprečno odstopanje odgovorov od občasnega do zelo pogostega zaznavanja zanimanja trenerja za športnike.

### **Želeno stanje:**

Povprečni rezultat odgovorov predstavlja visok rezultat na lestvici. Karateistke in karateisti si želijo trenerja, ki bi se zanimal za njih same in za njihovo delo. Karateistke si želijo malenkostno več zanimanja trenerja za njih kot karateisti. Zavedajo se, da jo to pomembna komponenta v medosebnem odnosu tako na osebni ravni kot na tehnični ravni, ki se mora navezovati še na duševno komponento (Cof, 2002).

Stopnja razpršenosti kaže na povprečno odstopanje odgovorov in s tem dokaj homogeno mišljenje športnikov.

- Grajanje:

Visok rezultat pri grajanju odraža, da se trenerjevo vedenje zaznava kot zelo kritično do športnika, pri čemer se trener včasih razjezi, kar ima eventualno za posledico konflikt med trenerjem in športnikom.

Hipoteza  $H^5$  predpostavlja, da se trenerjevo vedenje zaznava kot kritično do športnika, se razjezi, kar posledično privede do konfliktov.

Hipotezo ovržemo tako pri karateistkah (povprečen rezultat je 1,54/1,52) kot pri karateistih (povprečen rezultat je 1,87/1,88) in predstavlja večinoma nekritično vedenje trenerja do športnikov ter prikazuje nizko stopnjo nekonstruktivnih konfliktov.

### **Dejansko stanje:**

Povprečni rezultat odgovorov predstavlja nizek rezultat odgovorov na lestvici. Vedenje trenerja ni zaznano kot zelo kritično do športnika. Ena izmed razlag ponudi sam princip in način treninga, ki ne dopušča veliko komunikacije med trenerjem in športnikom, sploh pa ne na nivoju, ki bi dopuščal spuščanje v konfliktne situacije. Druga razlaga bi lahko bila, kakšen odnos imajo trenerji do športnikov. Razlago za tak odnos sta ponudila Allen in Howe (1998), ki sta preučila razmerje med športnikovo sposobnostjo nastopa in trenerjevo povratno informacijo ter kako to vpliva na športnice. Analiza je odkrila, da sta zmožnost športnic in trenerjeva povratna informacija povezana. Višja kot je sposobnost športnic, pogosta hvala in povratna informacija po dobrem nastopu ter pogostejša spodbuda in popravna informacija po napaki s strani trenerja, je povezana s posledičnim večjim zadovoljstvom športnic tako s trenerjem kot z ekipo.

Stopnja razpršenosti kaže povprečno odstopanje odgovorov, kar kaže, da se konflikti občasno dogajajo ali pa sploh ne. To kaže na umirjeno, pozitivno in zrelo delovanje trenerjev, seveda pa moramo upoštevati tudi različno subjektivno pojmovanje in sprejemanje kritičnosti karateistov.

### **Želeno stanje:**

Povprečni rezultat odgovorov predstavlja nizek rezultat na lestvici. Sklepamo lahko, da se športniki zavedajo pomembnosti (pozitivne) kritike, ki je sestavni del treningov in ima pomemben delež pri napredku. Jenko (2003) je med drugim ugotovila, da so starejši tekmovalci bolj na udaru kritike kot mlajši udeleženci ter sprejemajo konflikte kot del delovnega procesa.

Stopnja razpršenosti kaže na povprečno odstopanje odgovorov, kar kaže na različno pojmovanje potrebnosti konfliktov v medosebnem odnosu trener-športnik.

- **Permisivnost:**

Visok rezultat pri permisivnosti pomeni, da se vedenje trenerja zaznava kot permisivno, popustljivo in brezбриžno namesto da bi bilo omejevalno, avtoritativno in nepopustljivo.

Hipoteza  $H^6$  predpostavlja, da se vedenje trenerja zaznava kot permisivno namesto, da bi bilo omejevalno, avtoritativno ter nepopustljivo.

Hipotezo delno potrdimo tako pri karateistkah (povprečen rezultat je 2,62/2,71) kot karateistih (povprečen rezultat je 2,76/2,82) in predstavlja občasno permisiven odnos s strani trenerjev, kar pa ne ogrozi avtoritete trenerjev v večini situacij.

### **Dejansko stanje:**

Povprečni rezultat odgovorov predstavlja malo nižji rezultat od povprečja rezultatov na lestvici. Trener je zaznaven s strani športnikov kot občasno permisiven, vendar bi to lahko razložili s tem, da so vsi aktivni tekmovalci in že večinoma odrasli, kjer bi popoln avtoritativen odnos do njih prinesel več škode kot koristi. Tako se je lahko odnos s strani trenerja preoblikoval iz avtoritativnega v demokratičen odnos.

Stopnja razpršenosti odgovorov je dokaj homogena, kar kaže na korektno in disciplinirano delo trenerjev, ki ne dopušča velikih vedenjskih odstopanj posameznikov ali skupin pri

samem delu. Ta discipliniranost izhaja že iz samega začetka karateja, ko je Funakoshi Gichin razširjal karate predvsem kot duhovno vrednoto, ki je preraščala okvire karateja kot praktične veščine in poudarjala discipliniranost duha. To se kaže v samem bistvu karateja, ki je mišljen kot obrambna tehnika.

### **Željeno stanje:**

Povprečni rezultat odgovorov je malo nižji od povprečja rezultatov na lestvici. Pokaže se želja po občasni popustljivosti s strani trenerja. Vendar tu ne moremo govoriti o enotnih razlogih za ta rezultat. Lahko sklepamo, da si mlajši tekmovalci želijo več permisivnosti pri samem načinu treninga, ki je ponavadi zelo naporen in zahteva maksimalno pozornost, kar je včasih težko. Medtem ko si starejši želijo bolj demokratičen način vodenja treningov in njihovo vključevanje pri sooblikovanju treningov.

Stopnja razpršenosti kaže na večjo homogenost odgovorov, kar kaže zaželenost, da naj bi trenerji svoje delo opravljali korektno in disciplinirano z občasnim dopuščanjem vedenjskih odstopanj posameznikov ali skupin pri samem delu.

Karateistke in karateisti imajo s trenerjem v dejanskem stanju odprt odnos, ki je rahlo distanciran, vendar ga vseeno lahko označimo kot prijateljski odnos, ki bazira na zaupljivosti. Seveda moramo upoštevati, da to velja za trenutne trenerje ter, da je to odvisno tudi od osebnih pričakovanj in ciljev, ki so si jih zastavili karateisti. Večina karateistov že dolgo tekmuje in dosega visok nivo v znanju karateja.

Pozitiven odnos športnikov do trenerja kaže na kvalitetno delo oziroma trening in upoštevanje njihove individualne osebnosti. Rezultat pri uveljavljanju prikazuje drugačno sliko medosebnega odnosa, saj bi bil pričakovan visok nivo samozavesti s strani karateistov in karateistk in večje argumentiranje svojih stališč ter težnjo po dodajanju svojih opazanj in ugotovitev pri sestavljanju treningov. To bi lahko razložili z načinom treninga, ki je zelo podoben že stoletja in bazira na podrejenem odnosu učitelja in učenca že iz japonske družbene tradicije, ki zahteva visoko stopnjo poslušnosti in podrejenosti trenerju ter z reko, da v karateju ni prvega napada ampak spoštovanje do soljudi in

nenazadnje spoštovanje do nasprotnikov (Ančnik, 1989).

Ta princip se kaže na nizki stopnji konfliktov, ki pa nikoli ne prerastejo v kaj večjega, kar bi porušilo odnos trener karateist. Občasen permisiven odnos trenerjev do športnikov ne ogrozi njihove avtoritete pri delu z njimi. Te rezultate bi lahko primerjali z rezultati, ki jih je pridobil Tomazin (2005), ko je raziskoval medosebne odnose v odbojki. Ugotovil je, da so medosebni odnosi med trenerjem in športniki dokaj pozitivni, razlika se pojavi pri odbojkaricah, ki imajo na splošno negativnejši odnos do svojega trenerja kot odbojkarjih. Vzorednice bi lahko našli tudi v raziskavi opravljeni med nordijskimi tekači (Hižar, 2005), kjer so ugotovitve pokazale da so medosebni odnosi pozitivni in harmonični.

Rezultati zelenega stanja so pokazali, da si karateisti želijo odnos, ki bi bil še bolj odprt, enostaven, prijateljski vendar še vedno hočejo obdržati neko distanco s trenerjem. Karateistke pa si želijo še bolj odprt odnos s trenerjem kot ga imajo. Prav tako želijo še bolj sprejemati trenerja, mu zaupati in prejemati njegovo pomoč pri treningih. Pri uveljavljanju svojih stališč ostajajo športniki pasivni in ne pokažejo velikega interesa po kakšnih spremembah.

Trenerji naj bi bili še bolj aktivni pri poučevanju in se trudili za korekten in poln zanimanja odnos s športniki. Predvsem naj bi upoštevali socialno-psihološko komponento interakcij v medosebnem odnosu (trener upošteva potrebe, želje, spoznavne in značajske poteze športnika). Pričakovano je zaželen nizka stopnja grajanja oziroma negativnega vedenja (konfliktov) s strani trenerja, vendar se vseeno pokaže težnja po občasnem pojavljanju konstruktivne kritike. Karateistke in karateisti si želijo občasno permisiven odnos s strani trenerjev, ki bi predstavljal bolj demokratičen način treningov in občasno indiferentnost do tekmovalcev. Prelog (2004) je ugotavljal razlike v medosebnih odnosih rokometašev in nogometašev do svojih trenerjev in ugotovil premo povezanost med odprtostjo odnosa s trenerjem in željo po večji permisivnosti s strani trenerja.

## 6.2 Karateistke-primerjava stanj

### 6.2.1 Dejansko in želeno stanje

➤ Športnikovo dojetanje svojega vedenja do trenerja

➔ Tabela 2 : rezultati T-testa

Spremenljivke	M	M*	SD	SD*	T-test	sigT
Zaprta odnos	1,86	1,53	,38	,28	4,12	,000
Sprejemanje	4,34	4,59	,43	,29	-3,61	,001
Uveljavljanje	2,36	2,70	,67	,66	-3,57	,002

Legenda: M-aritmetična sredina (dejansko stanje), M\*-aritmetična sredina (želeno stanje), SD-standardna deviacija (dejansko stanje), SD\*-Standardna deviacija (želeno stanje), T-, test-vrednost t testa, sigT-statistična značilnost t-testa

Hipotezo **H<sub>09</sub>** lahko v celoti ovržemo saj pokaže statistično pomembne razlike med dejanskim in želenim stanjem med karateistkami v njihovem vedenju do trenerja.

- Zaprt odnos:

Visok rezultat pri zaprtem odnosu pomeni, da se športnik obnaša na negativen in distanciran način, pri čemer se, če je le možno, izogiba stiku s trenerjem zaradi občutkov nezaupanja ali manjvrednosti.

T-test (0,000) pokaže statistično pomembne razlike med dejanskim in želenim stanjem med karateistkami, kar lahko sklepamo iz tega, da je težnja po spremembah v odnosu karateistke in trener pomembna in očitna.

- Sprejemanje:

Visok rezultat pri sprejemanju pomeni, da se športnik obnaša naproti trenerju na pozoren način, pri čemer trenerju zaupa in se ravna natančno po njegovih nasvetih ter prosi za nadaljnje nasvete, če ne ve kaj storiti.

T-test (0,001) pokaže statistično pomembne razlike med dejanskim in želenim stanjem med karateistkami, kar lahko sklepamo iz tega, da je težnja po spremembah v odnosu karateistke in trener pomembna in očitna.

- Uveljavljanje:

Visok rezultat na lestvici "uveljavljanja", kaže da se športnik vede na samozavesten način, tako, da trenerju brez zadržkov pove, kaj misli, ter v razpravah s trenerjem vztraja pri svojem stališču.

T-test (0,002) pokaže statistično pomembne razlike med dejanskim in želenim stanjem med karateistkami, kar lahko sklepamo iz tega, da je težnja po spremembah v odnosu karateistke in trener pomembna in očitna.

Pri postavki *zaprt odnos* pride do znižanja povprečnega rezultatu. Karateistke imajo odprt in zaupljiv odnos s svojim trenerjem. T test pokaže statistično pomembno razliko in s tem pomembno težnjo po spremembi v samem odnosu s trenerjem. Karateistke se zavedajo pomembnosti odkritosti v odnosu in hočejo spremeniti svoj rahlo zaprt odnos v še bolj pristen medosebni odnos s trenerjem, ki bi po njihovem povzročil velike premike na relaciji trener-športnik. To se pokaže tudi na stopnji razpršenosti odgovorov, ki se zgosti. Po Cratty-u (1983) lahko razložimo komunikacijski odnos med trenerjem in športnikom z diadami (kompatibilna in inkompatibilna diada). Povezanost trenerjev in karateistk predstavlja delno kompatibilno diado v komunikaciji, ki bazira ravno na odprtosti in zaupljivosti medosebnega odnosa. Pozitiven odnos športnic nam kaže to, da se opravlja kvalitetno delo z njimi in se jih upošteva kot osebe in ne kot predmet za doseganje



različnih ciljev. Prav tako se stopnja razpršenosti odgovorov zmanjša.

Pri postavki *sprejemanje* pride do statistično pomembnih razlik, kar kaže na prevladujočo težnjo po izboljšanju kvalitete odnosa. Rezultat pokaže povišanje in s tem nakaže večje povpraševanje karateistk po asistenci s strani trenerja. Karateistke hočejo sprejemati trenerja in njegovo delo, pokazati svoj ranljivost (npr. pri tehniki) in posledično sprejeti nasvete. Presenetljivo je, da pride do pomembnih razlik po spremembi v odnosu, saj je že v dejanskem stanju rezultat postavke „sprejemanje“ na visoki ravni. Eden izmed razlogov, da je tako, lahko navežemo na osebno zrelost karateistk in na njihovo majhno število sodelujočih v raziskavi (25 oseb). Ne smemo pa pozabiti na žensko naravo, ki je odprta do okolice in sprememb, ki se v njej dogajajo. Jowett in Clark-Carter (2006) sta z raziskavo “Percepcija empatijske točnosti in domnevne podobnosti v obojnih percepcijah odnosa trener-športnik” prišla do presenetljivega in pričakovanega rezultata, da imajo ženske športnice višji nivo domnevane podobnosti v percepciji odnosa s trenerjem, kar kaže na intuicijo žensk, ki jim pomaga pri razvijanju odnosov. Stopnja razpršenosti zgosti in prikaže večjo homogenost odgovorov.

Pri postavki *uveljavljanje* pride do statistično pomembnih razlik, kar pa se ne pokaže tako vidno pri rezultatih. Rezultati kažejo na povišanje želje po večjem uveljavljanju karateistk pri trenerju, vendar je rezultat še vedno pod povprečjem na lestvici in prikazuje samo občasno željo po uveljavljanju. Pričakovano bi bilo večje odstopanje in močno povišanje samozavestnosti karateistk. Razlogi za to ležijo v smislu karateja in v treningu duha, ki bazira na skromnosti ter spoštovanju do sebe in drugih. Ne smemo pa pozabiti tudi na rek, ki pravi, da v karateju ni prvega udarca (Vogrinc, 1996). Prav tako stopnja razpršenosti ostane skoraj enaka. To bi lahko razložili z večinsko ne dominantnostjo žensk v odnosih ter posledično pasivnostjo za spreminjanje socialnih vlog.

➤ Športnikovo dojemanje vedenje trenerja do sebe

➔ Tabela 3: rezultati T-testa

Spremenljivke	M	M*	SD	SD*	T-test	sigT
<i>Pozornost&amp;skrb</i>	3,73	4,20	,48	,37	-5,16	,000
<i>Grajanje</i>	1,54	1,52	,54	,78	,12	,900
<i>Permisivnost</i>	2,62	2,71	,38	,45	-1,02	,318

*Legenda: M-aritmetična sredina (dejansko stanje), M\*-aritmetična sredina (želeno stanje), SD-standardna deviacija (dejansko stanje), SD\*-Standardna deviacija (želeno stanje), T-, test-vrednost t testa, sigT-statistična značilnost t-testa*

Hipotezo **H<sub>010</sub>** lahko delno ovržemo saj pokaže pri postavki (vedenje, ki odraža pozornost in skrb) statistično pomembne razlike med dejanskim in želenim stanjem med karateistkami v vedenju trenerja do njih samih, kjer pa pri zadnjih dveh postavkah ne pride do statistično pomembnih razlik.

- Vedenje, ki odraža pozornost in skrb:

Visok rezultat pri vedenju, ki odraža pozornost in skrb pomeni, da se vedenje trenerja zaznava kot vedenje, ki kaže zanimanje, ki ceni športnika in mu je aktivno pripravljen pomagati namesto zanemarjanja in pomanjkanja zanimanja za športnika.

T-test (0,000) pokaže statistično pomembne razlike med dejanskim in želenim stanjem med karateistkami, kar lahko sklepamo iz tega, da je težnja po spremembah v odnosu karateistke in trener pomembna in očitna.

- Grajanje:

Visok rezultat pri grajanju odraža, da se trenerjevo vedenje zaznava kot zelo kritično do športnika, pri čemer se trener včasih razjezi, kar ima eventualno za posledico konflikt med trenerjem in športnikom.

T-test (0,900) ne pokaže statistično pomembne razlike med dejanskim in želenim stanjem med karateistkami, kar lahko sklepamo iz tega, da je težnja po spremembah v odnosu karateistke in trener nepomembna.

- Permisivnost:

Visok rezultat pri permisivnosti pomeni, da se vedenje trenerja zaznava kot permisivno, popustljivo in brezbrizno namesto namesto da bi bilo omejevalno, avtoritativno in nepopustljivo.

T-test (0,318) ne pokaže statistično pomembne razlike med dejanskim in želenim stanjem med karateistkami, kar lahko sklepamo iz tega, da je težnja po spremembah v odnosu karateistke in trener nepomembna.

Pri postavki *vedenje, ki odraža pozornost in skrb* pride do pomembnih statističnih razlik in pokaže povišanje hotenosti s strani karateistk po povečanju zanimanja trenerja za športnice ter nudenja pomoči pri treningu. Po Pozwardowski, Barott in Peregoy (2002), ki so v svojo raziskavo vključili uspešne športnice, ki jih vodijo uspešni trenerji, so ugotovili, da višja kot je kakovost športnika, bolj le-ta poudarja visoko sposobnost trenerja za ustvarjanje dobrih odnosov. Kar se pa presenetljivo ne sklada z ugotovitvami teh konkretnih karateistk, ki jim po njihovo trener ne izkazuje dovolj pozornosti in želijo spremembe. Eden izmed razlogov zakaj je tako, bi se lahko skrival v naravi spola karateistk. Ženske potrebujejo višjo stopnjo zanimanja za njih in njihovo delo kot moški ter sprotno potrjevanje njihovega dela. Stopnja razpršenosti pokaže znižanje razpršenosti odgovorov.

Pri postavki *grajanje* ne pride do statistično pomembnih razlik in s tem zadovoljstvo s trenutnim položajem. Pri rezultatih pride do minimalnega odstopanja od dejanskega stanja in tako pokaže nespremenjeno želeno stopnjo konfliktov, kar bi lahko sklepali, da se karateistke zavedajo pomembnosti kritike in posledičnih mogočih konfliktov v odnosih. Stopnja razpršenosti se poveča, kar bi lahko kazalo na različno pojmovanje grajanja s strani trenerja (zaslužno ali nezaslužno). Allen in Howe (1998) sta opravila raziskavo z namenom ugotoviti soodvisnosti uspešnostjo nastopa in s trenerjevo povratno informacijo. Analiza je odkrila, da višja sposobnost, pogosta hvala in povratna informacija po dobrem nastopu ter pogostejša spodbuda in popravna informacija po napaki s strani trenerja, je tesno povezana s posledičnim večjim zadovoljstvom športnic s trenerjem in ekipo.

Pri postavki *permisivnost* ne pride do statistično pomembnih razlik. Rezultat nam pokaže minimalno povišanje želje po večji permisivnosti trenerja in s tem manjši avtoritarnosti ter večji demokratičnosti pri treningih. Poveča se stopnja razpršenosti odgovorov in s tem večje variiranje želene popustljivosti trenerja.

### 6.3 Karateisti-primerjava stanj

#### 6.3.1 Dejansko in želeno stanje

##### ➤ Športnikovo dojemanje svojega vedenja do trenerja

➔ Tabela 4: rezultati T-testa

Spremenljivke	M	M*	SD	SD*	T-test	sigT
<i>Zaprta odnos</i>	1,88	1,80	,56	,62	,93	,359
<i>Sprejemanje</i>	4,19	4,29	,56	,58	-1,19	,239
<i>Uveljavljanje</i>	2,48	2,88	,57	,51	-4,59	,000

Legenda: M-aritmetična sredina (dejansko stanje), M\*-aritmetična sredina (želeno stanje), SD-

*standardna deviacija (dejansko stanje), SD\*-Standardna deviacija (želeno stanje), T-, test-vrednost t testa, sigT-statistična značilnost t-testa*

Hipotezo  $H_07$  lahko delno ovržemo saj pokaže pri postavki (uveljavljanje) statistično pomembne razlike med dejanskim in želenim stanjem med karateisti v vedenju trenerja do njih samih, medtem ko pri prvih dveh postavkah ne pride do statistično pomembnih razlik.

- Zaprt odnos:

Visok rezultat pri zaprtem odnosu pomeni, da se športnik obnaša na negativen in distanciran način, pri čemer se, če je le možno, izogiba stiku s trenerjem zaradi občutkov nezaupanja ali manjvrednosti.

T-test (0,359) ne pokaže statistično pomembne razlike med dejanskim in želenim stanjem med karateisti, kar lahko sklepamo iz tega, da je težnja po spremembah v odnosu karateisti in trener nepomembna.

- Sprejemanje:

Visok rezultat pri sprejemanju pomeni, da se športnik obnaša naproti trenerju na pozoren način, pri čemer trenerju zaupa in se ravna natančno po njegovih nasvetih ter prosi za nadaljnje nasvete, če ne ve kaj storiti.

T-test (0,239) ne pokaže statistično pomembne razlike med dejanskim in želenim stanjem med karateisti, kar lahko sklepamo iz tega, da je težnja po spremembah v odnosu karateisti in trener nepomembna.

- Uveljavljanje:

Visok rezultat na lestvici "uveljavljanja", kaže da se športnik vede na samozavesten način, tako, da trenerju brez zadržkov pove, kaj misli, ter v razpravah s trenerjem vztraja pri svojem stališču.

T-test (0,000) pokaže statistično pomembne razlike med dejanskim in želenim stanjem med karateisti, kar lahko sklepamo iz tega, da je težnja po spremembah v odnosu karateisti in trener pomembna in očitna.

Pri postavki *zaprt odnos* ne pride do statistično pomembnih razlik. Povprečni rezultat odgovorov predstavlja minimalno znižanje rezultata na lestvici in posledično težnjo k bolj odprtemu odnosu s strani karateistov do trenerja. Pričakovana je bila večja razlika med dejanskim in želenim stanjem. Sklepamo, da hočejo karateisti zadržati določeno distanco s trenerjem zaradi osebnih razlogov. En razlog je lahko spoštovanje, ki ga gojijo do svojega trenerja in jim ne bi bilo prav, če bi imeli preveč prijateljski odnos. Stopnja razpršenosti pa pokaže večjo razpršenost odgovorov, kar bi lahko razložili z različno kronološko starostjo karateistov ter osebno čustveno zrelostjo.

Pri postavki *sprejemanje* ne pride do statistično pomembnih razlik. Povprečni rezultat odgovorov pokaže tendenco k minimalnemu povišanju povprečnega rezultata ter k rahlemu povečanju sprejemanja trenerja, povpraševanju po njegovi asistenci. Karateisti si ne želijo drastičnih sprememb glede svojega obnašanja do trenerja, ampak so zadovoljni s svojim zdajšnjim načinom vedenja. Stopnja razpršenosti odgovorov ostaja podobna, vseeno pa prikaže velik razpon rezultatov in posledično različno stopnjo sprejemanja trenerja.

Pri postavki *uveljavljanje* pride do statistično pomembnih razlik. Karateisti si želijo spremembe glede njihovega odnosa do trenerja, ki bi bil bolj samozavesten. Vendar povprečni rezultat odgovorov pokaže le minimalen dvig v razliki rezultatov, ki pa je še zmeraj pod povprečjem lestvice. Presenetljivo si karateisti ne želijo enakovrednega odnosa s trenerjem ampak so raje v podrejenem pasivnem položaju. Pri drugih športih bi bil rezultat drugačen kot tu, vendar po opažanjih ta odnos dobro in učinkovito funkcionira. Pri stopnji razpršenosti pride do zgoščevanja odgovorov.

➤ Športnikovo dojemanje vedenje trenerja do sebe

➔ Tabela 5: rezultati T-testa

Spremenljivke	M	M*	SD	SD*	T-test	sigT
<i>Pozornost&amp;skrb</i>	3,91	4,12	,49	,47	-2,88	,006
<i>Grajanje</i>	1,87	1,88	,79	,83	-,022	,979
<i>Permisivnost</i>	2,76	2,82	,46	,36	-,92	,363

*Legenda: M-aritmetična sredina (dejansko stanje), M\*-aritmetična sredina (želeno stanje), SD-standardna deviacija (dejansko stanje), SD\*-Standardna deviacija (želeno stanje), T-, test-vrednost t testa, sigT-statistična značilnost t-testa*

Hipotezo **H<sub>08</sub>** lahko v celoti potrdimo saj ne pokaže statistično pomembne razlike med dejanskim in želenim stanjem med karateisti v njihovem vedenju do trenerja.

- Vedenje, ki odraža pozornost in skrb:

Visok rezultat pri vedenju, ki odraža pozornost in skrb pomeni, da se vedenje trenerja zaznava kot vedenje, ki kaže zanimanje, ki ceni športnika in mu je aktivno pripravljen pomagati namesto zanemarjanja in pomanjkanja zanimanja za športnika.

T-test (0,006) ne pokaže statistično pomembne razlike med dejanskim in želenim stanjem med karateisti, kar lahko sklepamo iz tega, da je težnja po spremembah v odnosu karateisti in trener nepomembna.

- Grajanje:

Visok rezultat pri grajanju odraža, da se trenerjevo vedenje zaznava kot zelo kritično do

športnika, pri čemer se trener včasih razjezi, kar ima eventualno za posledico konflikt med trenerjem in športnikom.

T-test (0,979) ne pokaže statistično pomembne razlike med dejanskim in želenim stanjem med karateisti, kar lahko sklepamo iz tega, da je težnja po spremembah v odnosu karateisti in trener nepomembna.

- Permisivnost:

Visok rezultat pri permisivnosti pomeni, da se vedenje trenerja zaznava kot permisivno, popustljivo in brezбриžno namesto namesto da bi bilo omejevalno, avtoritativno in nepopustljivo.

T-test (0,363) ne pokaže statistično pomembne razlike med dejanskim in želenim stanjem med karateisti, kar lahko sklepamo iz tega, da je težnja po spremembah v odnosu karateisti in trener nepomembna.

Pri postavki *vedenje, ki odraža pozornost in skrb* ne pride do statistično pomembnih razlik. Povprečen rezultat odgovorov pokaže strmenje s strani karateistov po povečanju zanimanja trenerja za svoje varovance ter nudenja pomoči pri treningu. Rezultat dejanskega stanja je dokaj nizek in ponazarja občasno zanimanje trenerjev do karateista. Pričakovano se rezultat želenega stanja zviša, vendar le do malo bolj pogostega zanimanja trenerja za športnike. Stopnja razpršenosti odgovorov prikaže znižanje.

Pri postavki *grajanje* ne pride do statistično pomembnih razlik. Povprečen rezultat odgovorov prikaže minimalno odstopanje želenega stanja od dejanskega. Rezultati prikazujejo nespremenjeno zeleno stopnjo konfliktov. Po tem bi lahko sklepali, da karateisti vključujejo kritično vedenje kot pozitiven element v medosebnem odnosu. Stopnja razpršenosti ostane podobna in zelo razpršena, kar bi lahko kazalo na različno pojmovanje grajanja s strani trenerja (zasluženo ali nezasluženo).



Pri postavki *permisivnost* ne pride do statistično pomembnih razlik. Povprečen rezultat odgovorov pokaže zvišanje hotene permisivnosti s strani trenerja. Težnja po popustljivosti trenerja bi zmanjšala avtoritarnost in omejitve trenerja pri treningih, kar bi verjetno po njihovem mišljenju prineslo pozitiven doprinos k sami kvaliteti treninga. Stopnja razpršenosti se zmanjša in stremi k večji enotnosti in homogenosti odgovorov.

## 6.4 Karateistke in karateisti

### 6.4.1 Dejansko stanje

#### ➤ Športnikovo dojemanje svojega vedenje do trenerja

➔ Tabela 6: rezultati T-testa

Spremenljivke	M <sub>m</sub>	M <sub>ž</sub>	SD <sub>m</sub>	SD <sub>ž</sub>	T-test	sigT
Zaprto odnos	1,88	1,86	,56	,38	0,21	,832
Sprejemanje	4,19	4,34	,56	,43	-1,09	,278
Uveljavljanje	2,48	2,36	,57	,67	,76	,447

Legenda: M-aritmetična sredina (dejansko stanje), M\*-aritmetična sredina (želeno stanje), SD-standardna deviacija (dejansko stanje), SD\*-Standardna deviacija (želeno stanje), T-, test-vrednost t testa, sigT-statistična značilnost t-testa

Hipotezo H<sub>011</sub> lahko v celoti potrdimo saj pokaže statistično nepomembne razlike med karateistkami in karateisti v njihovem vedenju do trenerja v dejanskem stanju.

- Zaprt odnos:

Visok rezultat pri zaprtem odnosu pomeni, da se športnik obnaša na negativen in distanciran način, pri čemer se, če je le možno, izogiba stiku s trenerjem zaradi občutkov

nezaupanja ali manjvrednosti.

T-test (0,832) ne pokaže statistično pomembne razlike med karateistkami in karateisti v dejanskem stanju, kar lahko sklepamo iz tega, da je težnja po spremembah v odnosu karateisti in trener nepomembna.

- Sprejemanje:

Visok rezultat pri sprejemanju pomeni, da se športnik obnaša naproti trenerju na pozoren način, pri čemer trenerju zaupa in se ravna natančno po njegovih nasvetih ter prosi za nadaljnje nasvete, če ne ve kaj storiti.

T-test (0,278) ne pokaže statistično pomembne razlike med karateistkami in karateisti v dejanskem stanju, kar lahko sklepamo iz tega, da je težnja po spremembah v odnosu karateisti in trener nepomembna.

- Uveljavljanje:

Visok rezultat na lestvici "uveljavljanja", kaže da se športnik vede na samozavesten način, tako, da trenerju brez zadržkov pove, kaj misli, ter v razpravah s trenerjem vztraja pri svojem stališču.

T-test (0,447) ne pokaže statistično pomembne razlike med karateistkami in karateisti v dejanskem stanju, kar lahko sklepamo iz tega, da je težnja po spremembah v odnosu karateisti in trener nepomembna.

Pri postavki *zaprt odnos* ne pride do statistično pomembnih razlik. Povprečni rezultat odgovorov prikaže minimalno odstopanje med karateisti in karateistkami. Višja stopnja zaprtosti v odnosih s trenerjem se tako pokaže pri karateistih. Podobnost rezultatov lahko podpremo vsaj z enega vidika, da zaradi skupnega treninga in zaradi enotnega ravnanja

trenerjev do obeh spolov, ne prihaja do večjih odstopanj in dvojnih meril pri njihovem delu. Rezultat nam pokaže, da imajo oboji dokaj odprt odnos s trenerjem ter kaže na pozitivno delo in vzpostavljeno komunikacijo z obeh strani. Večja razlika se pokaže pri stopnji razpršenosti odgovorov, kjer karateistke predstavljajo manjše variiranje rezultatov kot karateisti.

Pri postavki *sprejemanje* ne pride do statistično pomembnih razlik. Povprečni rezultat odgovorov prikaže odstopanje v sprejemanju trenerja in njegovega dela. Pokaže nam, da so karateistke bolj zaupljive in hitreje prosijo za nasvet svojega trenerja kot karateisti. Vzrok za to bi lahko iskali v različnosti naravi žensk in moških, kjer ženske potrebujejo večjo oporo in sprejemanje okolice ter se posledično bolj odpirajo dražljajem v okolici kot moški. Drugi vzrok bi lahko bil spol trenerja, ki je bil pri vseh moški, kar posledično že razmeji način odnosa, ki ga imajo športniki do njega. Večja razlika se pokaže pri stopnji razpršenosti odgovorov, kjer karateistke predstavljajo manjše variiranje rezultatov kot karateisti.

Pri postavki *uveljavljanje* ne pride do statistično pomembnih razlik. Povprečni rezultat odgovorov pokaže minimalno odstopanje pri odgovorih. Pričakovano so karateisti bolj samozavestni, direktni in bolj vztrajajo pri svojem mnenju kot karateistke. Karateisti lahko že zaradi biološke premoči in drugačnega odnosa s trenerjem bolje podprejo svoje mnenje. To je raziskoval Penec (2002), ki je ugotovil, da so karateisti bolj telesno agresivni od karateistk, predvsem na podlagi bioloških dejavnikov. Večja razlika se pokaže pri stopnji razpršenosti odgovorov, kjer karateistke predstavljajo večje variiranje podatkov kot karateisti.

➤ **Športnikovo dojetanje vedenje trenerja do sebe**

➔ Tabela 7: rezultati T-testa

<b>Spremenljivke</b>	<b>M<sub>m</sub></b>	<b>M<sub>ž</sub></b>	<b>SD<sub>m</sub></b>	<b>SD<sub>ž</sub></b>	<b>T-test</b>	<b>sigT</b>
<i>Pozornost&amp;skrb</i>	3,91	3,73	,49	,48	1,38	,172
<i>Grajanje</i>	1,87	1,54	,79	,54	1,86	,067
<i>Permisivnost</i>	2,76	2,62	,46	,38	1,27	,210

*Legenda: M-aritmetična sredina (dejansko stanje), M\*-aritmetična sredina (želeno stanje), SD-standardna deviacija (dejansko stanje), SD\*-Standardna deviacija (želeno stanje), T-, test-vrednost t testa, sigT-statistična značilnost t-testa*

Hipotezo H<sub>012</sub> lahko v celoti potrdimo saj pokaže statistično nepomembne razlike med karateistkami in karateisti v njihovem vedenju do trenerja v dejanskem stanju.

- Vedenje, ki odraža pozornost in skrb:

Visok rezultat pri vedenju, ki odraža pozornost in skrb pomeni, da se vedenje trenerja zaznava kot vedenje, ki kaže zanimanje, ki ceni športnika in mu je aktivno pripravljen pomagati namesto zanemarjanja in pomanjkanja zanimanja za športnika.

T-test (0,172) ne pokaže statistično pomembne razlike med karateistkami in karateisti v dejanskem stanju, kar lahko sklepamo iz tega, da je težnja po spremembah v odnosu karateisti in trener nepomembna.

- Grajanje:

Visok rezultat pri grajanju odraža, da se trenerjevo vedenje zaznava kot zelo kritično do športnika, pri čemer se trener včasih razjezi, kar ima eventualno za posledico konflikt med trenerjem in športnikom.

T-test (0,067) ne pokaže statistično pomembne razlike med karateistkami in karateisti v dejanskem stanju, kar lahko sklepamo iz tega, da je težnja po spremembah v odnosu karateisti in trener nepomembna.

- Permisivnost:

Visok rezultat pri permisivnosti pomeni, da se vedenje trenerja zaznava kot permisivno, popustljivo in brezбриžno namesto namesto da bi bilo omejevalno, avtoritativno in nepopustljivo.

T-test (0,210) ne pokaže statistično pomembne razlike med karateistkami in karateisti v dejanskem stanju, kar lahko sklepamo iz tega, da je težnja po spremembah v odnosu karateisti in trener nepomembna.

Pri postavki *vedenje, ki odraža pozornost in skrb* ne pride do statistično pomembnih razlik. Povprečni rezultat odgovorov pokaže minimalno odstopanje. Karateisti imajo višji povprečni rezultat, ki prikaže večjo stopnjo zanimanja trenerja za svoje športnike in s tem aktivnejšo pomoč kot karateistkam. Eden izmed razlogov zakaj je tako, lahko iščemo v tem, da karateistke potrebujejo več zanimanja in potrditve za njihovo delo iz okolice kot karateisti in s tem že avtomatsko drugačno izhodišče ocenjevanja vedenje trenerja do njih. Pri stopnji razpršenosti odgovorov pride do homogenosti in minimalnega odstopanja rezultatov.

Pri postavki *grajanje* ne pride do statistično pomembnih razlik. Povprečni rezultat odgovorov pokaže odstopanje, kjer karateisti doživljajo večjo stopnjo grajanja kot karateistke. Sklepamo lahko, da imajo trenerji bolj kritično mnenje do karateistov kot

karateistk. To bi lahko razložili s tem, da karateisti drugače (manj čustveno) reagirajo na kritike kot pa karateistke in si lahko trenerji dovolijo višjo stopnjo kritike in konfliktov. Večja razlika se pokaže pri stopnji razpršenosti odgovorov, kjer karateistke predstavljajo manjše variiranje podatkov kot karateisti.

Pri postavki *permisivnost* ne pride do statistično pomembnih razlik. Povprečni rezultat odgovorov pokaže odstopanje, kjer karateisti doživljajo večjo stopnjo permisivnosti s strani trenerja. Pričakovan bi bil nasproten rezultat, saj dobivajo ponavadi ženske bolj permisiven pristop s strani trenerjev kot moški. To očitno kaže na to, da moški potrebujejo bolj avtoritativen in nepopustljiv pristop trenerja pri treningu. Razlika se pokaže pri stopnji razpršenosti odgovorov, kjer karateistke predstavljajo manjše variiranje podatkov kot karateisti.

#### 6.4.2 Želeno stanje

##### ➤ Športnikovo dožemanje svojega vedenje do trenerja

➔ Tabela 8: rezultati T-testa

Spremenljivke	M <sub>m</sub>	M <sub>ž</sub>	SD <sub>m</sub>	SD <sub>ž</sub>	T-test	sigT
Zaprta odnos	1,80	1,53	,62	,28	2,06	,044
Sprejemanje	4,29	4,59	,58	,29	-2,39	,020
Uveljavljanje	2,88	2,70	,51	,66	1,23	,222

Legenda: M-aritmetična sredina (dejansko stanje), M\*-aritmetična sredina (želeno stanje), SD-standardna deviacija (dejansko stanje), SD\*-Standardna deviacija (želeno stanje), T-, test-vrednost t testa, sigT-statistična značilnost t-testa

Hipotezo **H<sub>013</sub>** lahko v celoti potrdimo saj pokaže statistično nepomembne razlike med karateistkami in karateisti v njihovem vedenju do trenerja v želenem stanju.

- Zaprt odnos:

Visok rezultat pri zaprtem odnosu pomeni, da se športnik obnaša na negativen in distanciran način, pri čemer se, če je le možno, izogiba stiku s trenerjem zaradi občutkov nezaupanja ali manjvrednosti.

T-test (0,044) ne pokaže statistično pomembne razlike med karateistkami in karateisti v zelenem stanju, kar lahko sklepamo iz tega, da je težnja po spremembah v odnosu karateisti in trener nepomembna.

- Sprejemanje:

Visok rezultat pri sprejemanju pomeni, da se športnik obnaša naproti trenerju na pozoren način, pri čemer trenerju zaupa in se ravna natančno po njegovih nasvetih ter prosi za nadaljnje nasvete, če ne ve kaj storiti.

T-test (0,020) ne pokaže statistično pomembne razlike med karateistkami in karateisti v zelenem stanju, kar lahko sklepamo iz tega, da je težnja po spremembah v odnosu karateisti in trener nepomembna.

- Uveljavljanje:

Visok rezultat na lestvici "uveljavljanja", kaže da se športnik vede na samozavesten način, tako, da trenerju brez zadržkov pove, kaj misli, ter v razpravah s trenerjem vztraja pri svojem stališču.

T-test (0,222) ne pokaže statistično pomembne razlike med karateistkami in karateisti v zelenem stanju, kar lahko sklepamo iz tega, da je težnja po spremembah v odnosu karateisti in trener nepomembna.

Pri postavki *zaprt odnos* ne pride do statistično pomembnih razlik. Povprečni rezultat odgovorov pokaže odstopanje med karateistkami in karateisti. Višji povprečni rezultat pri karateistih pokaže željo po bolj zaprtem in distanciranem odnosu s trenerjem kot karateistke. To bi lahko razložili s tem, da so trenerji večinoma moški in med njimi velja drugačen odnos kot med ženskami. Moški se z redkimi ljudmi globoko osebno povežejo in zaupajo, večinoma se držijo v odnosih z istim spolom na javni razdalji. Večja razlika se pokaže pri stopnji razpršenosti odgovorov, kjer karateisti predstavljajo veliko večje variiranje podatkov kot karateistke.

Pri postavki *sprejemanje* ne pride do statistično pomembnih razlik. Povprečni rezultat odgovorov pokaže odstopanje v sprejemanju trenerja in njegovega dela. Karateistke pokažejo željo po večjem sprejemanju in zaupanju trenerju kot karateisti. Karateistke kot ženske se bolj povežejo in navežejo na ljudi kot moški, saj je že v družbenem okolju njim to dovoljeno oziroma pričakovano. Vendar pri moških izkazovanje čustvenega razpoloženja velikokrat ni zaželeno. Razlika bi se verjetno pokazala, če bi imele karateistke za trenerja žensko in bi prišlo po vsej verjetnosti do obrata in bi moški bolj sprejemali svojo trenerko. Večja razlika se pokaže pri stopnji razpršenosti odgovorov, kjer karateistke predstavljajo manjše variiranje podatkov kot karateisti.

Pri postavki *uveljavljanje* ne pride do statistično pomembnih razlik. Povprečni rezultat odgovorov pokaže minimalno odstopanje. Karateisti si želijo še višjo stopnjo samozavestnosti in uveljavljanja svojega mnenja pri trenerju, karateistke pa nekoliko manj. Karateisti kot moški bolj dominirajo v odnosih, še posebej je to očitno kadar komunicirajo s svojim spolom (večina trenerjev je moškega spola). Žal v tej raziskavi nismo pridobili podatkov s strani trenerje, kako oni gledajo na samozavestnost svojih varovancev, ali jih moti, da se ne postavljajo zase ali pa to vzamejo kot del vrednot. Večja razlika se pokaže pri stopnji razpršenosti odgovorov, kjer karateistke predstavljajo večje variiranje podatkov kot karateisti.



➤ Športnikovo dojemanje vedenje trenerja do sebe

➔ Tabela 9: rezultati T-testa

Spremenljivke	M <sub>m</sub>	M <sub>ž</sub>	SD <sub>m</sub>	SD <sub>ž</sub>	T-test	sigT
Pozornost&skrb	4,12	4,20	,47	,37	-,73	,467
Grajanje	1,88	1,52	,83	,78	1,74	,086
Permisivnost	2,82	2,71	,36	,45	1,06	,295

Legenda: M-aritmetična sredina (dejansko stanje), M\*-aritmetična sredina (želeno stanje), SD-standardna deviacija (dejansko stanje), SD\*-Standardna deviacija (želeno stanje), T-, test-vrednost t testa, sigT-statistična značilnost t-testa

Hipotezo **H<sub>014</sub>** lahko v celoti potrdimo saj pokaže statistično nepomembne razlike med karateistkami in karateisti v njihovem vedenju do trenerja v dejanskem stanju.

- Vedenje, ki odraža pozornost in skrb:

Visok rezultat pri vedenju, ki odraža pozornost in skrb pomeni, da se vedenje trenerja zaznava kot vedenje, ki kaže zanimanje, ki ceni športnika in mu je aktivno pripravljen pomagati namesto zanemarjanja in pomanjkanja zanimanja za športnika.

T-test (0,467) ne pokaže statistično pomembne razlike med karateistkami in karateisti v želenem stanju, kar lahko sklepamo iz tega, da je težnja po spremembah v odnosu

karateisti in trener nepomembna.

- Grajanje:

Visok rezultat pri grajanju odraža, da se trenerjevo vedenje zaznava kot zelo kritično do športnika, pri čemer se trener včasih razjezi, kar ima eventualno za posledico konflikt med trenerjem in športnikom.

T-test (0,086) ne pokaže statistično pomembne razlike med karateistkami in karateisti v želenem stanju, kar lahko sklepamo iz tega, da je težnja po spremembah v odnosu karateisti in trener nepomembna.

- Permisivnost:

Visok rezultat pri permisivnosti pomeni, da se vedenje trenerja zaznava kot permisivno, popustljivo in brezбриžno namesto namesto da bi bilo omejevalno, avtoritativno in nepopustljivo.

T-test (0,295) ne pokaže statistično pomembne razlike med karateistkami in karateisti v želenem stanju, kar lahko sklepamo iz tega, da je težnja po spremembah v odnosu karateisti in trener nepomembna.

Pri postavki *vedenje, ki odraža pozornost in skrb* ne pride do statistično pomembnih razlik. Povprečni rezultat odgovorov pokaže skoraj enako željo s strani obeh spolov, po podpori trenerja. Karateisti si želijo za malenkost večjo podporo s strani trenerja kot karateistke. To kaže na to, da karateisti že v dejanskem stanju dobijo manjšo stopnjo izkazane podpore kot karateistke in tako posledično izražajo večjo željo in potrebo po takem vedenju. Pri stopnji razpršenosti odgovorov pride do odstopanja odgovorov, kjer so karateistke bolj homogene kot karateisti.

Pri postavki *grajanje* ne pride do statistično pomembnih razlik. Povprečni rezultat

odgovorov pokaže odstopanje, kjer karateisti „želijo“ večjo stopnjo grajanja kot karateistke v smislu povišane kritičnosti s strani trenerja, ki je potrebna, da se izboljšajo stvari v samem procesu treninga in v medsebojni komunikaciji. Kritika pa naj bi bila v pozitivnem smislu, saj le taka privede do pozitivnega napredka in dobrih odnosov. Pri stopnji razpršenosti odgovorov pride do enake razpršenosti rezultatov.

Pri postavki *permisivnost* ne pride do statistično pomembnih razlik. Povprečni rezultat odgovorov pokaže odstopanje, kjer karateisti „želijo“ večjo stopnjo permisivnosti s strani trenerja. Očitno se karateisti počutijo bolj omejene pri svojem delu in si želijo večje svobode pri njihovem sooblikovanju treningov kot karateistke. Po Mosstonu naj bi bila želja po večji samostojnosti s strani športnikov normalen proces. Trenerji naj bi jim to dopuščali zaradi njihovega lastnega napredka. Športniki bodo izboljšali svoje sposobnosti le, če bodo preobremenili nevrološke in psihološke sisteme, saj brez njihovega sodelovanja to ne bo možno (Cratty, 1983). Razlika se pokaže pri stopnji razpršenosti odgovorov, kjer karateistke predstavljajo večje variiranje rezultatov kot karateisti.

## 7 SKLEP

V življenju imamo ljudje možnost vzpostavitve, zavrnitve, prekinitve medosebnih odnosov. V človekovi naravi in potrebi je, da goji medosebne odnose. Odnosi so lahko globoki, površni, prijateljski, sovražni, sorodstveni, poklicni, številni itd. Medosebni odnosi nas ves čas preoblikujejo in spreminjajo. Te spremembe lahko pozitivno ali negativno vplivajo na nas. Večina sprememb se dogaja na podzavestni ravni in se jih ne zavedamo, dokler ne zaznamo spremembe v našem vedenju oziroma dokler nam drugi tega ne povedo.

Na športnike močno vpliva odnos, ki ga ima s trenerjem in z ostalimi športniki. Nasploh v mlajših kategorijah pride do izrazite odvisnosti, kjer je trener neke vrste nadomestni starš in vzornik ter ima posledično velik vpliv na oblikovanje vrednot in stališč otroka oziroma mladostnika. Ta vpliv nekoliko popusti v starejši dobi in se preoblikuje. Trener posredno vpliva preko nasvetov, izkušenj ter zgleda na športnika.

Vzorec, ki smo ga uporabili v naši raziskavi, predstavlja širšo slovensko populacijo, katere skupna točka je karate. Karate kot šport spada med starejše in večji del nespremenjene tehnike, ki se gojijo že stoletja. Karate v našem prostoru predstavlja nekoliko eksotičen šport, predvsem zaradi družbenih vrednot na katerih bazira. Pozna se, da prihaja iz vzhoda in prinaša s seboj vzhodnjaško kulturo, ki se razlikuje v določenih segmentih od zahodne kulture. Najbolj izstopajoče lastnosti so popolna pokorščina učitelju, globoko spoštovanje in ubogljivost pred starejšimi osebami, visoka discipliniranost ter strogo določeni družbeni vzorci vedenja. Te vrednote niso v našem prostoru tako strogo začrtane in izvajane.

S to diplomsko nalogo skušamo pionirsko poseči v ta svet odnosov in ga približati našemu svetu. V Sloveniji raziskav na področju karateja z vidika medosebnih odnosov ni. Obstajajo raziskave, ki preučujejo stopnjo agresivnosti ter vrednote in stališča karateistov, ki pa so žal starejše od deset let in tako dokaj nezanesljive.

Glede na razširjenost in dolgoletno prisotnost karateja bi pričakovali več študij s tega področja. Vendar karate ni medijsko zanimiv in tako razen občasnih objavljanih kratkih novic s področja tekmovanj, v dnevnem časopisju ni drugih informacij.

Zaradi primerjave rezultatov smo se hoteli osredotočiti na dve večji slovenski regiji (gorenjska in štajerska) vendar je bil ta namen zaradi premajhnega vzorca oziroma razpršenosti anketirancev opuščen. Tako so bile osebe razdeljene le po spolu in na podlagi realnega ter želenega stanja.

V raziskavi je bilo anketiranih 66 oseb, aktivnih tekmovalcev. Rezultati so pokazali, da so na splošno odnosi pozitivni, odprti, podporni. Trenerji kažejo zanimanje za svoje športnike in skušajo konstruktivno reševati konflikte. Pri ravnovesju moči v odnosu pride do premoči trenerja zaradi nizke samozavesti športnikov, kar pa ne ogrozi harmoničnosti odnosa.

Karateistke so v primerjavi s karateisti bolj odprte v odnosu s trenerjem, mu zaupajo ter hitreje pokažejo svojo ranljivost in s tem željo po pomoči s strani trenerja. Karateisti so samozavestnejši v odnosu s trenerjem in dobivajo aktivnejšo pomoč ter večjo stopnjo permisivnosti in grajanja kot karateistke.

Na splošno se pri športnikih pričakovano pokaže želja po izboljšanju odnosa s trenerjem, težnja k globljemu in zavezanemu odnosu po eni strani in po drugi strani k sproščenemu ter prijateljskemu odnosu. Večinoma ne prihaja do večjih razlik med spoloma, statistično pomembne razlike, ki vplivajo na odnose, se pokažejo večkrat pri karateistkah. Eden izmed razlogov, zakaj je tako, bi lahko poiskali v številu vzorca (le 25 oseb).

Rezultati diplomske naloge bi bili lahko v veliko pomoč trenerjem, tako specifičnemu klubu kot primerjalno z ostalimi klubi, ker prikazuje nekakšno splošno sliko o medosebnih odnosih med trenerjem in športnikom ter nakaže težnjo po spremembah pri določenih

segmentih odnosa.

Ta raziskava bi bila lahko spodbuda za nadaljnje raziskave, ki bi povzemale ta šport. Glede na razširjenost karateja in njegovo množičnostjo bi pričakovali veliko zanimanje po raziskovanju in odkrivanju različnih segmentov tega športa. Karate je eden izmed redkih športov, kjer je duhovna plat bolj pomembna kot tehnična prvina. Večina športov bazira na tekmovalnosti in težnji po čim večkratnem izboljšanju rezultatov, ne glede na ceno in negativen vpliv, ki ga lahko to predstavlja. Seveda so tudi v karateju pomembni tekmovalni rezultati, vendar predstavljajo drugotni pomen. Prvotni namen karateja je izoblikovati pozitivno celostno osebnost vadečega in mu vcepiti take vrednote in stališča, ki mu bodo pomagala pri hoji skozi življenje.

Za razliko od ostalih športov ima karate močno bazo rekreativcev, predvsem starejših, ki se že vrsto let ukvarjajo s tem športom. Možna bi bila tudi kakšna študija s tega področja, ki bi poiskala vzroke in motive, ki spodbujajo starejše, da se še naprej ukvarjajo s karatejem. Izražena je bila tudi želja trenerjev za opravljanje raziskav s področja psihologije ter njihova pripravljenost pri pomoči opravljanja raziskav, kar kaže na pomanjkanje informacij na slovenskem področju.

V medijih se je v zadnjem času opazil rahel premik pri medijski razpoznavnosti borilnih športov (izjema je judo) in predstavljanju mednarodnih dosežkov slovenskih karateistov in tekvondistov. Kljub veliki zapostavljenosti tega športa in minimalnemu napredku pri medijih, obstaja upanje o tako mednarodnem priznanju karateja (OI) kot o slovenskem priznanju karateja kot enega izmed nacionalnih športov.

## 8 LITERATURA

- Allen, J. in Howe, B.,(1998), Player ability, coach feedback, and female adolescent athletes perceived competence in satisfaction.[on line].*Journal of Sport and Exercise Psychology*,20(3),280-299.Izveček iz:1543-2904
- Ančnik, T.(1989).*Karate brez težav*.Ljubljana:tone ančnik copyright
- Ančnik, T.(1997).*Karate-do od začetnika do mojstra*.Ljubljana:Dojo Ančnik&Co.
- Anderson, C.M.,(1999).The effects of martial arts training with latency age children.(self-esteem, aggression, karate sport).[on line].*Dissertation Abstracts International:Section B:The Sciences and Engineering*,60(4-B),1838.Izveček iz:OVID  
Datoteka:PsycINFO,Enota:04119-4217
- Anthony, M.(2005).The use of basic karate techniques to enhance self-efficacy.[on line].*Dissertation Abstracts International:Section B:The Sciences and Engineering*,65(12B),6639.Izveček iz:OVID  
Datoteka:PsycINFO,Enota:0419-4217
- Cof, Ž.(2002).*Odnos športnikov in športnic do moških in žensk v vlogi trenerja*.Diplomsko delo,Ljubljana:Univerza v Ljubljani,Fakulteta za šport
- Cratty, B.(1983).*Psychology in contemporary sport* (Second edition).Los Angeles:University of California
- Cratty, B.(1989).*Psychology in contemporary sport*(Third edition).Los Angeles:University of California
- Jakhel, R.(1994).*Moderni športni karate*.Ljubljana:Univerza v Ljubljani:Fakulteta za šport
- Jowett, S. in Clark-Carter, D.,(2006).Perceptions of empathic accuracy and assumed similarity in the coach-athlete relationship.[on line].*British Journal of Social Psychology*,45(3),617-637.Izveček iz:0144-6665
- Karate zveza Slovenije*.Pridobljeno 11.1.2007 s svetovnega spleta: <http://www.karate-zveza.si/karatevslo.asp>
- Leunes, A. in Nation, J.(2002). *Sport psychology* (Third edition).USA:Wadsworth group
- McGowan, R.; Miller, M., in Henschen, K.(1990).Differences in mood states between belt ranks in karate tournament competitors.[on line].*Perceptual and Motor Skills*,70(1),147-150.Izveček iz:OVID  
Datoteka:PsycINFO,Enota:0031-5125
- Murphy,S.(2005).*The sport psychology handbook*.USA:Human kinetics
- Nastran Ule, M.(2000).*Temelji socialne psihologije*(3.izdaja).Ljubljana:Znanstveno in

publicistično središče

Oyama, M. (1970). *Karate*. Zagreb: Mladost

Palermo, M., Di-Luigi, M., Dal-Forno, G., Dominici, C., Vicomandi, D., Sambucioni, A., Proietti, L., in Pasqualetti, P. (2006). Externalizing and oppositional behaviors and karate-do: The way of crime prevention: A pilot study. [on-line]. *International Journal of Offender Therapy and Comparative Criminology*, 50(6), 654-660. Izvleček iz: OVID Datoteka: PsycINFO, Enota: 0306-624x

Penec, J. (2002). *Agresivnost v karateju*. Diplomsko delo, Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport

Reynes, E., in Lorant, J. (2004). Competitive martial arts and aggressiveness: A 2-yr. Longitudinal study among young boys. [on line]. *Perceptual and Motor Skills*, 98(1), 103-115. Izvleček iz: OVID Datoteka: PsycINFO, Enota: 0031-5125

Rielly, R. (2000). *The secrets of shotokan karate*. Boston: Tittle publishing

Szabo, A., in Parkin, A. (2001). The psychological impact of training deprivation in martial artists. [on line]. *Psychology of Sports and Exercise*, 2(3), 187-199. Izvleček iz: OVID Datoteka: PsycINFO, Enota: 1469-0292

Terry, P., in Slade, A. (1995). Discriminant effectiveness of psychological state measures in predicting performance outcome in karate competition. [on line]. *Perceptual and Motor Skills*, 81(1), 275-286. Izvleček iz: 0031-5125

Tušak, M. in Tušak, M. (2001). *Psihologija športa* Ljubljana: Znanstveni inštitut Filozofske fakultete Univerze v Ljubljani.

Tušak, M., Misja, R. in Vičič, A. (2003). *Psihologija ekipnih športov*. Ljubljana: Fakulteta za šport, Inštitut za šport

Vogrinc, S. (1996). *Karate v Sloveniji*. Ptuj: Akademija borilnih športov

Vogrinc, S. (1999). *Med tradicijo in športom*. Ptuj: Milenium

Weinberg, R. in Gould, D. (2003). *Foundations of sport and exercise psychology* (third edition). USA: Human Kinetics

Wikipedia. Pridobljeno 11.1.2007 s svetovnega spleta: <http://en.wikipedia.org/wiki/Karate>