

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA ŠPORT

DIPLOMSKO DELO

JAN TERNJAK

Ljubljana, 2013

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA ŠPORT
Športno treniranje
Fitnes

MOTIVACIJA PRI FITNES VADBI

DIPLOMSKO DELO

MENTORICA
Doc. dr. Tanja Kajtna

RECENZENT
Doc. dr. Boris Sila

KONZULTANT
Doc. dr. Primož Pori

AVTOR DELA
Jan Ternjak

Ljubljana, 2013

ZAHVALA

V prvi vrsti gre zahvala družini, ki mi je omogočala šolanje na Fakulteti za šport v Ljubljani ter me spodbujala, da dokončam to, kar sem si pred začetkom študija zadal. Zahvaljujem se mami, očetu, sestri Tini ter Špeli ter na drugi strani sošolcu Gašperju Sojarju, ki mi je tekom šolanja ter izdelave diplomske naloge pomagal z različno pomočjo, idejami, ... Za strokovno pomoč, nasvete ter potrpežljivost se zahvaljujem tudi mentorici doc. dr. Tanji Kajtni. Iskrena hvala vsem.

Ključne besede: fitnes, motivacija, storilnostna motivacija

MOTIVACIJA PRI FITNES VADBI

Jan Ternjak

Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport, 2013

Športno treniranje, fitnes

Število strani: 65; število tabel: 8; število slik: 8; število virov: 35; število prilog: 1

Izvleček:

Dandanes se vedno več ljudi odloča za raznovrstne telesne aktivnosti. Ena izmed teh je tudi fitnes, ki je postal v zadnjih letih zaradi svoje prilagodljivosti tako posamezniku kot skupini izjemno popularen. Pri samem treningu oziroma vadbi, je izjemno pomembna motivacija oziroma storilnostna motivacija. Med vadbo si namreč želimo, da jo opravimo kar se da dobro, da jo čim bolj izkoristimo ter naredimo največ kar se le da. In ravno namen diplomske naloge je bil ugotoviti kako priti do tega, oziroma kateri dejavniki vplivajo na vadeče pri tem. V raziskavo smo vključili 100 oseb tako moškega kot ženskega spola, ki zahajajo v fitnes centre v Mariboru. Ti so izpolnili anketni vprašalnik samomotivacije, storilnostne motivacije ter vprašalnik lastne ankete. Ko so bili odgovori anketirancev zbrani, smo izvedli kontrolo vseh dobljenih odgovorov. Ti so obdelani s programom za statistično obdelavo podatkov SPSS ter z računalniškim programom Microsoft Excel. Rezultati raziskave so pokazali, da obstajajo razlike v motivaciji med tistimi, ki vadijo samostojno ter med tistimi, ki vadijo v paru oziroma v skupini. Prav tako so rezultati pokazali, da obstajajo razlike v motivaciji med spoloma. Ugotovili smo tudi, da je glasba dejavnik, ki med vadbo vadečega motivira, ogledala pa pozitivno vplivajo na kvaliteto treningov.

Key words: fitness, motivation, achievement motivation

MOTIVATION DURING FITNESS WORKOUT

Jan Ternjak

University of Ljubljana, Faculty of sport, 2013

Sport training, fitness

Number of pages: 65, number of tables: 8, number of pictures: 8, number of sources: 35, number of attachments: 1

Abstrakt:

Nowadays, an increasing number of people is opting for various kinds of physical activities. One of these is also fitness, which has become extremely popular in recent years due to its flexibility for both individuals and groups. Motivation and achievement motivation is really important during the workout. We want to do the exercises as good as possible, and to get as much from them as we can. The main aim of this thesis is to find out how to be motivated, and to figure out the factors which are affecting motivation. The study included 100 men and women - visitors of fitness centers in Maribor. They have filled out three different surveys: self-motivation and achievement motivation questionnaire and a survey about their workout in the fitness. When the answers of the respondents were collected, we checked and analyzed the answers with the program for statistical analysis SPSS and the Microsoft Excel program. The results show that there are differences in the motivation of those who practice independently, and those who practice in pairs or in a group. The results also show that there are differences in motivation between men and women. Additionally, we found out that music is a factor for motivating a person during exercise, and that mirrors have a positive impact on the quality of training.

KAZALO

ZAHVALA.....	4
KAZALO	7
1 UVOD	8
1.1 TRENER.....	12
1.2 VODENJE	17
1.3 ODNOS MED (OSEBNIM) TRENERJEM IN STRANKO.....	19
1.4 KOMUNIKACIJA.....	22
1.5 MOTIVACIJA.....	24
1.6 POSTAVLJANJE CILJEV.....	32
1.7 DOSEDANJE RAZISKAVE	36
1.8 PREDMET IN PROBLEM	39
1.9 CILJI RAZISKAVE IN HIPOTEZE	40
2 METODE DELA.....	41
2.1 VZOREC PREIZKUŠANCEV	41
2.2 PRIPOMOČKI.....	41
2.3 POSTOPEK	42
3 REZULTATI IN RAZPRAVA	43
4 SKLEP.....	60
5 LITERATURA.....	61
6 PRILOGE	64
PRILOGA 1: ANKETNI VPRAŠALNIK	64

1 UVOD

Ljudje se dandanes iz dneva v dan bolj zavedajo o tem kako pomembna je redna telesna aktivnost. »Vedno večji delež prebivalstva je namreč seznanjen z zdravju škodljivimi posledicami sedanjega predvsem telesno neaktivnega življenjskega sloga in se zaveda nujne protitežni, ki pomenijo različne športnorekreativne dejavnosti« (Sila, 2010, str. 45).

Za doseganje ciljev se ljudje zato udeležujejo različnih športnih aktivnosti. Ena izmed takšnih je tudi fitnes.

Sama beseda fitnes izhaja iz angleške besede fit, ki pomeni biti zmožen, sposoben, zdrav. Na drugi strani pa beseda fitnes pomeni sposobnost, telesno pripravljenost, zdravje. Pri nas se je izraz fitnes udomačil in najpogosteje pomeni poseben zaprt športni objekt (fitnes center, fitnes studio), pogosto razdeljen v več različnih vadbenih prostorov, v katerih so razporejene posebne naprave oz. trenažerji za različne vaje (Sila, 2007).

Fitnes kot šport oziroma športno-rekreativna vadba vsebuje naslednje sestavine (Sila, 2007):

- Aerobne – vzdržljivostne aktivnosti

Kardio fitnes (raba kardio naprav kot so sobna kolesa, tekaške steze), različne aerobne aktivnosti cikličnega tipa (hoja, tek, kolesarjenje) ter acikličnega tipa (košarka, odbojka, rokomet). Pri vsem tem je pomembno, da gre za ohranjanje in krepitev funkcionalnih sposobnosti srčno-žilnega in dihalnega sistema.

- Krepilne vaje – vadba moči

Vaje za krepitev mišic – brez pripomočkov ali na posebnih trenažerjih, z utežmi, ročkami, trakovi, gumami in drugimi rekviziti. Moč je temeljna motorična sposobnost, potrebna za katerokoli gibanje.

- Raztezanje

Raztezne vaje ali vaje za gibljivost, s katerimi vplivamo na sklepne površine, vezi v sklepih, sklepne ovojnice, ...

- Sproščanje

Sprostilne vaje in aktivnosti, kot so masaža, kopeli, savna, raztezanje, joga, ...

- **Pravilna – lepa telesna drža – oblikovanje postave**
Optimalna telesna teža, primeren odstotek maščobnega tkiva, primerna, zelena količina mišične mase, lepa, pokončna, samozavestna drža, lepa postava, izraženost mišičja – definicija.
- **Pravilen izbor in režim uživanja hrane in tekočin**
Upoštevanje pravil zdrave prehrane, dovolj uživanja tekočin, zlasti zaradi večje izgube pri telesnih dejavnostih, ustrezna razporeditev osnovnih živil v vsakdanji prehrani.
- **Zdrav režim življenja**
Dovolj počitka in spanja, izogibanje dejavnikom tveganja in stresnim situacijam, brez uživanja zdravju škodljivih snovi in brez škodljivih navad, čim več gibanja v naravnem okolju.

Besedo FITT iz katere fitness tudi izhaja, lahko širšemu krogu prebivalstva približamo tako, da jo razdelimo na posamezne črke ter tako dobimo elemente, ki opredeljujejo vadbo (Sila, 2007):

F (frequency) – pogostost, frekvenca aktivnosti,

I (intensity) – intenzivnost vadbe,

T (time) – trajanje aktivnosti,

T (type) – tip, vrsta aktivnosti.

Ko razčlenimo besedo »fitt« tako dobimo štiri značilnosti športno-rekreativne dejavnosti na katere lahko v veliki meri vplivamo tudi z motivacijo.

Iz leta v leto se vedno več ljudi odloča za vadbo v fitnessu. K temu pripomore tudi nenehno razvijanje in izpopolnjevanje ponudb ter vedno večja konkurenca. Tako je pri nas vadba v fitnessu ena najbolj razširjenih športnih dejavnosti. Vzrok je ta, da lahko v fitnessu vadijo prav vsi ne glede na spol, starost, izkušnje, cilj, zdravstveno stanje, ob tem pa vadbe ne more preprečiti niti slabo vreme.

Da je v zadnjih letih porast fitnesa tako velika, priča tudi spodnja preglednica:

Tabela 1

Odstotek odraslih, aktivnih na področju fitnesa v letih od 1992 do 2008 (Sila, 2009, str. 18)*

Leto	% aktivnih	Število cca:
1992	2,7	43.400
1996	5,0	80.000
1997	6,1	97.600
2000	7,7	123.200
2004	8,8	140.800
2004 - 15+	9,7	161.000
2006 - 15+	10,4	172.640
2008 - 15+	9,7	161.000

*Od leta 2004 naprej so v vzorce anketiranih za potrebe Študij slovenskega javnega mnenja vključeni tudi 15, 16 in 17 letniki. Pred tem so bili vsa leta anketirani samo odrasli – 18 let in več.

Sila (2009) navaja, da so od leta 1992 do leta 2008 zabeležili porast skoraj za 4-krat.

Prav tako pa se je fitnes med športnimi dejavnostmi v Sloveniji po odstotkih aktivnih povzpел visoko, saj je že v letu 2009 zasedal 9. mesto (še naprej vodijo hoja, sprehodi, plavanje, kolesarstvo, ...). Tudi Bunderla (2008) je prepričan, da se fitnes iz leta v leto vedno bolj širi, predvsem zaradi njegove prilagodljivosti posamezniku. Vsak si namreč lahko po svojih zmožnostih določa intenzivnost pri vadbi. Ob tem pa lahko intenzivnost iz tedna v teden tudi povečuje in sproti opazuje napredek.

Pomembnejši razlogi za hiter prodor fitnes aktivnosti so večja potreba po telesni aktivnosti, večja ozaveščenost o zdravju škodljivih dejavnikov, povezanih z negibanjem in pasivnim življenjskim slogom, številna in kakovostna ponudba, prostorska in časovna bližina, neodvisno od vremena, letnega časa. Prav tako si lahko za vadbo osebno prilagodimo urnik, ta je tudi primerna vsakemu ne glede na sposobnosti, predznanje, starost, spol, značilnost telesa, ... Ob tem so vsem dostopne cene (zaradi ekonomske izkoriščenosti – na razmeroma

majhnem prostoru lahko hkrati trenira veliko število vadečih), hkrati pa je tako hiter prodor fitnes aktivnosti zaradi družbe, mode. Fitnes mnogim športnikom pomeni tudi dodatno aktivnost oziroma trening (Sila 2007).

1.1 TRENER

Športna rekreacija dandanes postaja vedno bolj sistematična aktivnost. Rekreativci so se namreč močno približali vrhunskim športnikom, saj si le ti želijo cilje na raznih področjih kot so na primer doseganje zdravja, razvijanje športnih potencialov, spretnosti doseči skozi športno rekreacijo. Tušak (2009) je ob tem prepričan, da so njihovi cilji tako visoki ter intenzivni, da pogosto prekašajo celo motivacijo (vrhunskih) športnikov.

Zaradi tega rekreativci velikokrat poiščejo pomoč osebnih trenerjev. Tako namreč vadba ni več le prostočasna rekreacija ampak organizirana vadba, pod strokovnim nadzorom osebnega trenerja. Le ta deluje kot strokovni delavec, kot trener predvsem pa kot motivator (Tušak, 2009).

Trener mora pokrivati številna področja. Prvo tako področje je planiranje treninga. Gre za najzahtevnejše področje trenerjevega delovanja, zato je pomembno poznavanje stroke v kateri trener deluje. Drugo je izvajanje treninga. Če želimo biti uspešni, je potrebno vedno znova in znova uporabljati nove načine in poti. Tretje področje je kontrola uspešnosti treninga. V procesu treninga je namreč zelo pomembno, da trener omogoča svojim varovancem, da nenehno kontrolirajo učinkovitost svojega lastnega treninga. Ta kontrola je izjemno pomembna tudi zaradi motivacije posameznika, prav tako pa za spreminjanje osebnih ciljev v procesu treninga. Četrto je vsestranska skrb za varovanca. Pristop trenerja mora biti celovit, upoštevati mora individualne želje, trener mora skrbeti za varovanca ne glede na to, če ta doseže zastavljen cilj ali ne. Peto je svetovanje in pomoč svojim varovancem, kjer trener skuša nuditi svojim varovancem pomoč in svetovanje tako na področjih, ki se vežejo na trening, kot tudi na ostalih področjih ter problemih, ki jih ima njegov varovanec na drugih področjih. Kot zadnje pomembno področje, ki ga mora trener obvladati, je trenerjeva vloga na tekmovanju. Trener mora pri tem nastopati v treh funkcijah. Trener kot model, ki se zaveda resnosti situacije, ustrezno reagira na okoliščine, njegovo vedenje pa je podobno tistemu, ki se pričakuje od športnika. Kot pomoč pri izvedbi predstartne in startne strategije. Kar pomeni, da mora trener tukaj nastopati kot vir rešitev in nasvetov, ki jih športnik dobi kadar jih potrebuje. Ter kot simbol za izražanje in uporabo načrtovanega vedenja oz. strategije, kar pomeni, da trener pokaže, da se izpolnjuje načrtovana priprava. Tako športnik kot trener se v tem primeru držita načrta (Tušak 2003).

Med trenerjem in stranko je zelo pomemben odnos – vodenje. Z vodenjem namreč posameznik vpliva na vedenje ostalih. Učinkovit vodja ima vpliv in ga uporablja, ob tem pa skuša dosegati neke cilje, ki jih ima skupina ali posameznik.

Od trenerja se sicer ponavadi pričakuje, da bo izbral uspešen in ustrezen način vodenja. Formule za uspešnega vodjo sicer ni, Fuoss in Troppman (1981, v Tušak, 2009) pa predlagata, da dober vodja upošteva naslednje korake:

- Bodi to kar si (trenerji velikokrat kopirajo določen stil vodenja, čeprav bi moral imeti vsak svojega, saj je vsak človek (vadeči) edinstvena osebnost).
- Izberi lasten stil vodenja (rezultati bodo najboljši takrat, kadar je stil vodenja tak, da priskrbi priložnosti in motive za vsakega posameznika in njihove potrebe).
- Ustvari in obdrži okolje, ki ti je naklonjeno (z ustvarjanjem dobre klime lahko trener zviša storilnostno motivacijo).
- Uporabi zlato pravilo (dvojnost cilja: dobro opraviti nalogo in to narediti s pomočjo drugih ljudi).
- Pomagaj drugim, da izpolnijo svoje želje (trener mora razumeti stranko, prepoznati njene cilje ter ob tem ustvariti pogoje, ki mu bodo pomagali in ga spodbujali, da opravi svoj del naloge).
- Oцени svoj stil vodenja (trener mora najprej oceniti, kakšen je njegov stil vodenja. To pa naredi tako, da opazuje uspešnost strank s katerimi dela. Ob tem mora vedno vedeti, da ostali njegovo delo ocenjujejo).

V procesu vodenja je izredno pomembno timsko delo in sodelovanje. Učinkovito vodenje je tisto, ki vključuje osebno predanost in vključenost tistih, ki vodji sledijo.

Dober osebni trener mora biti tako poznavalec svoje stroke in športa, mora biti učitelj, vodja, na drugi strani pa se mora dobro znajti tudi v psihologiji, medicini in sociologiji športa.

Trener kot učitelj vodi proces učenja, vadbe, ob tem pa dodaja ravno pravšnjo mero novih informacij, saj mora omogočiti, da si rekreativec naučeno zapomni.

Trener kot psiholog rešuje tako osebne kot medosebne probleme. Uspešnost trenerja v tej vlogi ima direktne posledice tako na trening kot na rezultat.

Trener mora ob tem spremljati vse notranje dogodke prav tako pa tudi zunanje vplive, ki lahko vplivajo na psihofizično ravnotežje.

Trener, ki dela z mlajšimi, pa mora imeti predvsem vlogo pedagoga. Mlad človek namreč zelo hitro sprejema vedenjske obrazce svojega trenerja, še posebej v obdobju adolescence. Zaradi tega trener v tem času s svojimi stališči močno vpliva na njegovo psihično in fizično dozorevanje.

Trener deluje tudi kot zdravnik, saj mora takoj opaziti če se vadeči poškoduje ter mu mora znati ob tem primerno pomagati oziroma svetovati.

Trener mora prav tako poznati osnovna znanja iz fiziologije, saj mu to pomaga pri sestavljanju programa (Tušak, 2009).

Mackenzie (2002, v Tušak, 2009) navaja, da se trener pri svojem delu srečuje z naslednjimi vlogami:

- Motivator – ohranja visoko stopnjo motivacije skozi celo leto.
- Svetovalec – svetuje športniku pri vadbi, da je ustrezno vodena celota; rešuje čustvene probleme.
- Ocenjevalec – ocenjuje športnikove sposobnosti na treningu in tekmovanju.
- Demonstrator – prikaže nalogo, ki jo od stranke zahteva. Za dosego tega mora biti tudi trener fizično dobro pripravljen.
- Iskalec dejstev – zbira podatke o spremembah vadbenih pristopov, načinih treninga.
- Mentor – poskrbi za športnikovo varnost in zdravje, ko je na treningu.
- Prijatelj – skozi leta sodelovanja se med trenerjem in športnikom razvije osebni odnos, kjer poleg trenerskega svetovanja postane trener nekdo – prijatelj, kateremu lahko zaupa svoje probleme. Če osebne stvari ne ohrani zaupne, lahko izgubi vso zaupanje kot prijatelj in kot trener.
- Organizator – pripravi plan treninga in organizacijo treniranja.

- Podpornik – treningi so za rekreativce lahko zelo naporni in dobro je, če jih trener podpira.

Pri vzpostavljanju zdrave avtoritete je sicer najpomembnejši dejavnik osebnost trenerja.

»Osebnost si lahko predstavljamo kot celoto, ki jo sestavljajo številne značilnosti« (Tušak, 2003, str. 8).

Pri osebnosti gre za notranje oziroma psihične in zunanje oziroma telesne organske in vedenjske vidike. Osebnost namreč predstavlja človekov značilni telesni videz na drugi strani pa tudi njegovo obnašanje ter njegove doživljajske vidike, čustva, motivacijo, vrednote.

Prav notranji vidik osebnosti daje edinstveni pečat vsakemu človeku (Tušak, 2003).

Že Musek (1982) je ugotovil, da osebnost že po izvornem pomenu sugerira notranjo bistvo človeka in to v jasnem vrednostno pozitivnem smislu.

Osebnost trenerja mora tako temeljiti na pozitivnih človeških, delovnih kvalitetah ter na sposobnosti vodenja. Značilnosti takšne trenerjeve avtoritete so načelnost, prilagodljivost, odločnost, čvrstost, toleranca, iniciativnost ter ustrezna sposobnost za sodelovanje.

Kaj pa osebnost športnika (vadečega)?

Vsak športnik ima v sebi nekaj vlog, kot so: spolna vloga (moški, ženska), vloga družinskega člana (npr. sin, brat ali oče, mož), cel niz socialnih in družbenih vlog (prijatelj, znanec, sošolec, uslužbenec itd.) ob tem pa tudi vloga športnika. Na vsako izmed zgoraj naštetih vlog, pa se vežejo njegova lastna pričakovanja in pričakovanja širše okolice in družbe (Tušak, 2003).

Poznavanje osebnostne strukture športnika oziroma njegove osebnosti je za trenerja izjemno pomembno, saj mu daje koristne informacije, ki pa lahko pomagajo izboljšati športnikovo trenutno stanje. Na osnovi tega lahko trener prav tako bolje načrtuje posebnosti v procesu treninga in načinih spreminjanja motivacije ali drugih psiholoških značilnosti, ki so morda

pomanjkljivo ali ne najbolj ustrezno razvite, vendar so kljub temu izjemno pomembne za uspešno udejstvovanje.

1.2 VODENJE

Bon (2007) se zaveda, kako pomembno je, da trener pravilno vodi. Ob tem opozarja, da je velika razlika med vodjo in šefom. Vodja namreč svojega dela ne skriva, šef pa. Vodja ob tem vodi, šef pa žene. Glavni ključ do uspešnega vodenja sebe ali drugih se tako ne skriva v tehniki ali v orodju. Izvirati mora iz človekove notranjosti. Najprej je namreč potrebno razumeti samega sebe. Vodja tako vedno mora najprej preučiti sebe, svoje motive, potrebe, želje in svoje poslanstvo.

Pri vodenju je izjemno pomembno, da trener vzpodbuja, ne pa zahteva, usmerja ali sili. Vodje morajo namreč vadeče vzpodbujati in z njih iztisniti najboljše, ne da bi jih pri tem fizično ali čustveno izčrpali. Dajanje moči in vzpodbujanje pomeni ustvarjanje in gojitev odnosov, v katerih ljudje razumejo svojo pomembnost, svojo edinstvenost. Moč in vzpodbudo pa lahko nudijo le tisti trenerji, ki se čutijo dovolj močne, jasno razumejo svojo veljavo, zanesljivost, odgovornost in pomembnost (Bon, 2007).

Dober vodja je prav tako sposoben kreativnega razmišljanja, analiziranja problemov in novih priložnosti na inovativen način. Kreativne ideje namreč vodijo do novih spoznanj ter uvajanja novih tehnologij in sredstev.

Bon (2007) navaja korake inovativnega procesa:

- Vizualizacija (potrebno si je postaviti cilje, sliko, vizijo, ki bo prikazovala najboljšo možno situacijo, ki bi jo dosegli).
- Iskanje dejstev (potrebno je zbrati vsa dejstva, bodisi so pozitivna ali negativna, pomembno je, da so resnična).
- Iskanje problema (način, na katerega bomo postavili hipotezo v zvezi s problemom, bo nakazal, ali se bomo reševanja problema lotili kreativno ali analitično).
- Iskanje novih idej (iščemo nove ideje, lahko sami ali s posvetom z drugimi) .
- Iskanje najboljših rešitev (oceniti je potrebno ideje, ki smo jih zbrali).
- Izvajanje rešitev (rešitve je potrebno uporabiti oz. realizirati).
- Nadzorne točke (s tem si zagotovimo, da gre izvajanje po predvideni poti. Nadzorne točke si lahko postavimo na 30, 60 dni, ...).
- Ocena izvajanja (potrebno je preveriti ali smo dosegli zastavljene cilje).

Vsak trener, ki želi biti uspešen, mora imeti pred sabo vizijo. Vizija je sestavljena iz mnogih časovno postavljenih ciljev. Osnovni cilj bi naj bil – biti uspešen trener.

Trener mora izražati prepričanost ter lastnosti potrebe za preseganje ovir: pogum, prilagodljivost, pripravljenost na stalno upoštevanje in izpolnjevanje postavljene vizije.

Trener lahko dobro vodi nekoga le, če dovolj dobro pozna strokovno področje na katerem deluje. Ko trener doseže to stopnjo, pa mora upoštevati razvoj, tako na osebnem, kot na športnem področju. Pri svojem delu mora trener izpolnjevati veščine na petih med seboj povezanih področjih. Prvo je samozaupanje, kar pomeni, da mora zaupati vase ter v svoje sposobnosti, drugo je ravnanje z ljudmi, tretji je komunikacija, četrti vodenje ter zadnji obvladovanje skrbi in stresa (Bon, 2007).

1.3 ODNOS MED (OSEBNIM) TRENERJEM IN STRANKO

»Spoznavanje osebnosti je spoznavanje drugega človeka, druge osebe in to pomeni po definiciji medosebni odnos. Spoznavanje osebnosti pomeni vselej tudi že vsaj minimalno vplivanje na drugo osebo, pomeni poseg v njeno ravnanje in spreminjanje le tega.« (Musek, 1982, str. 10).

V času vadbe, treningov je zelo pomemben odnos med stranko in trenerjem. Stranke namreč razvijejo veliko medosebnih odnosov. Nerazumevanje in slab medsebojni odnos sta namreč glavna vzroka, da se rekreativec neha ukvarjati s fitnessom. Vloga osebnega trenerja v fitnessu je tako zelo podobna vlogi trenerja v športu. Predvsem mladi se v fizičnem izgledu in motoričnih sposobnostih pogosto identificirajo s svojim trenerjem.

Vadeči ponavadi potrebuje trenerja, nekoga, ki mu zaupa takrat, ko je psihično obremenjen, takrat ko dvomi o svojem uspehu ali pa takrat ko je zelo razočaran in potrebuje nekoga, ki mu lahko zaupa, nekoga, ki ga ceni in verjame v njegovo pomoč. Tisti trenerji, ki uspejo vzpostaviti dober odnos s svojo stranko, bodo lahko vadečemu znali pomagati.

Največja napaka je, da se odnos med trenerjem in športnikom pogosto zanemarja. Tako trenerji kot športniki (stranke) vedo o tej temi premalo in ji posvečajo premalo pozornosti.

Ljudje namreč tudi v vsakdanjem življenju medsebojnim odnosom posvečamo premalo pozornosti. Osební trenerji zato velikokrat delajo veliko napako, saj na svoje varovance gledajo le iz športnega stališča ter s stališča uspeha, ki ga želijo s svojim varovancem doseči. Zaradi tega se velikokrat tudi zgodi, da kljub trdemu delu vadečemu ni uspelo. Zaradi tega je tako pomembno, da se trener in vadeči dobro poznata, da znata komunicirati, da se pogovarjata in si zaupata, šele tako bosta lahko z veseljem sodelovala.

Pri tem pa seveda ne smemo zanemarjati počutja osebnega trenerja. Trener bo namreč delal z večjim zadovoljstvom, če bo imel s svojim vadečim dober odnos (Tušak, 2009).

Kvaliteta odnosa trener – športnik je odvisna od mnogih dejavnikov. Samo poznavanje trenerjeve osebnosti, pa ne daje dovolj znanja o njem in o njegovih sposobnostih za delo. Za

obravnavo kvalitete odnosa je tako zelo pomemben multivariantni pristop. Ta mora upoštevati tako športnika kot trenerja ter na drugi strani interakcijo in situacijo. S strani trenerja so sicer pomembni naslednji dejavniki: trenerjeva osebnost, strokovna usposobljenost, inovativnost, komunikativnost, stil vodenja, emocionalna kontrola, spol trenerja in motivacija.

Na drugi strani pa tudi športnik (vadeči) prispeva svoj delež pri vzpostavljanju odnosa. Odnos med športnikom in trenerjem bo namreč uspešen le takrat, ko bosta zadovoljna oba. S strani športnika je tako veliko dejavnikov, ki vplivajo na odnos s trenerjem. Vsi dejavniki so med seboj povezani in vplivajo drug na drugega. Najpomembnejši dejavniki s strani športnika so: športnikova osebnost, starost in izkušnje ter spol športnika (Tušak, 2009).

Ob tem pa je zelo pomembno, da potem, ko je odnos že vzpostavljen, osebni trener ter vadeči ta odnos vzdržujeta, ga oblikujeta in po potrebi tudi spreminjata.

Pri samem razvoju osebnosti in učinkovitega skupnega dela so pomembni še nekateri drugi koncepti odnosa. To so koncepti emocionalne inteligentnosti, koncepti socialnih spretnosti in koncepti zaznave trenerja. Tušak (2009) meni, da sta se predvsem prva dva koncepta v zadnjem obdobju izjemno razvijala in tako z njima lažje razumemo kvaliteto in potencialne okvire odnosa.

Tušak (2003) pa ob tem navaja še tri dimenzije medosebnega vedenja:

- Kontrolna dimenzija
V splošnem je to potreba nekoga, da druge nadzoruje ali da je nadzorovan s strani drugih ljudi. V športu naj bi bil nadzorovalec trener, nadzarovan pa športnik.
- Inkluzivna dimenzija
Gre za potrebo nekoga po prejetju izražanja naklonjenosti (dobro mnenje, pohvale, ...) s strani drugih ljudi ali po potrebi po izražanju naklonjenosti do drugih.
- Čustvena dimenzija ali dimenzija naklonjenosti
Gre za potrebo po pristnih in močnejših stikih z drugimi ljudmi. V tej dimenziji je optimalno, da sta se tako trener kot športnik pripravljena v isti meri potruditi za njun odnos.

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

Za dober odnos med trenerjem in športnikom (tekmovalcem) je pomembno, da se njune dimenzije čim bolj ujemajo in dopolnjujejo. Lahko pa se zgodi, da pride do neujemanja.

Na primer: trener, ki ima izrazito potrebo po nadzorovanju športnikov, bo težko sodeloval s tistimi, ki nadzor slabo prenašajo; športnik, ki ne potrebuje izkazovanja naklonjenosti se bo dobro ujel s trenerjem, ki je bolj skop z izražanjem pozitivnega mnenja.

Za dobro sodelovanje je seveda zelo pomembno medsebojno poznavanje.

Bon (2007) meni, da je odnos med trenerjem in vadečim dober, če je trener dober poslušalec. Če zna spodbujati ter poslušati, da drugi govorijo o sebi. Z vadečim se je potrebno pogovarjati tudi o nešportnih temah, torej o povsem družabnih temah, ki niso vezane na šport, saj bodo s tem športniki na trenerja gledali tudi kot na človeka. Trener si mora vzeti čas za vadeče, da jim pojasni vse svoje odločitve ter jim hkrati dopusti, da vadeči razvijajo svoje lastne zamisli. Ni sicer nujno, da postanejo športniki s trenerjem prijatelji, pomembno je le, da niso z njimi nasprotniki ter da jih začnejo resnično zanimati.

V odnosu med trenerjem in tekmovalcem (vadečim) lahko z razvojem odnosa sicer identificiramo več faz. Prva je tista, kjer tekmovalci spoštujejo trenerja in mu zaupajo. Da pride do tega, se mora trener potruditi, ter si zgraditi določeno avtoriteto. V drugi fazi nato pride med tekmovalcem in trenerjem do tesnejšega odnosa, kar pa je plod navezanosti zaradi skupnega dela ciljev in interesov ter časa, ki ga preživita skupaj. V tretji fazi je ta tesnejši odnos ogrožen saj lahko nato pričakujemo konfliktno situacijo. Športnik se je od trenerja do te faze že marsikaj naučil, tako da v tej fazi skuša delati marsikaj po svoje. Ta faza je lahko še posebej konfliktna, če v športu ne pride do zelenih rezultatov. V tej fazi je pomembno, da je trener izjemno potrpežljiv in razumevajoč. Če se ta (konfliktna) faza uspešno prebrodi, pride kasneje do izoblikovanja neke vrste partnerskega odnosa, ki pa vendarle ni tako tesen kot v začetni fazi (Tušak, 2003).

1.4 KOMUNIKACIJA

»Izbirajte pozitivne misli in jih podprite s pozitivnimi besedami. Tako okrepite pozitivna prepričanja in tudi vaša dejanja bodo v skladu s prepričanjem. Rezultati bodo seveda odlični.« (Bon, 2007, str. 81).

V medsebojne odnose je potrebno vložiti del energije, saj so namreč ti ključ do uspeha, oziroma do motivacije. S kakovostjo odnosa med trenerjem in stranko je namreč močno povezana motivacija rekreativca.

Da pride do želenih uspehov pa je pomemben dejavnik tudi sporazumevanje in komunikacija. Pri trenerjevem delu namreč velikokrat prihaja do nesporazumov ravno zaradi slabega sporazumevanja.

Pri človeku ter njegovi komunikaciji je zelo pomemben dejavnik govor, ni pa najpomembnejši dejavnik. Besede namreč predstavljajo le 7% sporočila, višina in barva glasu dajeta 38% sporočila, telesno izražanje pa sporoča največ – kar 55% sporočila (Tušak, 2003).

Pri telesnem izražanju je ena izmed glavnih stvari telesna drža. Pozitivna drža telesa (vzravnano telo, pokončna drža, vzravnana glava, veder obraz) je značilna za govorce – zmagovalca. Ta drža je značilna za vsakogar, ki se ne zanima le zase, temveč se posveča tudi drugim. To pomeni, da morajo biti dlani odprte, drža sproščena, govor pa sproščen in ritmičen (Mirjanić, 2006).

Trener mora sicer čim bolj obvladati naslednje komunikacijske spretnosti (Tušak, 2003):

- učinkovit način sporočanja, prenašanja sporočil oz. »govorjenje in razlaganje«,
- učinkovit način sprejemanja sporočil oz. tako imenovano »poslušanje«.

Da je javno nastopanje trenerja oziroma njegovo sporočanje čim boljše, mora svoje misli in ideje v posameznem govoru posredovati jasno in glasno ne glede ali sporoča informacijo v posameznem razgovoru ali pred skupino. Ob tem je pomembno, da svoje poglede posreduje samozavestno. Pri trenerju je pomembno, da začuti, da se igralci odzivajo nanj, da ga sprejemajo in mu verjamejo.

Trener mora imeti ves čas sporočanja v mislih cilj, ki ga želi doseči. Prav tako je priporočljivo, da si trener za cilj postavi povečanje samozavesti in izboljšanje komunikacije z okolico, hkrati pa naj z vedno večjim optimizmom gleda na svoja prizadevanja.

Ob tem mora razkrivati svoje misli in čustva, pri čemer se z obvladovanjem večšine komuniciranja z okoljem pridobiva samozavest, kar pa pomeni, da se čustveno bogati ter se telesno bolje počuti. Trener mora vedno vedeti, kar ga poslušalci sprašujejo in kar hočejo le ti slišati (Bon, 2007).

Pri komunikaciji ima pomembno vlogo tudi pohvala. S tem, ko damo stranki vedeti, da ji gre dobro in da napreduje, jo bomo samo dodatno motivirali, da nekaj zmore in da ji bo uspelo. Izhajati moramo iz tistega, kar je stranka naredila dobro in moramo to pohvaliti, četudi je stranka naredila ogromno napak. To jo bo namreč dodatno motiviralo. Pohvala naj bo kratka, konkretna in resnična, takšna da ji bo stranka verjela. Najprej vedno pohvalimo tisto, kar je bilo dobro, šele nato dodamo, kar lahko izboljša (Homšak, 2007).

1.5 MOTIVACIJA

Psihologi različno definirajo motivacijo.

»Motivacija je proces izzivanja (zbujanja) človekove aktivnosti, njenega usmerjanja na določene predmete in uravnavanja, da bi se dosegli boljši cilji. Gibalne sile, ki aktivnosti izzivajo, krepijo in usmerjajo v cilje, imenujemo motive.« (Marentič Požarnik, 1988, str. 81)

»Motivacija v najširšem smislu predstavlja usmerjeno in dinamično komponento vedenja, ki je značilna za vse živalske organizme od najpreprostejših enoceličnih ameb do človeka. Vključuje spodbujanje aktivnosti in njeno usmerjanje.« (Tušak, 2003, str. 29).

Mednick, Higgns in Kischenbaum (1975, v Tušak in Tušak, 2003) menijo, da motivacijski koncept običajno vključuje biološke in družbene faktorje učenja. Ti začnejo, vzdržujejo in zaključijo k cilju usmerjeno vedenje.

Kagan in Havemannova definicija (1976, v Tušak in Tušak, 2003) pravi, da motivacijo razumeta kot pojem, ki se nanaša na sile, ki uravnavajo vedenje, ki se je začelo zaradi gonov, potreb ali želj in je usmerjeno k cilju. Ob tem pa pravita tudi, da motivacija daje energijo, usmerja, ohranja in vzdržuje določeno vedenje.

Psihologa D. Fuoss in R. Troppmann (1981, v Tušak in Tušak, 2003) pa v zvezi z motivacijo navajata nekatere ključne točke:

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

individualno smer. Cilji dajejo človeku vidno oporo, nekaj s čimer delamo, da bi zadovoljili potrebe. Atraktivnost cilja je povezana s količino frustracije, ki jo doživljamo, če potreb ne uspemo zadovoljiti.

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

Za lažje razumevanje teorij motivacij si lahko pomagamo s klasifikacijami teorij.

Tušak in Tušak (2003) ločita štiri glavne tipe motivacijskih teorij:

Kognitivne teorije motivacije

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

Hedonistične teorije motivacije

Hedonizem je dimenzija ugodja. Gre za princip, ko so zadovoljstvo ali sreča ali ugodje sprejeti kot največja dobrina. Gre za »predanost« ugodju. Doseganje ugodja postane najpomembnejša stvar. Oseba je aktivna, da bi dosegla zadovoljstvo oz. se izognila bolečini ali nezadovoljstvu. Občutki ugodja in bolečine, zadovoljstva in nezadovoljstva vplivajo na naše vedenje, na katerega pa poleg teh občutkov vplivajo še socialni, kulturni in nekateri drugi faktorji, npr. percepcija. Glavna slabost teh teoretičnih konceptov je v tem, da so občutki ugodja in bolečine ter zadovoljstva in nezadovoljstva precej subjektivni.

Instiktivistične teorije motivacij

Pri instiktivističnih teorijah nagoni predstavljajo najbolj poenostavljeno in preprosto razlago večine vedenja. Instinkt oz. nagon te teorije razumejo kot identični, vsem ljudem skupni vedenjski vzorec, ki je bolj verjetno prirojen kot naučen. Slabost teh konceptov je bila predvsem v tem, da so vedenje samo označili kot instinktivno oz. nagonsko, s čimer ga še niso

razložili. Zato danes večina psihologov v precejšnji meri zavrača instinktivistične teorije motivacije.

Teorije gona

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

V zadnjih letih je šel razvoj predvsem iz atribucijske teorije v različne podsmeri. Pristopi so kljub temu ostali kognitivni. V zadnjih letih pa so raziskovalci poskušali kombinirati kognitivni pristop s socialnimi vplivi. Tako imenovani socialno-kognitivni pristop predstavlja nova, sodobna pojmovanja motivacije, ki težijo k integraciji vseh pristopov (Tušak in Tušak, 2003).

Motivacija ima zelo pomembno vlogo pri ukvarjanju s kakršnokoli športno dejavnostjo in fitnes pri tem ni nobena izjema. Vendar pa je motivacija izjemno širok pojem. Nekdo mora najprej najti motiv, da sploh pride na vadbo, v mojem primeru v fitnes. Ljudje zaradi različnih razlogov začnejo z vadbo: zdravje, izgled, vrhunski šport, ... Ko je vadeči v fitnesu, ga je potrebno primerno motivirati tudi med samo vadbo. Želimo si namreč, da v eni vadbeni enoti kar se da najbolj izkoristimo čas.

Če torej želimo vadečega motivirati med vadbo, moramo poznati pojem: storilnostna motivacija.

Raziskovalci motivacije v športu so se opredelili predvsem na faktorje osebnosti, socialne faktorje in misli, ki pritegnejo športnikovo pozornost že dolgo v času treninga in priprav. Športnik oziroma vadeči je odgovoren za dokončanje naloge, ki že sama po sebi vključuje določen izziv. Take okoliščine v veliki meri določajo motivacijske dispozicije in kognitivne predpostavke, ki vplivajo na športnikovo vedenje v storilnostnih situacijah (Tušak in Tušak, 2003).

Determinante storilnostnega vedenja so (Tušak in Tušak, 2003):

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

Tušak in Tušak (2003) navajata, da je storilnostno vedenje najpogosteje definirano kot vedenjska intenziteta (poskušati bolje, močneje itd., »trying hard«), kot vztrajnost (vztrajati kljub možnim negativnim posledicam oz. neuspehom ali počasnemu napredovanju), kot izbira možnih akcij oz. aktivnosti za doseganje cilja in kot nastop, izvedba oz. rezultat te aktivnosti.

V športu govorimo o storilnostnem vedenju takrat, ko se vadeči trudijo močneje kot bi se sicer, ko se koncentrirajo bolj kot običajno, polagajo več pozornosti vsemu v zvezi s športom, izbirajo daljše treninge, nastopajo bolje .

Tušak (2003) meni, da storilnostna motivacija predstavlja pomemben psihološki fenomen za našo družbo. Ločimo tri psihološke pristope k storilnostni motivaciji.

Prvi je aplikacija splošnih motivacijskih teorij na specifične procese storilnostne motivacije. Drugi predstavlja razvoj bolj omenjenih teorij, specifično orientiranih k storilnostni motivaciji. Tretji pa je aplikacija storilnostnega modela v športu, t.i. perspektiva storilnostnih ciljev v okviru socialno-kognitivne perspektive.

Storilnostna motivacija je težnja po opravljanju zahtevnejših nalog, ki jo spremlja pozitivno čustvo (užitek). Ta bi se naj razvil med tretjim in osmim letom starosti otroka. Storilnostna motivacija je v veliki meri odvisna od vzgoje. Značilna je za ambiciozne ljudi in je velikokrat prisotna pri tveganih situacijah, ki mlade večkrat privlačijo. Storilnostna motivacija se pojavi zaradi želje po uspehu, zaradi strahu pred neuspehom (Deželak, 2010).

Različni avtorji ob tem ločijo več vrst storilnostne motivacije (Tušak, 2003):

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

Pri negativni storilnostni motivaciji pri nekaterih športnikih gre za težnjo po uspehu za vsako ceno ne glede na vloženo delo. Značilna bi naj bila predvsem za mlade, ki največkrat ne tekmujejo ali trenirajo zase, ampak za starše (družino) oziroma za trenerja. Poleg tega je negativna storilnostna motivacija lahko značilna tudi za tiste mlade športnike, ki še niso dosegli večjih uspehov, pa so le ti za njih primarnega pomena (Šajber Pincolič, Tušak, Kapus in Bednarik, 2001).

Musek (1977) trdi, da na uspešnost ob motivaciji vpliva tudi znanje, izkušnje, prizadevnost in marljivost. Uspeh je v prvi meri odvisen od znanja, oziroma od tega, kar posameznik zna. Nato od motiviranosti in raznih dinamičnih lastnosti posameznikovega značaja in temperamenta, od tega, kaj posameznik hoče in kako to hoče. Poleg tega, pa je uspeh odvisen tudi od tega, kar nekdo more oziroma zmore. Musek pravi tudi, da: »kljub temu, da so nekateri posamezniki enako motivirani, so lahko med njimi razlike v uspešnosti, saj so nekateri bolj sposobni. Ob enakem znanju in motivaciji bi naj sposobnejše osebe dosegle večji uspeh kot manj sposobne« (str. 160).

Med posamezniki so velike razlike v razvitosti storilnostne motivacije, ki jo lahko opredelimo kot pričakovanje, da bomo našli zadovoljstvo v obvladovanju težkih, zahtevnih dejavnosti, pri katerih se učinek meri. Jasno je, da so nekateri ljudje bolj »ambiciozni« – dajejo vse od sebe, ob tem pa se ženejo za visokimi dosežki tudi kadar jih nihče ne kontrolira in kadar ne pričakujejo neposrednih zunanjih spodbud (pohvale, ocene). Takšne ljudi privlačijo dovolj težke dejavnosti, v katerih imajo vsaj 50-odstotno možnost, da uspejo, in dejavnost, ki vsebuje element tveganja (tekmovalne situacije, šport). Na drugi strani pa so ljudje, ki so mnogo bolj previdni ali pa se lotijo dejavnosti le pod zunanjim pritiskom.

Storilnostna motivacija je sicer razmeroma stalna človekova lastnost, katere osnove se poleže že v otroštvu, med tretjim in osmim letom. Pri tem je pomembno, da otroka starši in drugi ljudje v njegovi okolici spodbujajo k dosežkom, da mu dajejo tudi merila za kvaliteto dosežkov, mu puščajo dovolj samostojnosti za preizkušanje lastnih sil in ga hvalijo ob doseženih uspehih, ob neuspehih pa so nevtralni oziroma jih ignorirajo (Marentič Požarnik, 1988).

Marentič Požarnik (1988) je ugotovila, da razlikujemo več tipov storilnostne motivacije. Pri nekaterih namreč prevladuje želja po uspehu, pri drugih pa je glavno gibalno dejavnost strah pred neuspehom, želja, izogniti se bolečim razočaranjem, če bi v storilnostni situaciji slučajno odpovedali. Pri večini ljudi najdemo obe sestavini, vendar pa sta obe sestavini v različnem sorazmerju.

Značilnosti posameznika, ki je visoko storilnostno orientiran, so, da dela dobro v različnih pogojih negotovosti, da je pripravljen na dolgotrajno in trdo delo, da je prepričan da samo trdo delo vodi do rezultata in vpliva nanj, da strmi k zadovoljstvu, optimizmu, samozavedanju, da je sposoben odložitve zadovoljstva ter da vztraja v aktivnosti.

Visoko storilnostno motivirani športniki izbirajo takšne cilje, ki jim predstavljajo določen izziv, hkrati pa so jim dosegljivi. Takšni športniki imajo raje naloge, kjer so rezultati neposredno odvisni od dela in od sposobnosti, ne pa od sreče in naključja. Ob svojem delu pa takšni športniki potrebujejo tudi povratno informacijo o svoji uspešnosti. Taka informacija pa mora biti vedno pozitivna, objektivna in korektna (Tušak, 2003).

McClelland (1965, v Tušak in Tušak, 2003) je izdal tudi formalni program za povečanje posameznikove storilnostne motivacije. Tušak in Tušak (2003) sta navedla nekatere sugestije, ki sta jih sestavila na osnovi tega programa in sta jih prenesla v športno situacijo kot oblike samopomoči pri storilnostni motivaciji:

- Ustrezna sestava treninga (trening je potrebno sestaviti tako, da bo obstajala stalna pozitivna povratna informacija o doseženih ciljih. Gre za umetnost sestavljanja nalog na način, da športnik dosega cilje »malo po malo« in konstantno dobiva nagrado. Športnik zato vedno čuti potrebo po doseganju vedno več in več).

- Prezentacija visoko storilnostno orientiranih in uspešnih modelov (priskrbeti moramo modele, ki so visoko storilnostno motivirani, ki so uspešni v doseganju svojih ciljev. Ko bo na primer športnik videl uspehe drugih okoli sebe, bo to stimuliralo tudi njega).
- Modifikacija samopodobe (visoko storilnostno motivirani ljudje stalno iščejo nove izzive, nove odgovornosti, zahtevajo stalno povratno informacijo o svojih uspehih. Izkušnje si želijo tako močno, da jih pravzaprav že kar potrebujejo. Take potrebe je mogoče razviti s pomočjo rekonceptualizacije posameznika kot nekoga, ki je visoko storilen. Prvi korak je, da si športnik predstavlja sebe kot nekoga, ki je uspešen in storilnostno motiviran. V pripravi športnika v ta namen pogosto uporabljamo tehnike vizualizacije in avtosugestije).
- Kontrola dnevnih sanjarjenj (športnik se mora učiti vplivati na svoje fantazije in sanjarjenje na način, ki bo njegovo motivacijo vzpodbujal, ne pa zaviral).
- Strukturiranje optimalne situacije okolja (ustvariti optimalno situacijo okolja, ki bo športniku omogočal doseči lastne cilje).

Vesić (2006) meni, da je najboljša motivacija takrat, ko športnik vzdrži vsakdanje napore in vse treninge tudi pri večjih obremenitvah, ki pa posledično vodijo do vrhunskih rezultatov. Do tega pridemo le s tem, da ugotovimo pravi »rdeči gumb«. Vsak športnik ima namreč tako imenovan »rdeči gumb« – svoj razlog, zaradi katerega trenira oziroma se športno udejstvuje, na trenerju pa je, da ta gumb (razlog) najde in pravilno pritisne nanj.

Pri treningu je zelo pomembna tudi samomotivacija. Športniki, ki so (dovolj) samomotivirani delujejo v športu zaradi čistega užitka. Ne potrebujejo nobenih nagrad za sodelovanje, v športu niso zaradi tega, ker to želijo njihovi starši, trenerji ali vrstniki. Ključnega pomena je, da se pri ukvarjanju z določenim športom ali aktivnostjo osredotočite na tisto, kar vas vznemirja. Eden izmed načinov, ki vam pomaga, da postanete bolj motivirani pa je, da določite cilje, ki vam bodo pomagali do poti, da dosežete svoj zelen rezultat (Goal setting and self motivation, 2012).

Za povečanje motivacije veliko športnikov uporablja tudi tehniko imenovano: »pozitivna govorica samemu sebi« (positive self-talk technique). Pri nas ta izraz lahko imenujemo tudi avtosugestija. Avtosugestija je zaveden ali nezaveden proces, pri katerem sami sebe prepričamo ali sami sebi damo neko misel (Avtosugestija, 2011).

To tehniko uporabljamo za povečanje motivacije. To je notranji glas, ki športniku daje več motiva. Z ustreznim ponavljanjem določenih stavkov, se lahko med vadbo ali med nastopom še dodatno motiviramo. Eden izmed najbolj znanih samomotivatorjev, ki je uporabljal to tehniko je bil legendarni boksar Mohammed Ali, ki si je ves čas ponavljal stavek: »jaz sem največji in najboljši«. Ta stavek je imel takšno moč, da so mu verjeli celo njegovi nasprotniki (Motivation in sports psychology, 2012).

1.6 POSTAVLJANJE CILJEV

Tako kot pri drugih športih, je tudi pri vadbi v fitnesu izjemno pomembno, da si pred pričetkom postavimo cilj. Postavljanje ciljev je namreč eden izmed načinov kako še povečati motivacijo. Tušak in Tušak (2003) menita, da je postavljanje ciljev ena najpomembnejših športnikovih aktivnosti v procesu motiviranja. Športnik si namreč postavi določene cilje, ki jih poskuša doseči preko ustreznega vedenja. Ti cilji naj bi zadovoljili določene športnikove potrebe. Športnik si na vmesni poti do glavnega cilja postavlja tudi manjše, lažje dosegljive cilje, da na poti ne izgubi morale. Veliko lažje je namreč doseči končni cilj preko več manjših ciljev (podciljev).

Cilj sicer predstavlja koncentracijo ali tako imenovani fokus in športniku omogoča, da usmeri omejeno količino energije in časa v najbolj produktivno smer oz. aktivnost. To pomeni, da moramo za dosego določenega cilja, racionalizirati čas in potrošnjo energije ter usmeriti pozornost v točno želeno smer. S tem seveda zmanjšamo izgubo časa in energije v neproduktivne dejavnosti, pri nalogah pa moramo vztrajati tako dolgo dokler ne pridemo do želenega cilja.

Cilji v športu nam ob tem pomagajo, da se usmerimo na naloge in nam zato omogočajo najbolj racionalno in učinkovito porabo časa ter nam hkrati omogočajo eliminirati vpliv motečih dejavnikov in se usmeriti na tisto, kar je v resnici najbolj pomembno.

Pri tehniki postavljanja ciljev je pomembno, da izbiramo specifične cilje. Le ti namreč bolj zanesljivo vodijo do cilja kot pa splošni cilji. Tukaj si najlažje pomagamo s tem, da poskušamo izraziti nalogo v odstotkih.

Ob tem je priporočljivo, da si postavljamo kratkoročne cilje s časovnimi roki. Dolgoročne cilje je namreč veliko lažje doseči, če so le ti razdeljeni v serije kratkoročnih ciljev. Pomembna je tudi povratna informacija o uspešnosti. Dobri trenerji največkrat povejo svojim športnikom, kako so se odrezali. Naloga trenerja je, da je povratna informacija hitra in natančna.

Pri postavitvi ciljev je prav tako pomembno, da izbiramo izzivalne, pa vendarle dosegljive cilje. Trenerjevo delo je lahko tukaj zelo občutljivo ter težko, saj mora poiskati ravnotežje med cilji, ki so prelahki in zato premalo izzivalni, in tistimi, ki so pretežki ter se zato športnik že vnaprej preda. Velja sicer pravilo, da nekoliko težje cilje postavimo zelo samozavestnim športnikom, drugim pa prej raje postavimo nekoliko lažje cilje.

Vrednost ciljev je odvisna od množice dejavnikov, ki se v življenju športnika lahko tudi spreminjajo, zato velja, da je potrebno biti ob vsem tem tudi prožen oziroma fleksibilen. Včasih je potrebno, da cilje tudi sproti spreminjamo, saj lahko postanejo pretežki, prelahki ali celo brez izziva. Cilje moramo postavljati skupaj. To pomeni, da če trener in športnik načrtujeta cilje skupaj, da obstaja večja zavezanost le-tem. Tako tudi športnik na nek način čuti večjo odgovornost do samega sebe, na drugi strani se podobno počuti tudi trener, posledica vsega tega pa je večja učinkovitost obeh. Cel proces postavljanja ciljev je še bolj učinkovit če so cilji zapisani, če so ob vsem tem postavljene prioritete, če so opredeljeni časovni roki in če je definiran dnevnik, s katerim bomo spremljali proces treninga (Tušak, 2003).

Pri postavljanju ciljev moramo biti tako pozorni, da cilj vedno sprejmemo za svojega ter da si postavimo cilj, ki je za nas dosegljiv. Postaviti si moramo torej realen cilj, ki ga lahko dosežemo. Kajti, če si postavimo cilj, ki ga ne dosežemo je potem razočaranje lahko toliko večje.

Rasche (2011) meni, da je pri postavljanju ciljev najpomembnejše, da si le te postavimo pametno, ne brezglavo, da so ti dosegljivi. Pomembno je, da so cilji specifični, realni, pravilno usmerjeni ter merljivi. Po njegovem mnenju obstajajo tri vrste ciljev: kratkoročni, srednjeročni in dolgoročni. Ne glede na to, kakšen je cilj, je pomembno, da jih povemo na glas in si jih zapišemo tja, ker bodo vsak dan vidni. Da bi prišli do zadanega cilja, moramo pripraviti pravilno strategijo.

Eden izmed načinov, kako lažje doseči svoje cilje je tudi lahko, da naredimo posebno zavezo. To lahko naredimo na način, da podpišemo pogodbo. To je pisna izjava ali niz izjav, s katerimi obljublamo, da jim bomo sledili. Na primer: »rad bi izboljšal svoj udarec pri tenisu, zaradi tega bom delal na tem udarcu vsaj dve uri na teden«. To izjavo lahko podpiše tako športnik oziroma vadeči, kot njegovi starši, trener, vrstniki... Tako imenovana pogodba naj bo

nekje, kjer je vsak dan vidna (bodisi na ogledalu, v spalnici pri postelji, na hladilniku...). Namen tega je, da boste pogodbo čim večkrat dnevno videli ter jo prebrali, ter se spomnili kaj je vaš cilj, ki ste si ga zadali (Goal setting and self motivation, 2012).

Če imamo cilj, moramo temu cilju podrediti tudi mentalno vadbo. Po antropologiji se predstava o človeku glasi (Rahm, Otte, Bosse in Ruth-Hollenbach, 1999): »Človek je telo, duša in duh. Je bitje v času in prostoru. Je ena celota«. Po navedeni definiciji zato lahko sklepamo, da je pomembno, da tudi pri vadbi ne vključimo samo telesa, ampak tudi dušo in duh. Potrebno je namreč upoštevati celoto. To lahko dosežemo tudi z avtogenim treningom oziroma s sprostitveno tehniko. Gre za obliko preproste samohipnoze v kateri si postavimo jasen cilj oziroma nalogo. S tehniko vodenja misli lahko naredimo bolj optimalni trening kot bi ga lahko sicer. Avtogeni trening je razvil nemški profesor, doktor medicine Johannes Heinrich Schultz (Lindemann, 1988). Avtogeni trening sicer uporablja metodo avtosugestije s katero lahko predvidimo določene situacije. Tušak (v Senčar, 2013) ugotavlja, da katerakoli meditacija zahteva premik iz okolja v sebe, ter da moramo poiskati nekakšno pot do sebe ter izključiti vse tisto, kar se dogaja v okolju. Ko to naredimo v odnosu do sebe nismo brez nadzora, kar pa nam posledično omogoča lažje razvijanje svojih potencialov.

Cvetko (2011) je ugotovil, da metoda avtogenega treninga zahteva vztrajnost, ki je izražena, ko pri človeku obstajajo: potreba po sproščanju, drugačnemu življenju... Za kar pa je potreben motiv. Ta namreč vzpodbuja vztrajnost in samo to privede do uspeha.

Kajtna (v Senčar, 2013) zatrjuje, da je vsak šport razred zase, zato je nujno, da športnik ter trener skupaj najdeta najboljši način, kako uporabljati tehnike sproščanja za doseganje ravno pravega aktivnega počutja.

Priznan psiholog Z. Strniša se med drugim že vrsto let ukvarja z avtogenim treningom, ki ga uspešno prenaša na številne vrhunske športnike. Z. Strniša (osebna komunikacija, 16.4. 2013) meni, da lahko avtogeni trening uporabljamo tudi pri vadbi v fitnesu, ter da lahko le ta pozitivno vpliva na storilnostno motivacijo. »Na tekalni stezi vadeče v fitnesu velikokrat »moti« televizija, revije... Z avtogenim treningom lahko dosežemo, da se vadeči skoncentrira na vadbo, razmišlja o mišicah, ki delujejo ob vadbi ter s koncentracijo s časoma tudi zniža srčni utrip ob vadbi. Prav tako lahko avtogeni trening pomaga tistim, ki dvigujejo uteži. Z metodo avtogenega treninga, z zamišljanjem kako poteka vadba lahko dano vadbo bolje

izkoristimo«. Strniša ob tem meni, da lahko avtogeni trening pomaga pri fitnesu v tem, da zniža hormone po vadbi (noradrenalin, adrenalin, kortizol). Ob tem lahko zaradi treninga posledično lažje zaspimo.

1.7 DOSEDANJE RAZISKAVE

Na temo motivacije pri fitnes vadbi so bile opravljene številne raziskave. Spodaj jih je zapisanih nekaj, ki so se mi zdele najbolj zanimive, oziroma sem bil mnenja, da so najbolj primerne, da jih vključim v svojo raziskavo.

Ryan in sod. (1997) v svoji raziskavi govorijo o tem, da se vadba pogosto izvaja zaradi zunanjih dejavnikov, ki so povezani s telesom (izboljšanje izgleda in pripravljenosti). Pri tem se postavlja pomembno vprašanje ali zunanji motivi (zunanja motivacija) pozitivno vplivajo na vztrajnost vadbe. V raziskavi so ugotovili, da čeprav se po navadi ljudje (stranke) odločajo, da začnejo z vadbo zaradi zunanjih razlogov, je notranja motivacija (npr. tekmovalnost, uživanje v vadbi) kritičen faktor za vztrajanje pri vadbi. Uživanje v vadbi je pomemben dejavnik, ki vpliva na obisk in vztrajanje pri vadbi, zato je pomembno, da se uporablja pri vadbi več notranje motivacije (npr. tako da je vadba bolj zabavna in zanimiva, ali pa v obliki osebnega izziva). Pri osebah z zunanjo motivacijo so opazili, da je vztrajnost pri vadbi zelo povezana z doseganjem cilja pri vadečih. Vadbo so hitro opustili tisti, ki so želeli samo izboljšati svoj izgled, vendar po kratkem času niso opazili pozitivnih rezultatov ali sprememb.

Ugotovili so, da vadeči z večjo notranjo motivacijo, vadijo časovno dlje in bolj vztrajno. Prav tako pa je bilo opaziti pri tistih, ki so vadili zaradi izboljšanja pripravljenosti, da so le-ti vadili bolj zavzeto in težje. V raziskavi je kot najpomembnejši dejavnik za motivacijo pri vadbi navedeno uživanje v sami vadbi.

Černohorski in sod. (2002) so v svojih raziskavah ugotavljali razlike v nekaterih izsekih motivacijskega in vrednotnega prostora vrhunškega športa glede na spol in vrsto športa. V raziskavo je bilo zajetih 341 športnikov in športnic 34 športov, ki imajo status svetovnega, mednarodnega in perspektivnega razreda v Republiki Sloveniji. Na tem vzorcu so uporabili štiri vprašalnike, ki so merili tri področja motivacije (tekmovalno-storilnostno motivacijo, športne usmeritve in samomotivacijo) in področje vrednot. Analiza je pokazala, da se športnice v tekmovalno-storilnostni motivaciji od športnikov statistično značilno razlikujejo le v motivu za izogibanje neuspeha. Primerjava vrednotnega prostora vrhunskih športnikov in športnic je pokazala na nekatere razlike, ki so tipične za posamezni spol in so družbeno pogojene.

Na Univerzi Brunel so delali raziskavo o tem, kako glasba vpliva na športnike. Ugotovili so, da glasba nanje vpliva inspirativno. Dobitnik zlate olimpijske medalje v veslanju, danes spoštovan trener Tim Foster uporablja glasbo skozi celoten trening. Ko njegovi vadeči delajo intervalno vadbo poslušajo glasno, hitro glasbo, v zadnjem delu treninga, v fazi sproščanja, pa poslušajo počasno, sproščujočo glasbo. Zato sta delo in čas za regeneracijo ločena z različno glasbeno spremljavo. Na omenjeni univerzi so tako ugotovili, da glasba povečuje delovno moč oziroma produktivnost, zmanjšuje napore, potreben trud in ob tem izboljša delovni afekt – užitek, občuten med aktivnostjo (Motivation in sports psychology, 2012).

Deželak (2010) je v svoji diplomski nalogi ugotavljala motivacijske značilnosti mladih kajakašev in kanuistov. Deželak v sklepu navaja, da motivacija zagotovo sodi med ključne dejavnike, in da bo rešitev z njo povezanih problemov tista, ki bo kreirala prihodnost vrhunškega športa. Še posebno zato, ker povečanje motivacije predstavlja legalno in dovoljeno sredstvo, morda celo nadomestek drugim, nedovoljenim sredstvom za doseg boljšega nastopa in uspeha, npr. dopingu ali goljufanju. Prepričana je, da je poznavanje motivacije izjemno pomembno. Pri mladih športnikih je namreč motivacija pomembna tema, ki jo je potrebno dobro poznati, saj je njihovo treniranje vse bolj strokovno in zahteva več psihološkega znanja trenerjev in vaditeljev. V svoji raziskavi je sicer ugotovila, da ni razlik v motivaciji med dekleti in fanti, kar je posledica starosti.

Razlike pri storilnostni motivaciji med spoloma pa je v svojem diplomskem delu raziskovala tudi Praunseis (1996). S pomočjo Costellovega in Willis-Bethovega vprašalnika je prišla do ugotovitve, da se pojavijo spremembe pri težnji po uspehu med spoloma ne glede na vloženo delo. Primerjala je rezultate pri uspehu glede na to, koliko dela so vložili. V obeh primerih se je izkazalo, da je težnja po uspehu pri športnicah višja kot pri športnikih.

Da so razlike v motivaciji, navajajo tudi nekatere raziskave (Pedersen in Darhl, 1997, v Kajtna in Tušak, 2007). V omenjeni ugotavljajo, da so športniki bolj tekmovalni, agresivni, aktivni in dominantni, medtem ko so predstavnice nežnejšega spola bolj usmerjene na cilj, so bolj organizirane in bolj upoštevajo pravila.

Tušak (1997) je v svoji doktorski disertaciji ugotavljal tudi razlike v storilnostni motivaciji med vrhunskimi in mladimi športniki. Potrdil je, da so razlike v negativni storilnostni motivaciji, ki pa se odražajo v težnji po uspehu za vsako ceno, tudi brez trdega dela, in pa v

težnji po izogibanju neuspeha na tekmovanju. Na drugi strani je ugotovil tudi, da v pozitivni storilnostni motivaciji in težnji po moči in vplivanju razlik ni. Negativna storilnostna motivacija je tako značilna za mlade športnike, ki so velikokrat nestrpni in si želijo uspeha ne glede na ceno. Ob tem se velikokrat bojijo tudi razočaranj. Tušak meni, da je to zaradi dejstva, da ne tekmujejo zase, temveč za druge (starše, prijatelje, trenerja...).

Študije (Reid-St., 2005) so pokazale, da so negativne misli, oziroma negativna govorica samemu sebi slabo vplivale na motivacijo med vadbo, oziroma sploh slabo vpliva na to, da začnemo z vadbo. Na univerzi v Pennsylvaniji so ugotavljali vpliv določenih tipov sporočil med vadbo kot so na primer samopotrditev (»lahko tečem 5km brez ustavljanja«), self-coaching (»drži se, lahko to narediš«), self-blaming (»zakaj ne moreš teči hitreje, počasnež?«) in obupati ("ne morem narediti tega"). Raziskovalci so vprašali 440 moških in žensk o pozitivnih ter negativnih mislih oziroma komentarjih, ki se »sprehajajo« skozi njihove misli, medtem ko telovadijo. Čeprav študija ni posebej pokazala kako ti občutki vplivajo na uspešnost med dejansko vadbo, je soavtor Conroy prepričan, da lahko negativne misli odvrčajo od vadbe ter da lahko zaradi tega med dano vadbo manj uživamo kot bi sicer, in da imamo zaradi tega manjšo korist od vadbe. Conroy ob tem sicer dodaja, da je nujno, da ste navijač oziroma navijačica samemu sebi. Če imate navado, da kritizirate samega sebe, lahko to še naprej počnete, vendar pa ob tem predlaga, da se poizkusite osredotočiti na to, kaj delate pravilno, namesto tega, da razmišljate o skrbih in neuspehu.

1.8 PREDMET IN PROBLEM

S pomočjo anketnega vprašalnika sem v diplomski nalogi skušal ugotoviti najpomembnejše razloge za storilnostno motivacijo v fitnesu v različnih fitnes centrih. Zanimalo me je predvsem zakaj, oziroma kako lahko določena oseba oziroma vadeči naredi boljšo, bolj kakovostno vadbo, kako lahko dalj časa vadi, oziroma kdaj ter kako lahko naredi večje število ponovitev.

1.9 CILJI RAZISKAVE IN HIPOTEZE

Glede na predmet in problem raziskave sem postavil naslednje cilje:

1. Ugotoviti kaj vpliva na motivacijo vadečih.
2. Ugotoviti zakaj vadeči vztrajajo pri fitnes vadbi.
3. Ugotoviti kakšna je razlika v motivaciji med spoloma.
4. Ugotoviti razlike v motivaciji pri tistih, ki vadijo sami in tistimi, ki vadijo v paru ali skupini.

Glede na zastavljene cilje sem oblikoval naslednje hipoteze:

H1 – Lahko opredelimo dejavnike, ki pri vadečih povečajo vztrajnost pri fitnes vadbi.

H2 – Ni razlik med moškimi in ženskami v motivaciji.

H3 – Ni razlik v motivaciji med tistimi, ki vadijo samostojno in tistimi, ki vadijo v paru ali v skupini.

Prvi in drugi cilj se nanašata na H1, tretji cilj se nanaša na H2, četrti cilj pa na H3.

2 METODE DELA

2.1 VZOREC PREIZKUŠANCEV

V raziskovalno nalogo so bili vključeni moški in ženske, stari med 15 in 51 let, ki obiskujejo enega izmed fitness centrov v Mariboru in njeni okolici.

Sodelovali so trije fitness studii: Fitness center Betnava, fitness center Forma in fitness klub Maribor Pristan. V mesecu januarju sem razdelil anketne vprašalnike po omenjenih fitnessih in čez približno mesec dni pobral 100 rešenih anket. Vprašalnike so reševali tako moški kot ženske, ki obiskujejo fitness vadbo. Od tega je bilo 50 predstavnikov moškega ter 50 predstavnic ženskega spola. Anketni vprašalnik je vseboval vprašanja, ki se nanašajo na motivacijo oziroma storilnostno motivacijo pri vadbi v fitnessu.

2.2 PRIPOMOČKI

V diplomski nalogi sem uporabil dva vprašalnika in lastno sestavljeno anketo.

Vprašalnik storilnostne motivacije – Costello, 1967

Costellov vprašalnik storilnostne motivacije vsebuje 24 vprašanj zaprtega tipa na eni strani A4 formata. Merjenci odgovarjajo na postavljene trditve z DA, oziroma NE. Pozitivni odgovori se ob tem točkujejo z eno točko, negativno pa z nič točkami. S pomočjo Costellovega vprašalnika se ugotavljata dva faktorja (Lamovec, 1988):

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

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

Zanesljivost testa je bila sicer preverjena po metodi enakovrednih polovic in znaša 0,73 in 0,82. Oba faktorja pa ob tem tudi različno korelirata z nevrotičnostjo – prvi negativno (-0,30) in drugi pozitivno (0,60) (Tušak 1997).

Vprašalnik samomotivacije (SMI) - Dishman, Ickes in Morgan 1980

Vprašalnik samomotivacije vključuje 40 trditev na katere merjenci odgovarjajo s 5-stopenjsko lestvico. Vprašalnik meri samomotivacijo, oziroma notranjo motivacijo. Pri vprašalniku samomotivacije avtorji poročajo o koeficientu zanesljivosti alfa med 0,68 in 0,91, test-retest metoda pa je dala koeficient $r=0,92$ (Tušak, 1997).

Lastna anketa

Merjenci so izpolnili še splošni vprašalnik, kjer je bilo zastavljenih nekaj vprašanj o značilnostih merjencev (spol, starost, telesna višina, teža, izobrazba, status) in njihov tedenski oziroma letni obisk fitnes centra. Nato je sledilo še 11 trditev povezanih z motivacijo oziroma storilnostno motivacijo v fitnesu, na katere so anketiranci odgovarjali s 5-stopenjsko lestvico.

2.3 POSTOPEK

Podatke sem zbral s pomočjo lastno sestavljene ankete in dveh vprašalnikov. Te sem januarja razdelil v tri fitnes centre v Mariboru in okolici. Po dobrem mesecu sem vprašalnike pregledal in naredil statistično obdelavo podatkov z računalniškim programom Excel in SPSS.

3 REZULTATI IN RAZPRAVA

Pri raziskavi je sodelovalo 50 moških ter 50 žensk. Povprečna starost moških, ki so odgovarjali na vprašalnike, je 28, povprečna starost žensk pa 29. Anketirane ženske obiskujejo fitnes v povprečju 3 leta po 3-krat tedensko, moški pa 4 leta 4-krat tedensko.

Rezultati odgovorov na splošna vprašanja so zapisani v spodnji tabeli.

Tabela 2

Prikaz rezultatov na splošna vprašanja ankete

Spol	Povprečna starost	Najmanjša starost	Največja starost	Povprečen obisk fitnesa v letih	Povprečen obisk fitnesa na teden	Treniram z osebnim trenerjem	Treniram brez osebnega trenerja
Moški	28	18	47	4	4	3	47
Ženske	29	14	52	3	3	11	39

Najprej bom predstavil rezultate analize ali so odgovori na vprašanja različni za tiste, ki trenirajo z osebnim trenerjem in tiste, ki trenirajo brez.

Statistična analiza razlik med tistimi, ki pri vadbi sodelujejo z osebnim trenerjem (14 % vprašanih) in tistimi, ki vadijo brez (86 % vprašanih) pokaže statistično značilne razlike pri več vprašanjih. Zapisana so v spodnji tabeli.

Tabela 3

Analiza variance – ANOVA, med tistimi, ki v fitnesu sodelujejo z osebnim trenerjem in tistimi, ki ne

		M	SD	F	Značilnost (F)
Ukvarjanje s fitnesom v letih	Treniram z osebnim trenerjem	6,14	6,94	4,57	0,04
	Treniram brez	3,52	3,67		

	osebnega trenerja				
Vadba v paru ali z drugimi mi pomaga do boljših rezultatov	Treniram z osebnim trenerjem	4,29	1,07	5,77	0,02
	Treniram brez osebnega trenerja	3,42	1,28		
Z osebnim trenerjem opravi boljše trening	Treniram z osebnim trenerjem	4,71	0,61	22,92	0,00
	Treniram brez osebnega trenerja	2,81	1,46		
Izobrazba	Treniram z osebnim trenerjem	2,79	0,70	3,59	0,06
	Treniram brez osebnega trenerja	2,47	0,57		
Status	Treniram z osebnim trenerjem	2,21	0,97	3,79	0,05
	Treniram brez osebnega trenerja	1,74	0,81		

Legenda: M – aritmetična sredina; SD – standardna deviacija; Značilnost (F) – pomembnost parametra F

Razberemo lahko naslednje ugotovitve:

1. Tisti, ki se s fitnesom ukvarjajo dalj časa, se pogosteje odločijo za vadbo z osebnim trenerjem.
2. Tisti, ki vadijo z osebnim trenerjem se bolj strinjajo s trditvijo, da jim vadba v skupini pomaga do boljše vadbe (vprašanje 9).
3. Prav tako tisti, ki vadijo z osebnim trenerjem menijo, da jim osebni trener pomaga, da opravijo boljši trening (vprašanje 11).
4. Tisti, ki imajo višjo izobrazbo, se pogosteje odločijo za vadbo z osebnim trenerjem.
5. Večina tistih, ki vadijo z osebnim trenerjem, je zaposlenih ali samozaposelnih.

Pri ostalih vprašanjih ni statistično značilnih razlik med tistimi, ki vadijo z osebnim trenerjem in tistimi, ki vadijo brez njega. To pomeni, da na podlagi raziskave ne moremo trditi, da so

sodelujoči na ostala vprašanja različno odgovarjali zato, ker imajo oz. nimajo osebnega trenerja.

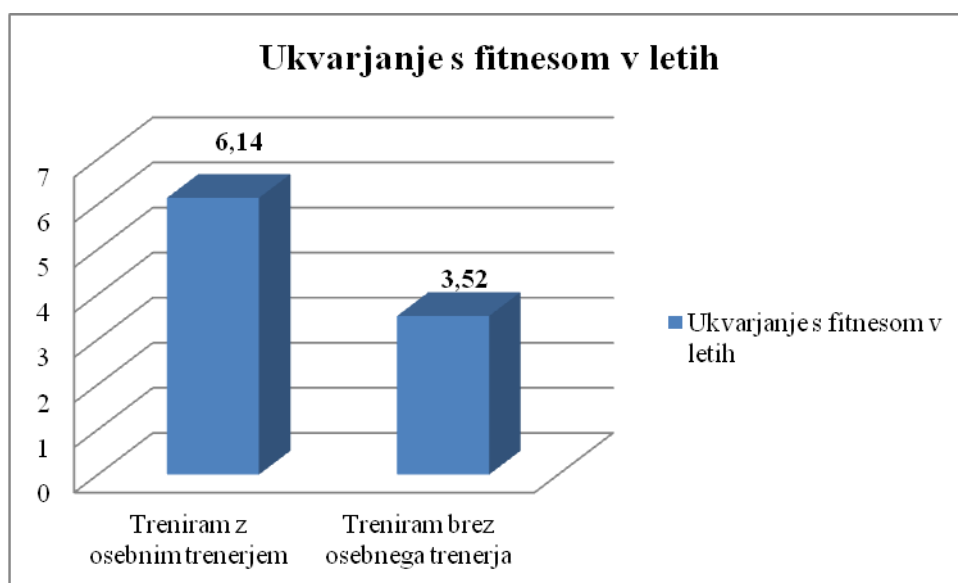
Razlaga rezultatov

1. Tisti, ki se s fitnesom ukvarjajo dalj časa, se pogosteje odločijo za vadbo z osebnim trenerjem.

Predvidevali smo, da bodo tisti, ki v fitnes hodijo že dalj časa bolj poznali zakonitosti fitnesa in ne bodo več potrebovali osebnega trenerja. V raziskavi se pokaže ravno obratno.

Rezultat lahko pojasnimo tako:

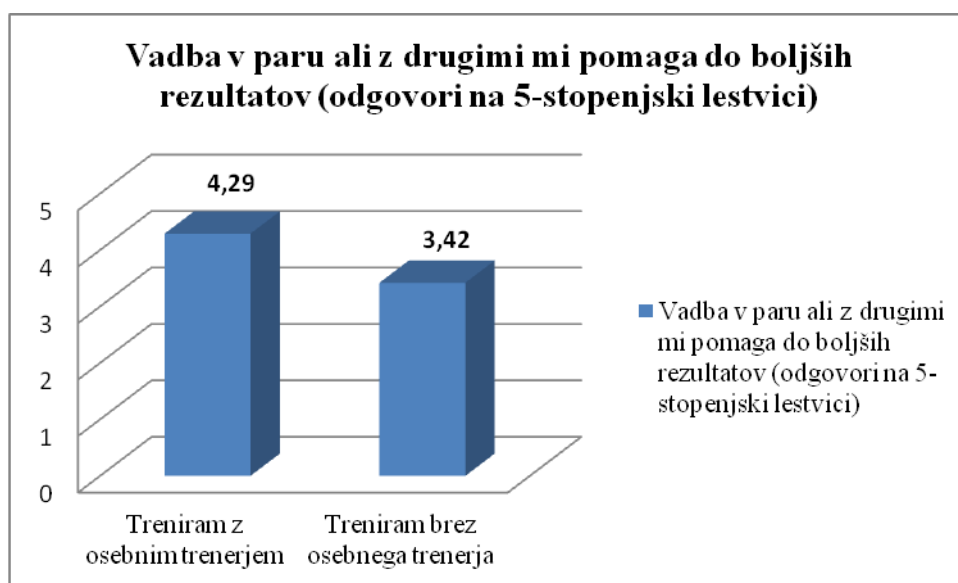
Vadeči, ki so že dalj časa v fitnesu, se bolj zavedajo, kako pomembno je, da vadbo opravljamo v paru ali z osebnim trenerjem. Trener pripomore k temu, da se vadba opravlja bolj intenzivno, z večimi ponovitvami oz. z večjo obremenitvijo. Pri tistih, ki imajo v fitnesu več izkušenj in izvajajo zahtevnejše vaje (večja obremenitev), je prisotnost druge osebe zaradi varnosti skoraj nujna. Primer je vaja potisk s prsi na klopici, kjer se lahko zgodi, da je utež pri zadnjih ponovitvah pretežka, partner pa v tem primeru pomaga dvigniti utež. Vadba z leti lahko postane enolična in monotona, zato lahko družba trenerja ali partnerja vadbo popestri.



Slika 1. Prikaz povprečnih vrednosti odgovorov na vprašanje, kako dolgo obiskujejo fitnes tisti, ki trenirajo z osebnim trenerjem in tisti, ki ne.

2. Tisti, ki vadijo z osebnim trenerjem se bolj strinjajo s trditvijo, da jim vadba v skupini pomaga do boljše vadbe.

Mislil sem, da bo rezultat drugačen. Pričakoval sem, da se individualisti odločajo za vadbo z osebnim trenerjem in ga zahtevajo čisto zase. Tisti ljudje, ki pa radi vadijo v paru ali skupini, pa se odločajo bolj za skupinske vadbe kot za fitnes. Raziskava pokaže nasprotno.

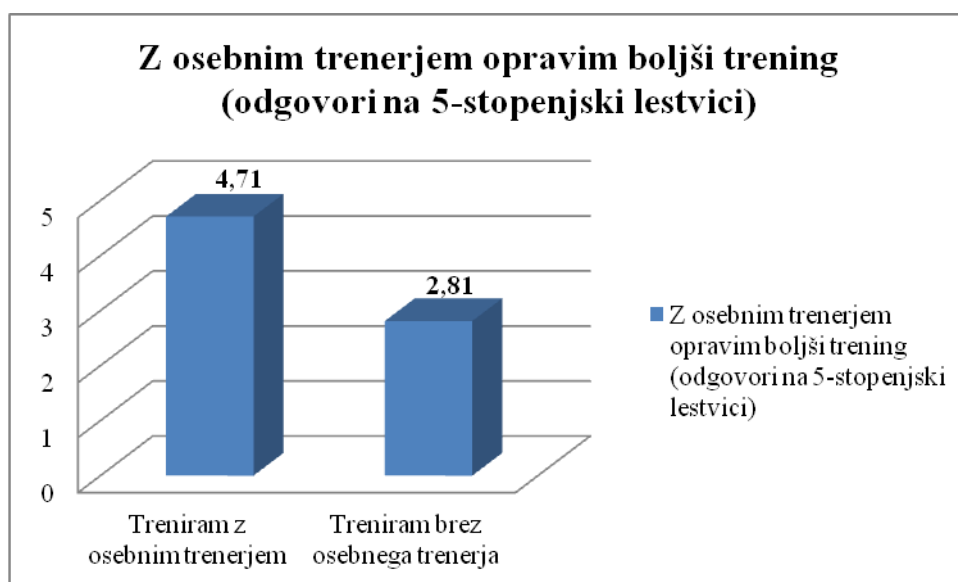


Slika 2. Prikaz povprečnih vrednosti odgovorov na vprašanje, koliko se strinjajo s trditvijo, da jim vadba v paru ali z drugimi pomaga do boljših rezultatov tisti, ki trenirajo z osebnim trenerjem in tisti, ki ne.

3. Tisti, ki vadijo z osebnim trenerjem menijo, da jim osebni trener pomaga, da opravijo boljši trening.

Ta rezultat je pričakovan. Nekdo, ki meni, da vadba z osebnim trenerjem ne izboljša treninga, se za takšen način vadbe po vsej verjetnosti ne bo odločil. Tisti, ki so kadarkoli vadbo opravljali ali jo še opravljajo z osebnim trenerjem, se zavedajo prednosti takšne vadbe. Velka je tudi verjetnost, da večina tistih, ki menijo, da jim osebni trener ne bi pomagal do boljšega treninga, le tega sploh niso še preizkusili, oziroma ne vedo kakšen je trening z osebnim

trenerjem. Quinn (2007) je sicer raziskovala med drugim tudi kakšne so prednosti, da imamo med vadbo osebnega trenerja. Med drugim meni, da osebni trener med vadbo še dodatno motivira, ob tem se lahko individualno posveti nekomu glede na njegove cilje, želje, (zdravstvene) težave. Ob tem meni, da osebni trener pomaga, da v kar se da najkrajšem možnem času naredimo največ. Glede na šport, s katerim se vadeči ukvarja, osebni trener s svojim znanje lahko tudi pomaga, da le ta izboljša svoje spretnosti, katere potrebuje pri svojem določenem športu. Osebni trener ti na nek način tudi pomaga, kako pravilno delati, ter kako postati na fitnessu samostojen.



Slika 3. Prikaz povprečnih vrednosti odgovorov na vprašanje, koliko se strinjajo s trditvijo, da z osebnim trenerjem opravijo boljši trening tisti, ki trenirajo z osebnim trenerjem in tisti, ki ne.

4. Tisti, ki imajo višjo izobrazbo, se pogosteje odločijo za vadbo z osebnim trenerjem.

Bolj izobraženi ljudje naj bi se po pričakovanjih bolj zavedali, kako pomembna je strokovna pomoč pri vadbi, zato sem pričakoval večjo razliko v rezultatu. Sicer je na različnih internetnih straneh oziroma na spletu ogromno člankov, knjig, ki so dostopni vsem ne glede na to, kakšno izobrazbo imajo. Navkljub temu, bi se naj tisti, ki imajo višjo izobrazbo bolj

zavedali tega, kako pomembna je strokovna pomoč, ki jo nudi nekdo, ki pomaga vadečemu pri vadbi.

5. Večina tistih, ki vadijo z osebnim trenerjem, je zaposlenih ali samozaposelnih.

Tisti, ki so finančno bolje preskrbljeni, si lažje privoščijo vadbo z osebnim trenerjem kot študentje in nezaposleni. Ker strošek najema osebnega trenerja ni majhen, sem takšen rezultat pričakoval. Raziskava pokaže, da se višje izobraženi ljudje pogosteje odločajo za vadbo s trenerjem, vendar pa je tukaj odstopanje manjše.

Na tem mestu lahko razmislimo tudi o hipotezi H3, ki pravi, da ni razlik v motivaciji med tistimi, ki vadijo samostojno in tistimi, ki vadijo v paru ali v skupini. Ugotovili smo že, da vadba v paru ali z osebnim trenerjem podobno motivira vadečega.

Iz spodnje tabele je razvidno, da razlike v motivaciji so. Tisti, ki vadijo z osebnim trenerjem, dosežejo statistično značilno višjo oceno (151,07 proti skupini, ki vadijo sami 145,35). Podatke smo dobili s pomočjo anketnega vprašalnika.

Tabela 4

Primerjava rezultatov koeficientov SMI tistih, ki imajo osebnega trenerja in tistih, ki nimajo osebnega trenerja

		SMI koeficient
Osebni trener	Da	151,07
	Ne	145,35

Razlaga rezultatov:

Osebni trener ali partner pri vadbi motivirata vadečega, saj je to tudi njuna vloga. Priporočljivo je, da se partnerja med seboj vzpodbujata predvsem takrat, ko enemu

primanjkuje volje za obisk fitnesa. V primeru, da sta partnerja dogovorjena za vadbo v določenem terminu in se en od partnerjev odloča ali bo šel ali ne, ga lahko motivira tudi to, da drugega partnerja ne pusti na cedilu. Prisotnost osebnega trenerja ali partnerja omogoča večje obremenitve ali več ponovitev med samo vadbo. Iz tega lahko sklepamo, da so razlike med motivacijo med tistimi, ki vadijo samostojno in tistimi, ki vadijo v paru ali v skupini. H3 je tako ovržena.

Analiziral sem tudi povezavo med pogostostjo obiska fitnesa na teden in ostalimi vprašanji. Razlike v odgovorih se pokažejo v naslednjih primerjavah:

Tabela 5

Primerjava rezultatov anketiranih, ki obiskujejo fitnes 1 do 2 tedensko in tistih, ki obiskujejo fitnes 3 ali večkrat tedensko

		M	SD	F	Značilnost (F)
V fitnes hodim zaradi napredka	1 do 2 krat tedensko	3,88	0,72	5,00	0,03
	3 ali večkrat tedensko	4,40	0,89		
smi	1 do 2 krat tedensko	137,81	12,14	4,08	0,04
	3 ali večkrat tedensko	147,74	18,89		
Testiranja me motivirajo	1 do 2 krat tedensko	3,19	0,98	3,46	0,07
	3 ali večkrat tedensko	3,76	1,16		
Ukvarjanje s fitnesom v letih	1 do 2 krat tedensko	2,69	3,07	1,48	0,23
	3 ali večkrat tedensko	4,12	4,51		
Vadba v paru ali z drugimi mi pomaga do boljših rezultatov	1 do 2 krat tedensko	3,25	1,39	0,97	0,33
	3 ali večkrat tedensko	3,60	1,26		

Legenda: M – aritmetična sredina; SD – standardna deviacija; Značilnost (F) – pomembnost parametra F

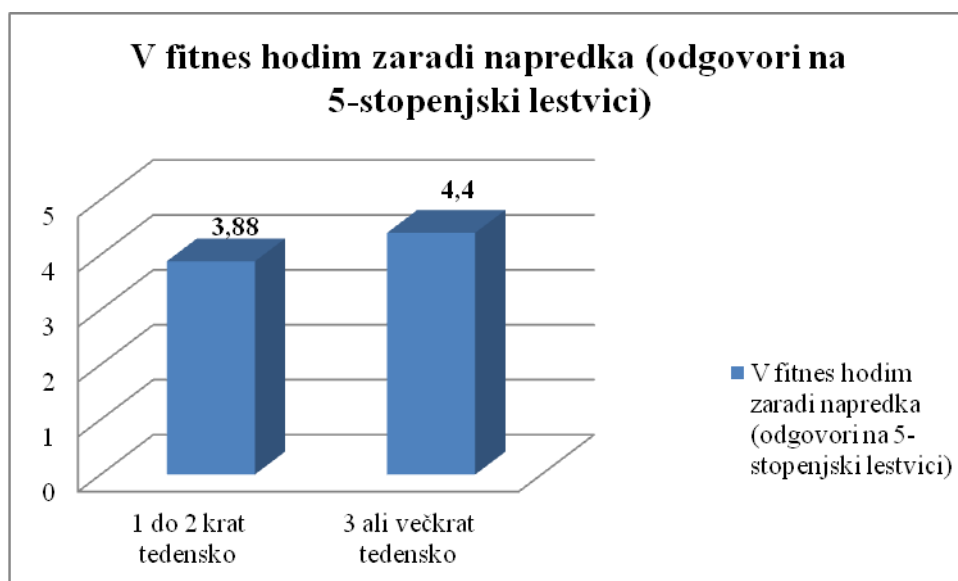
Povzamem lahko:

1. Tisti, ki vadijo bolj pogosto, se bolj strinjajo s trditvijo, da v fitnes hodijo zaradi napredka.
2. Tisti, ki so bolj notranje motivirani, večkrat tedensko zahajajo v fitnes.
3. Večino tistih, ki vadijo vsaj 3-krat tedensko, testiranja motivirajo.
4. Tisti, ki pogosteje obiskujejo fitnes, se s fitnesom ukvarjajo dalj časa.
5. Prav tako tisti, ki vadijo bolj pogosto, menijo, da jim vadba v paru ali z drugimi pomaga do boljših rezultatov.

Razlaga rezultatov

1. Tisti, ki vadijo bolj pogosto, se bolj strinjajo s trditvijo, da v fitnes hodijo zaradi napredka.

Ta rezultat morda kaže na to, da tisti, ki fitnes obiskujejo 3-krat ali več, to počnejo zato, ker si bolj želijo napredovati, kot tisti, ki ga obiskujejo manjkrat, vendar pa temu ni nujno tako. Anketirance sem vprašal, v kakšni meri se strinjajo s trditvijo. Izmeril sem, da se ena skupina bolj strinja s trditvijo kot druga, ne pa, da si ena skupina bolj želi napredovati kot druga. Sliši se sicer smiselno, da imajo tisti, ki v fitnesu trenirajo 3 ali večkrat tedensko, večjo željo po napredku, kot tisti, ki trenirajo redkeje, vendar pa z rezultati te raziskave tega ne morem potrditi.



Slika 4. Prikaz povprečnih vrednosti odgovorov na vprašanje, koliko se strinjajo s trditvijo, da v fitnes hodijo zaradi napredka tisti, ki trenirajo 1 do 2-krat tedensko in tisti, ki trenirajo 3 ali večkrat tedensko.

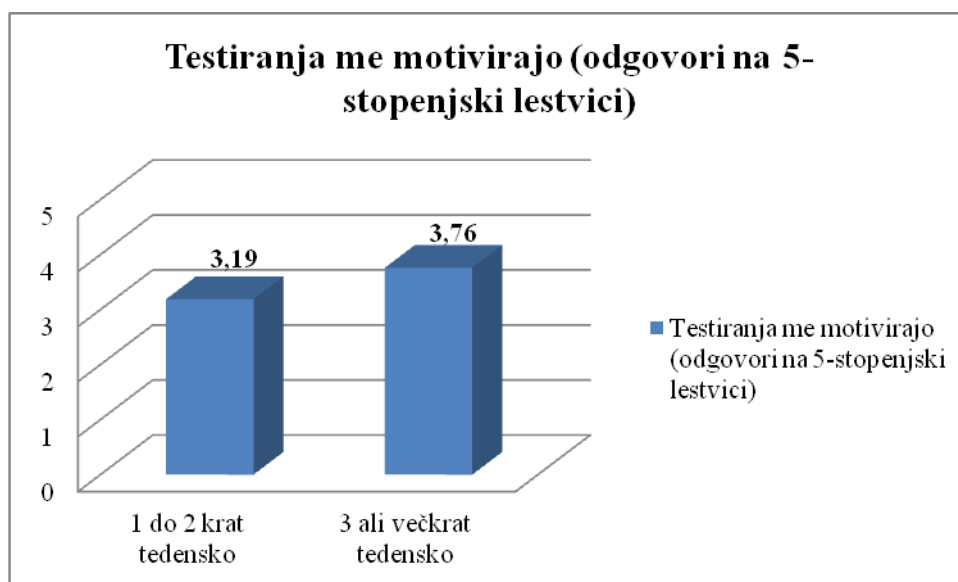
2. Tisti, ki so bolj notranje motivirani, večkrat tedensko zahajajo v fitnes.

Do statistično značilne razlike pride tudi pri indeksu SMI. Tisti, ki fitnes obiskujejo bolj pogosto, dosežejo statistično značilno višjo oceno (147,7 proti skupini, ki obiskuje manj pogosto z oceno 137,8). O zgoraj navedeni trditvi, so razmišljali že Ryan in sod. (1997). V raziskavi so ugotovili, da se po navadi ljudje (stranke) odločajo, da začnejo z vadbo zaradi zunanjih razlogov, notranja motivacija (npr. tekmovalnost, uživanje v vadbi) pa je nato kritičen faktor za vztrajanje pri vadbi. Zaradi tega lahko sklepamo, da tisti, ki so bolj notranje motivirani večkrat zahajajo v fitnes.

3. Večino tistih, ki vadijo vsaj 3-krat tedensko, testiranja motivirajo.

Tudi pri tem vprašanju sem pričakoval večjo razliko med rezultati. Menim, da če se zavedamo, da nas čez določen čas čaka neko testiranje, bomo zato fitnes obiskovali večkrat ter vadili bolj zavzeto. Pred pričetkom vadbe se ponavadi opravijo testiranja. Nato si določimo cilj ter datum novega testiranja, ki nas lahko motivira do te mere, da se bolj

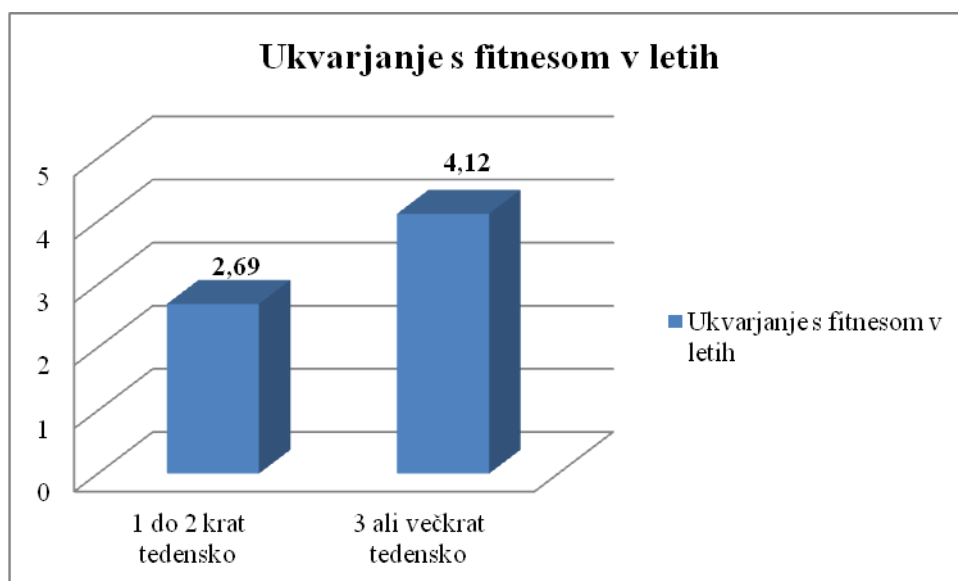
trudimo, saj se zavedamo, da nas čakajo nova testiranja. Najbrž je rezultat sicer posledica dejstva, da v praksi ni prisotnih veliko testiranj.



Slika 5. Prikaz povprečnih vrednosti odgovorov na vprašanje, koliko se strinjajo s trditvijo, da jim vadba v paru ali z drugimi pomaga do boljših rezultatov tisti, ki trenirajo 1 do 2-krat tedensko in tisti, ki trenirajo 3 ali večkrat tedensko.

4. Tisti, ki pogosteje obiskujejo fitnes, se s fitnesom ukvarjajo dalj časa.

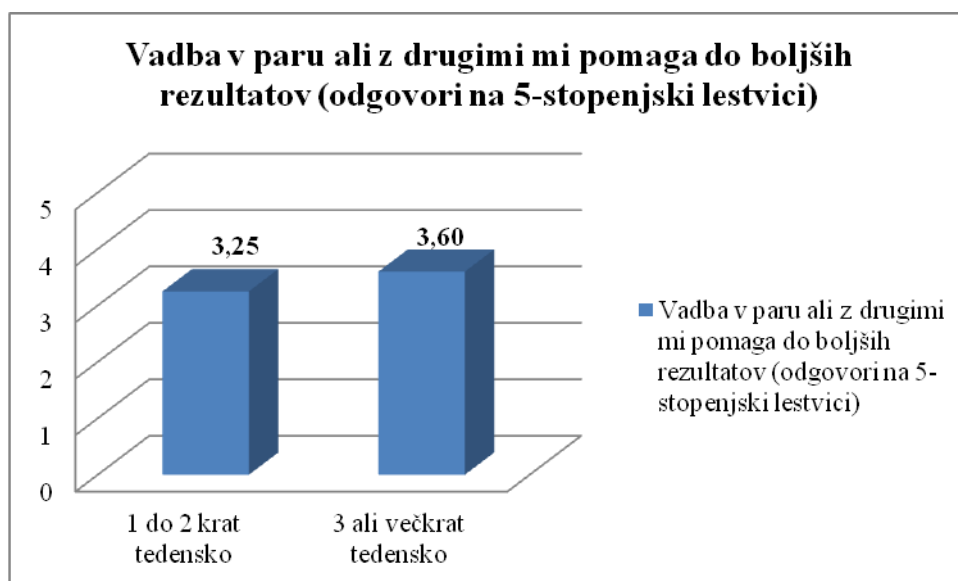
Aktivnost, s katero se ljudje ukvarjajo daljše časovno obdobje sčasoma postane del njihovega življenja. Če bi se torej prenehali ukvarjati s to aktivnostjo, bi imeli močan občutek primanjkljaja. Podobno velja tudi pri športu oz. fitnesu. Tistim, ki v fitnes zahajajo že dalj časa, je to postala navada, življenjski stil, tudi družabna aktivnost. Zaradi tega fitnes obiskujejo 3 ali večkrat tedensko.



Slika 6. Prikaz povprečnih vrednosti odgovorov na vprašanje, kako dolgo obiskujejo fitness tisti, ki trenirajo 1 do 2-krat tedensko in tisti, ki trenirajo 3 ali večkrat tedensko.

5. Prav tako tisti, ki vadijo bolj pogosto, menijo, da jim vadba v paru ali z drugimi pomaga do boljših rezultatov.

Če vadimo v paru, se lahko med seboj vzpodbujamo ob dnevih, ko nam manjka volje za trening. Partner lahko tudi vpliva na večjo motivacijo med samo vadbo. Sam bi zato pričakoval večjo razliko med rezultatoma.



Slika 7. Prikaz povprečnih vrednosti odgovorov na vprašanje, koliko se strinjajo s trditvijo, da jim vadba v paru ali z drugimi pomaga do boljših rezultatov tisti, ki trenirajo 1 do 2 krat tedensko in tisti, ki trenirajo 3 ali večkrat tedensko.

Da bi odgovoril na hipotezo H2 o razliki med motivacijo pri moških in ženskah, sem primerjal rezultate pri naslednjih vprašanjih:

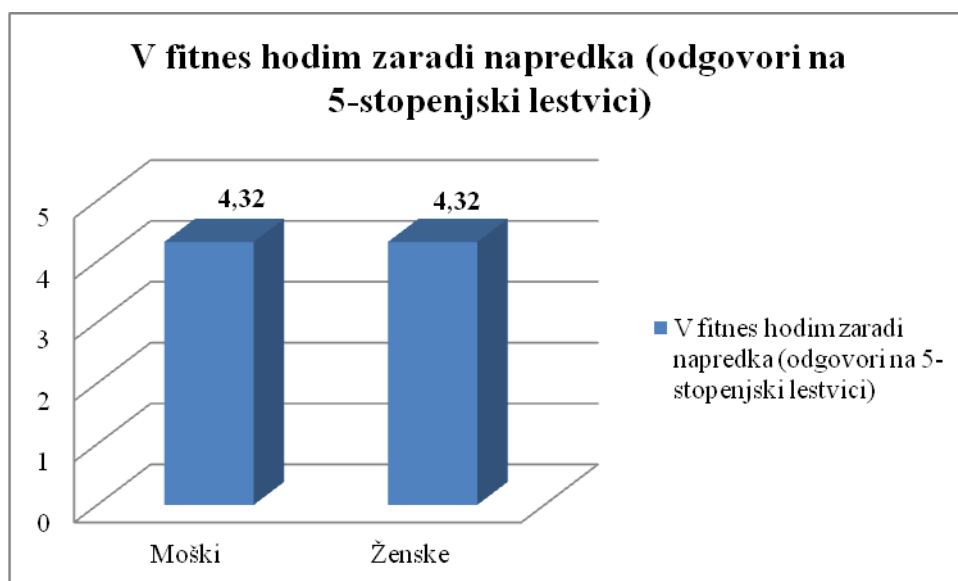
Tabela 6

Primerjava rezultatov med moškimi in ženskami

		M	SD	F	Značilnost (F)
Ukvarjanje s fitnesom na teden	Moški	3,98	1,04	9,86	0,00
	Ženske	3,24	1,30		
V fitnes hodim zaradi napredka	Moški	4,32	0,94	0,00	1,00
	Ženske	4,32	0,84		
smi	Moški	146,00	19,14	0,01	0,94
	Ženske	146,30	17,61		
Costello 1	Moški	6,12	1,83	5,53	0,02
	Ženske	7,00	1,92		

Legenda: M – aritmetična sredina; SD – standardna deviacija; Značilnost (F) – pomembnost parametra F

Hipoteza, ki sem jo postavil, pravi, da ni razlik pri motivaciji med moškimi in ženskami. Obema spoloma je v isti meri pomemben napredek in jim to predstavlja (dodatno) motivacijo. Rezultati odgovorov na vprašalnik o samomotivaciji se skoraj ne razlikujejo glede na spol anketirancev. Do ključnega odstopanja pa pride pri vprašanju o pogostosti obiska fitnesa. Rezultat 0,00 pri statistični značilnosti nam pove, da razlike med spoloma v motivaciji so. Da so razlike v motivaciji, navajajo tudi nekatere raziskave (Pedersen in Darhl, 1997, v Kajtna in Tušak, 2007). V omenjeni ugotavljajo, da so športniki bolj tekmovalni, agresivni, aktivni in dominantni, medtem ko so predstavnice nežnejšega spola bolj usmerjene na cilj, so bolj organizirane in bolj upoštevajo pravila. Da so razlike pri storilnosti motivaciji med spoloma je ugotovila tudi Praunseis (1996). Težnja po uspehu bi naj bila namreč pri športnicah višja kot pri športnikih.



Slika 8. Prikaz povprečnih vrednosti odgovorov moških in žensk na vprašanje, koliko se strinjajo s trditvijo, da v fitnes hodijo zaradi napredka.

Korelacije

Tabela 7

Prikaz korelacij med različnimi odgovori na vprašanja

Spremenljivka 1	Spremenljivka 2	Pearsonov r
Televizija me pri fitnes vadbi moti in me dekoncentrira.	Revije me pri fitnes vadbi motijo in me dekoncentrirajo.	0,79
Costello 1	SMI	0,52
Obisk fitnesa na teden	SMI	0,32
Obisk fitnesa na teden	V fitnes hodim, ker želim napredovati.	0,30
Status	Fitnes leta	0,30

Razlaga rezultatov

1. Povezanost teh dveh spremenljivk je povsem pričakovana. Če vadečega dekoncentrira televizija, ga motijo tudi revije in obratno.
2. Glede na to, da oba vprašalnika temeljita na motivaciji, je povezava smiselna. Pričakoval bi, da bo povezanost celo močnejša.

3. Nekdo, ki je bolj notranje motiviran, se bo večkrat tedensko odpravil na vadbo kot tisti, ki ima manj notranje motivacije.
4. Jasno je, da tisti, ki večkrat tedensko obiskujejo fitnes, bolj napredujejo. Pri tej povezavi bi zato pričakoval višji rezultat.
5. Rezultat lahko pojasnimo takole: zaposleni ljudje imajo sicer več finančnih sredstev, ki jih lahko namenijo obisku fitnesa, vendar pa ne nujno dovolj časa ali energije za vadbo.

Za premisliti je ostala še ena hipoteza in sicer H1, ki pravi, da lahko opredelimo dejavnike, ki pri vadečih povečajo vztrajnost pri fitnes vadbi. Pomagal sem si s spodnjo tabelo, v kateri so izračuni povprečnih vrednosti pri odgovorih na vprašanja o nekaterih dejavnikih, ki bi lahko vplivali na motivacijo pri vadbi. Anketiranci so na 5-stopenjski lestvici ocenjevali pravilnost trditev.

Tabela 8

Prikaz aritmetičnih sredin odgovorov na vprašanja o dejavnikih, ki lahko vplivajo na motivacijo pri vadbi

Trditev	M
Ob glasbi lažje delam, in sem bolj motiviran/a.	4,67
Ogledala mi pomagajo, da opravim boljši trening (več ponovitev, daljšo vadbo...).	3,33
Revije me pri fitnes vadbi motijo in me dekoncentrirajo.	2,30
Televizija me pri fitnes vadbi moti in me dekoncentrira.	2,22

Razlaga rezultatov

Ugotovimo lahko, da na motivacijo v veliki meri vpliva glasba, ogledala pa pozitivno vplivajo na kvaliteto treningov. Na Univerzi Brunel so tako ugotovili, da glasba na športnike vpliva inspirativno (Motivation in sports psychology, 2012).

Sklepam lahko tudi, da televizija in revije niti ne motijo, niti ne motivirajo vadečih v fitnesu.

Za potrditev hipoteze je pomembno, da smo sploh lahko prišli do takšnih rezultatov. Z vprašalnikom je torej možno priti do precej natančnih odgovorov, kar pa potrjuje hipotezo H1.

4 SKLEP

Z raziskavo smo dobili določene podatke o tem, kaj vse vpliva na vadečega, da v danem času kar se da najbolje izkoristi vadbo. Z raziskavo smo ugotovili, v kolikšni meri osebni trener vpliva na vadečega med vadbo. Zanimalo nas je tudi, kdo vse se odloča za najem trenerja ter poleg tega ugotovili tudi, če je kakšna razlika v motivaciji med tistimi, ki vadijo samostojno oziroma v paru ali skupni, ter ali je med ženskami in moškimi razlika v motivaciji. Ugotavljali smo tudi v kolikšni meri različni dejavniki (prisotnost trenerja oziroma drugih vadečih, ogledala, revije, televizija, glasba, testiranja) vplivajo na vadečega med vadbo.

V raziskavo smo vključili 100 oseb tako moškega kot ženskega spola, stari med 15 in 51 let, ki obiskujejo fitness centre v Mariboru in okolici. 50 je bilo predstavnikov ženskega ter 50 predstavnikov moškega spola. Ti so izpolnili anketni vprašalnik samomotivacije, storilnostne motivacije ter vprašalnik lastne ankete. Ko so bili odgovori anketirancev zbrani, smo izvedli kontrolo vseh dobljenih odgovorov. Le ti so obdelani s programom za statistično obdelavo podatkov SPSS ter z računalniškim programom Microsoft Excel.

Zavedamo se, da je vzorec zelo majhen, tako da dobljene rezultate enostavno ne moremo posploševati. Če bi naredili raziskavo z večjim vzorcem na podoben način, bi lahko vključili več oseb, ki se ukvarjajo s fitnessom, prav tako pa bi bilo nujno, da se raziskava dela na različnih koncih Slovenije, saj je na različnih koncih različen standard. Rezultate bi lahko tudi primerjali glede na regije. Z večjim vzorcem bi lahko dobljene rezultate nato nekoliko bolj posplošili.

Diplomsko delo bo tako v pomoč vadečim, ki si želijo napotke, kako s trenerjem ali brez do boljše ter bolj kakovostne vadbe. Prav tako bo v pomoč osebnim trenerjem, ki želijo izboljšati odnos, komunikacijo, ali pa bo morda samo v razmislek in bo pripeljala do novih idej in spoznanj.

Zavedam se sicer dejstva, katerega je zapisal že (Tušak, 1999), da je motivacija eden izmed ključnih dejavnikov, ki bo kreirala bodočnost športa, še posebej zato, ker predstavlja legalno in dovoljeno sredstvo, ali pa celo nadomestek drugim, nedovoljenim sredstvom za doseg želene cilja, npr. dopinga ali goljufanja.

5 LITERATURA

Avtosugestija, (21. 7. 2011). Wikipedia Prosta enciklopedija. Pridobljeno 31.8.2012, iz <http://sl.wikipedia.org/wiki/Avtosugestija>

Berčič, H., Sila, B., Tušak, M. in Semolič, A. (2007). *Šport v obdobju zrelosti*. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport, Inštitut za šport.

Bon, M. (2007). *Trenerji v moštvenih športih*. Ljubljana: Fakulteta za šport, Inštitut za šport.

Bunderla, M. (2008). *Aktivnost prebivalcev Slovenije na področju fitnesa v povezavi z nekaterimi socialno demografskimi značilnostmi*. Diplomsko delo, Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport.

Costello (1967). *Two scales to measure achievement motivation*. Journal of Sport Psychology, 66.

Černohorski, B., Tušak, M., Šugman, R. (2002). Motivational and value orientation in Slovenian top sport, according to differences between sex and type of sport. *Scientific journal on sport*, 8(2), 9-17.

Deželak, J. (2010). *Motivacijske značilnosti mladih kajakašev in kanuistov*. Diplomsko delo, Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport.

Goal setting and self motivation (2012). Sport psychology today. Pridobljeno 30.8.2012, iz <http://www.sportpsychologytoday.com/youth-sports-psychology/goal-setting-and-self-motivation/>

Homšak, J. (2007). *Komunikacija in odnos s strankami*. V Zbornik prispevkov/V. kongres Fitnes zveze Slovenije - licenčni seminar (37-40). Ljubljana: Fitnes zveza Slovenije.

Jursinovič, M. (2007). *Osebnostne značilnosti, storilnostna motivacija, socialne spretnosti pri trenerjih, zaposlenih v panožnih šolah v primerjavi z ostalimi trenerji*. Diplomsko delo, Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport.

Kajtana, T. in Tušak, M. (2007). *Trener*. Ljubljana: Fakulteta za šport.

Lamovec, T. (1988). *Priročnik za psihologijo motivacije in emocij*. Ljubljana: Filozofska fakulteta.

Lindemann H. (1988). *Avtogeni trening, sprostitve v stiski*. Ljubljana: Cankarjeva založba.

Mahnič, J. in Tušak, M. (2005). Osebnostna struktura in motivacijske značilnosti športnikov v rizičnih športih. *Psihološka obzorja*, 14(2), 107-121.

Marentič Požarnik, B. (1988). *Dejavniki in metode uspešnega učenja*. Ljubljana: Filozofska fakulteta Univerze Edvarda Kardelja v Ljubljani, Oddelek za pedagogiko.

Mirjanić, A. (2006). *Tečaj retorike*. Ljubljana: Založba Rokus.

Motivation in sports psychology (2012). Peak Performance. Pridobljeno 31.8.2012, iz <http://www.pponline.co.uk/encyc/motivation-in-sports-psychology-35892>

Musek, J. (1977). *Psihologija osebnosti*. Ljubljana: Dopisna delavska univerza Univerzum.

Musek, J. (1982). *Osebnost*. Ljubljana: Dopisna delavska univerza Univerzum.

Praunseis, Š. (1996). *Storilnostna motivacija v športu*. Diplomsko delo, Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport.

Quinn, E. (2007). *10 Reasons a trainer may be right for you*. About.com Guide, Pridobljeno 23.1.2013 iz <http://sportsmedicine.about.com/cs/strengthening/a/012004.htm>

Rahm D., Otte H., Bosse S., Ruth-Hollenbach R. (1999). *Einführung in die Integrative Therapie*. Paderborn: Junfermann

Rasche, F. (2011). *Sport Psychologie im triathlon*. Hamburg: Spomedis GmbH.

Reid-St., J. (2005). How to cheer yourself on to a better workout. *Health* (Time inc. Health), 19(1), 88

Ryan R.M., Frederick C.M., Lepes D., Rubio N. in Sheldon K.M. (1997). *Intrinsic motivation and exercise adherence*. *Int. J. Sport. Psychol.*, 28, 335-354. Pridobljeno 13. 3. 2011, iz http://www.psych.rochester.edu/SDT/documents/1997_RyanFrederickLepesRubioSheldon.pdf

Senčar E. (2013). Če ne razmišljaš prav, raje ne misli na nič. *Polet*, Pridobljeno 17.4.2013 iz <http://www.polet.si/telo-um/ce-ne-razmisijas-prav-raje-ne-misli-na-nic>

Sila, B. (2009). *Nekaj rezultatov o športnorekreativni vadbi Slovencev; položaj fitnesa med ostalimi športi*. V Zbornik prispevkov/VIII. kongres Fitnes zveze Slovenije - licenčni seminar (16-19). Ljubljana: Fitnes zveza Slovenije.

Sila, B. (2010). *Športna dejavnost v Sloveniji in nekatere primerjave z evropskimi podatki*. V Zbornik 8. kongresa športne rekreacije (45-50). Ljubljana: Olimpijski komite Slovenije

Šajber Pincolič, D., Tušak, M., Kapus, V. in Bedanrik, J. (2001). Razvoj motivacijskega sistema plavalcev in plavalk v Sloveniji. Šport, motivacija in osebnost (str. 38-69). Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport.

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

Tušak, M. (1999). Motivacija in šport, ključ do uspeha. Ljubljana: Filozofska fakulteta Univerze v Ljubljani, Oddelek za psihologijo.

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

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

Tušak, M. (2009). *Komunikacija – (osebni) trener . stranka*. V Zbornik prispevkov/VIII. kongres Fitnes zveze Slovenije - licenčni seminar (43-50). Ljubljana: Fitnes zveza Slovenije.

Vesić, D. (2006). *Motivacija športnika v kickboxingu in boksu*. Diplomsko delo, Jesenice: B&B, Višja in strokovna šola Kranj.

6 PRILOGE

PRILOGA 1: ANKETNI VPRAŠALNIK

Sem študent Fakultete za šport in pišem diplomsko delo, ki zajema področje motivacije pri fitnes vadbi. Prosim Vas, da izpolnite predloženo anketo. Anketa je anonimna in za interno uporabo.

1. Spol M Ž
2. Starost: _____ let
3. Telesna višina: _____ cm Telesna teža: _____ kg
4. Izobrazba: _____
5. Status: (Obkrožite)
Študent Zaposlen Samozaposlen Nezaposlen
6. Fitnes studi-jo obiskujem že _____ let in sicer _____ krat na teden.
7. Ali imaš pri vadbi osebnega trenerja?
DA NE

Preberite naslednje trditve in osenčite številko, ki najbolje opisuje podobnost trditve z vašim vedenjem. Ni pravih in nepravilnih odgovorov, zato odgovarjajte iskreno.

- 1=zelo različno od mene, sploh ni tako
2=nekoliko različno od mene, delno ni tako
3=ni različno niti podobno meni, nekaj srednjega
4=nekoliko podobno meni, delno je tako
5=zelo podobno meni, popolnoma tako je

8.	V fitnes hodim, ker želim napredovati.	1	2	3	4	5
9.	Vadba v paru ali skupini mi pomaga do boljše vadbe.	1	2	3	4	5
10.	V fitnes centru sem med vadbo bolj motiviran, če v fitnesu vadijo še drugi.	1	2	3	4	5
11.	Osebni trener mi pomaga da opravi boljši trening (več ponovitev, daljšo vadbo...).	1	2	3	4	5
12.	Ogledala mi pomagajo, da opravi boljši trening (več ponovitev, daljšo vadbo...).	1	2	3	4	5
13.	Televizija me pri fitnes vadbi moti in me dekoncentrira.	1	2	3	4	5
14.	Revije me pri fitnes vadbi motijo in me dekoncentrirajo.	1	2	3	4	5
15.	Ob glasbi lažje delam, in sem bolj motiviran/a.	1	2	3	4	5

16.	Testiranja me motivirajo.	1	2	3	4	5
17.	V fitnes hodim zaradi zdravja, lepote, izgleda.	1	2	3	4	5
18.	Vadba v paru ali skupini me dekoncentrira.	1	2	3	4	5

Zahvaljujem se Vam za sodelovanje.
Jan Ternjak