

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA ŠPORT

DIPLOMSKO DELO

ROBERT KEKEC

Ljubljana, 2015

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA ŠPORT
ŠPORTNA VZGOJA
PLAVANJE

**VPLIV SOCIALNIH ODNOSOV NA MOTIVACIJO
PLAVALCEV**

DIPLOMSKO DELO

MENTORICA:

Izr. prof. dr. Tanja Kajtna, univ. dipl. psih.

KONZULTANT:

Doc. dr. Boro Štrumbelj, prof. šp. vzg.

RECEZENT:

Prof. dr. Mojca Doupona Topič, prof. šp. vzg., mag. med. prod.

Avtor dela:

ROBERT KEKEC

Ljubljana, 2015

ZAHVALA

Zahvaljujem se svoji družini, moji Urški za vso podporo skozi vsa leta študija in za dva prečudovita sina, ki sta mi predstavljala dodaten motiv, da svoje šolanje na Fakulteti za šport uspešno zaključim. Hvala Lovro in Jakob.

Posebna zahvala gre tudi mojima staršema in stricu Silvestru Lipošek.

Hvala mentorici dr. Tanji Kajtna za strokovno pomoč in usmerjanje pri izdelavi diplomskega dela.

Ključne besede: socialni odnosi, motivacija, plavanje

VPLIV SOCIALNIH ODNOSOV NA MOTIVACIJO PLAVALCEV

Robert Kekec

IZVLEČEK

V diplomski nalogi smo zastavili cilj, poiskati vplive socialnih odnosov na motivacijo plavalcev. Do podatkov in določenih znanj smo prišli na podlagi teorij iz področja socializacije, procesa vodenja in pojma motivacije na splošno. Literatura navaja nekaj znanstvenih spoznanj skozi raziskave, ki smo jih smiselno vpeljali v uvodni del naloge.

Temu sledi raziskovalni del, ki smo ga zapisali na podlagi lastne raziskave, v kateri je sodelovalo 61 plavalcev iz različnih plavalnih klubov v Ljubljani in Mariboru. Po predhodnem dogovoru s trenerji smo plavalcem razdelili sestavljen vprašalnik v obliki ankete. Preizkušanci so odgovarjali anonimno. Vprašalnik je zajemal zaprti in polodprti tip vprašanj, ki so bila skalirana ter kategorialna.

Rezultate raziskave, ki so predstavljeni s frekvencami in pripadajočimi odstotki, smo primerjali s prej postavljenimi hipotezami. Hipoteze temeljijo predvsem na odnosih med določenimi socialnimi faktorji. Pri tem sem raziskoval vpliv socialnih odnosov med plavalci, trenerji in družino.

Raziskava je pokazala, da so socialni odnosi pomembni za uspeh plavalcev. Razlike se pojavijo glede na spol in starost. Tekmovalci so navedli nižje strinjanje glede pogovora o osebnih težavah, osebnem življenju in skupni analizi preplavanega treninga. Visoka povprečna strinjanja so navedena pri podpori družine, motivaciji družine ne glede na dosežene rezultate in finančni podpori staršev. Po dobljenih rezultatih lahko sklepamo, da ima na motiviranost plavalcev večji vpliv družina, kot ostali socialni dejavniki. Pri mlajših tekmovalcih je to še bolj prisotno.

Key words: social relations, motivation, swimming

IMPACT OF SOCIAL RELATIONS ON THE SWIMMERS MOTIVATION

Robert Kekec

ABSTRACT

The aim of our diploma work was to point out how social relations impact the motivation of swimmers. We obtained certain data and related knowledge using theories about socialization, coaching processes and considering the notion motivation in general. There are some scientific realizations obtained by researching motivation, which we sensually involved in the introduction of our work.

After the introduction a research follows which is the result of our own research work, including 61 swimmers who are members of various swim clubs in Ljubljana and Maribor. We distributed a questionnaire to the swimmers after consulting their coaches. The questionnaire was in form of an anonymous survey. The questionnaire included some closed and some half open type of questions. Some questions were scaled, others were categorical.

The results were displayed in frequencies and related percentage. We compared the results to preexisting hypotheses. These hypotheses are mainly based on relations between certain social factors. We were exploring the impact of social relationship between swimmers, coaches and family.

Our research points out the importance of social relationship for the results of swimmers. Differences occur regarding the age and gender of swimmers. The swimmers stated fewer agreements regarding discussions about personal problems, private life and common analyze of a finished training. They stated higher average agreements regarding family support, family motivation - regardless of achieved results and financial support of the family. The obtained results of the questionnaire lead to the conclusion that the impact of the family has higher impact to motivation of swimmers than other social factors. This goes even more for younger swimmers.

Kazalo vsebine

1	UVOD	9
1.1	SOCIALNA KLIMA	11
1.2	POSAMEZNIK ZNOTRAJ DRUŽBENE SKUPINE	13
1.2.1	Družbeni status	13
1.2.2	Proces človekove socializacije	13
1.2.3	Organizacija družbenih skupin	14
1.2.4	Družina kot družbena skupina	15
1.2.5	Soseska kot družbena skupina	15
1.2.6	Šola kot družbena skupina	15
1.3	RAZVOJ SKUPINE	17
1.3.1	Forming – oblikovanje	17
1.3.2	Storming – viharjenje	18
1.3.3	Norming – normiranje	18
1.3.4	Performing – delovanje	19
1.3.5	Adjourning – odlaganje	19
1.4	SKUPINSKA DINAMIKA	20
1.4.1	Kohezivnost skupine – moč vezi	21
1.4.2	Team – dobra skupina	22
1.5	VODENJE	24
1.5.1	Opredelitev pojma vodenje	24
1.5.2	Teorije vodenja	24
1.5.3	Komunikacija v športu	26
1.5.4	Vloga vodje – trenerja	26
1.6	MOTIVACIJA	29
1.7	POJMOVANJE MOTIVACIJE V ŠPORTU	30
1.7.1	Ciljna orientacija	31
1.7.2	Storilnostna motivacija	32
1.7.3	Tekmovalna motivacija	33
1.7.4	Nivo aspiracije	34
1.8	POSTAVLJANJE CILJEV	36
1.8.1	Razlogi za postavljanje ciljev	37
1.8.2	Postavljanje ciljev za trening	38
1.8.3	Postavljanje ciljev za tekmovanje	38

1.9	IZBOLJŠANJE IN PREPOZNAVANJE MOTIVACIJE ŠPORTNIKOV	40
1.10	TEHNIKE MOTIVIRANJA.....	42
1.10.1	Vodenje kot motivacijski pristop	43
1.10.2	Motivacija otrok v športu	44
1.11	PROBLEM, CILJI IN HIPOTEZE.....	46
1.11.1	Problem	46
1.11.2	Cilji.....	46
1.11.3	Hipoteze	46
2	METODE DELA	47
3	REZULTATI.....	50
4	RAZPRAVA	60
5	SKLEP	64
6	LITERATURA	66
7	PRILOGE.....	68

1 UVOD

Z diplomskim delom smo želeli raziskati področji motivacijskih dejavnikov in vplive le-teh na plavanje, kot izbrano športno panogo. Preplet omenjenega smo raziskali skozi lastno raziskavo in študijskim delom.

Začnši s socializacijo, kot procesom kulturnega udejstvovanja, v nadaljevanju predstavljamo rezultate raziskave. Vključenost v športno dejavnost posameznika avtomatično vpelje na področje socializacije na določenem področju. Govorimo o položaju posameznika v izbrani skupini in povezavi z vrednotenjem položaja znotraj družbe. Posameznikova socializacija poteka v širši družbi (družini, sosesčini, šoli, na delu). Vse družbene skupine katerim športnik pripada, imajo določen vpliv na delovanje. V diplomskem delu predstavljamo in razpravljamo, katere izmed teh imajo večje ali manjše vplive na motivacijo plavalca.

Šport je v mnogih pogledih velik dejavnik, ki vpliva na razvijanje medsebojnih odnosov in otrokovih psiho-socialnih atributov, kot so kooperativnost, vztrajnost, odgovornost, samospoštovanje in sposobnost postavljanja ciljev ter pravilnega vključevanja tekmovalnosti in konstruktivnega prenašanja porazov v vsakdanje življenje. Izkušnje, ki si jih otroci in mladostniki pridobivajo skozi šport, bodisi dobre ali slabe, so odvisne od kvalitete odnosov otroka oziroma mladostnika s trenerji, starši, vrstniki in z ljudmi, ki so neposredno povezani s športom (Tušak, Tušak in Tušak, 2003).

Ko spremljamo posameznika znotraj športne skupine, vplive in dinamiko skupinskega delovanja pri športu, ne smemo pozabiti definirati posameznika kot svojstven element. Ne glede na vplive okolice smo, zaradi različnih psiholoških in socioloških dejavnikov, v situacijah drugače misleči. Posamezniki različno dojemajo pojem, kaj zanje pomeni motivacijski dejavnik pri športnem delovanju. Motivacijski dejavniki se bistveno razlikujejo glede na starost in zrelost plavalcev, nekoliko manj glede na ostale spremenljivke.

Ne glede na zorni kot je pravilno, da bistven del motivacije plavalec doživlja zaradi lastne volje in občutka sposobnosti. Prav tako je izredno pomembno, da mladega športnika podpira družina, ne glede na športni uspeh. Delo trenerja pa zajema nekoliko bolj kompleksno in sistematično delo, če želi svojemu varovancu na pravilen način pokazati, da je za uspeh v

športu pomembno lastno delo, volja, zdrav razum in nekoliko športne sreče. Vsaka trenerjeva zahteva ima namreč zelo velik vpliv na specifično motivacijo športnikov.

1.1 SOCIALNA KLIMA

Pojem socialne klime ima več definicij. Lahko jo imenujemo psihološka klima, ki se razume kot splošni čustveni ton v odnosu med osebami, ki komunicirajo iz oči v oči znotraj skupine. Gre za stanje psihosocialnih odnosov med posamezniki znotraj izbrane skupine in njihov odnos do skupine kot celote. Z drugimi besedami jo lahko pojmuje kot družbeno vzdušje ali družabno atmosfero. Če jo spoznamo s tega vidika, je delovanje vzdušja katerekoli skupine nujno pomembno za razumevanje vedenja posameznika ali vedenja skupine. Povezanost članov je preko klime v interakciji z njihovo usmerjenostjo. »In kadar je ta klima enotna za vse, takrat lahko pričakujemo dobro sodelovanje med njimi; če pa obstajata dve različni klimi, se to pokaže v velikih razlikah, kako klimo zaznavajo eni in kako drugi (pogosto gre v športnih skupinah za močno diferenciacijo med igralci in vodstvom teama). Take velike razlike je možno preseči le s tesnim sodelovanjem na vseh pomembnih področjih dela in življenja. Socialna klima je objektivna lastnost skupine, ki se odraža v zavesti vsakega člana skupine, ki vzdušje na njemu lasten način doživlja in prejema. Lahko torej vidimo, da je samo doživljanje klime subjektiven psihološki vidik« (Tušak in Tušak, 1997, str. 151). Prav tako gre za kakovostni proces, kjer ima posameznik aktivno vlogo, je aktivno soudeležen in kot tak, sam vpliva na doživljanje okolja. Socialna klima je dinamični faktor, ki je vzrok in posledica vedenja posameznika. Vendar pa se posamezniki spreminjajo, prihajajo do spoznanj in s tem prihaja do sprememb v klimi zato je socialna klima (ki je lahko, še tako temeljno zasnovana) dinamična.

Poznamo objektivni in subjektivni vidik socialne klime. Objektivni vidik je velikost, trajnost ali socialna struktura neke skupine. Subjektivni vidik, ki je izrazito psihološki, pa pomeni psihična doživljanja, ki jih lahko vzdušje povzroča in po njej pripadniki skupine usmerjajo svojo aktivnost (Tušak in Tušak, 1997).

Objektivni indikatorji socialne klime (Tušak in Tušak, 1997):

- Obstojanje napetosti in konfliktov
- Osip in fluktuacija
- Pasivnost članov
- Ustvarjanje podskupine in klik
- Povečana uporaba skupinskega pritiska

Subjektivni indikatorji socialne klime (Tušak in Tušak, 1997):

- Občutek pripadnosti skupini
- Občutek lojalnosti
- Občutek kolektivne moči
- Občutek solidarnosti
- Občutek angažiranosti
- Zadovoljstvo s skupino

1.2 POSAMEZNIK ZNOTRAJ DRUŽBENE SKUPINE

1.2.1 Družbeni status

Definicija družbenega statusa je vpletenost posameznika v dano družbo in njegovo mesto v tej družbi. Govorimo o položaju posameznika v izbrani skupini in povezavi z vrednotenjem položaja znotraj družbe. Politične, gospodarske, družinske, vzgojne, kulturne, moralne in etične norme so elementi, ki so izhodišče za postavitev družbene razvitosti. Te družbene norme opravljajo funkcijo družbenega prisiljevanja in kontrolirajo posameznika. Doseganje norm pomeni stopanje višje po družbeni lestvici in s tem pridobivanje določenega družbenega statusa. Okolje spoznava posameznika kot magnet za prejemanje družbenih elementov. Družba vrednoti posameznikov družbeni status.

Raziskave so sicer pokazale, da so nosilci lahko tudi pripadniki tistih družbenih slojev in skupin, ki so moralno in materialno diskriminirani, lahko tudi na najnižji stopnici družbene lestvice. V teh primerih govorimo o problematiki znotraj družbe in ustvarjanje napačne etične strukture (Doupona in Petrović, 2000).

1.2.2 Proces človekove socializacije

Socializiranost posameznika pomeni, da je sposoben sprejemati in sprejeti večino obnašanj z drugimi ljudmi in skladno reagira nanje. Gre za zapleten proces prenašanja spoznanj, izkušenj, norm in vrednot na nove generacije. Lahko jo poimenujemo prenos kulturne dediščine. Posameznikove sposobnosti razvijanja osebnosti, do točke ko le ta obvlada svet in okolico, ki ga obdaja. Pomeni proces človekove sposobnosti sprejemanja zakonitosti okolja in samega sebe v skladu s prikritimi življenjskimi izkustvi in možnosti povezovanja v osebnost. Socializacija posameznika je produkt stopnje biološke zrelosti, ki se kaže v integriranem vedenju. Pomeni družbeno, racionalno, organizirano prizadevanje za lasten napredek. Višji nivo pomeni sposobnost doživljanja samega sebe, kot možen vzrok za spremembo družbe in samega sebe. Pomeni dojemanje sebe kot aktivnega in ustvarjalnega bitja v življenjskem okolju.

Socializacijo posameznika lahko doživljamo tudi kot družbeni problem. O problematiki govorimo, kadar ne gre več za normalen proces prenašanja družbenih norm in usposabljanja novih generacij. V vsaki družbi je načeloma velika večina ljudi, ki živi v skladu z družbenimi normami. To da prihaja tudi do kršitev norm, kar izhaja iz subjektivnega spoznanja o nestrinjanju z veljavnimi normami. Socializacija kot družbeni problem se lahko pojavi tudi s prepričanjem o potrebah za spremembe veljavnih družbenih norm. Prav tako lahko o problematiki govorimo v primeru neosveščenosti ali nesvobodnosti. Problematike se po večini pojavljajo v nerazvitem svetu ali področjih z družbeno – političnimi konflikti.

Posameznikova socializacija poteka v širši družbi, družini, soseščini, šoli, na delu, kjer se pojavljajo določena komunikacijska sredstva. Socializacija poteka ves čas, tudi ko otrok zapusti šolanje in družinsko okolje. Tedaj živi kot razmeroma zrel človek v družbi, ki ima določen družbeni in ekonomski položaj. Obdan je z določili in prepovedmi, se uči in vrednoti, kaj mu koristi in kaj ne. Socializacija prav tako predstavlja zastavljanje ciljev in doseganje le teh, zaradi česar se gradi njegov osebni svet. Proces človekove socializacije je v smislu osveščanja nujen, zato priporočajo družbeno vodstvo in načrtovanje vrednosti vrednot (Doupona Topič in Petrović, 2007).

1.2.3 Organizacija družbenih skupin

Kot posameznik pripadamo posamezni družbi, z družbenim slojem. Pripadamo tudi drugim manjšim družbenim skupinam, kot so: zakonska zveza, soseka, družba prijateljev, delovni kolektiv, šola, občina, narod, in druge. Ker posameznik živi predvsem znotraj manjših, zgoraj omenjenih družbenih skupin je poučevanje in doumevanje delovanja skupine zelo pomembno, za raziskovanje socialno – patoloških pojavov.

Bistvene družbene skupine posameznika v sodobni družbi razvitih držav so pripadnost določenemu narodu, soseski, izobraževalni instituciji in seveda družini (Doupona in Petrović, 2000).

1.2.4 Družina kot družbena skupina

Znotraj družine človek opravi najpomembnejši del socializacije. V času prvih let človekovega obstoja, ko se zastavijo osebne lastnosti in času, ko se nastavijo najbolj elementarne lastnosti. Skupek le teh omogoča ali onemogoča kvaliteto bivanja z drugimi ljudmi in z družbo (Doupona in Petrović, 2000).

Družina je kot sistem, kompleks elementov v interakciji. Dogajanje znotraj družine je še vedno v stiku z zunanjim dogajanjem okolja. Kot sistem je torej odprtega tipa, ki ima ali nima organizirano celoto posameznikov s kompleksnimi in močnimi odnosi (Tušak idr., 2003).

1.2.5 Soseska kot družbena skupina

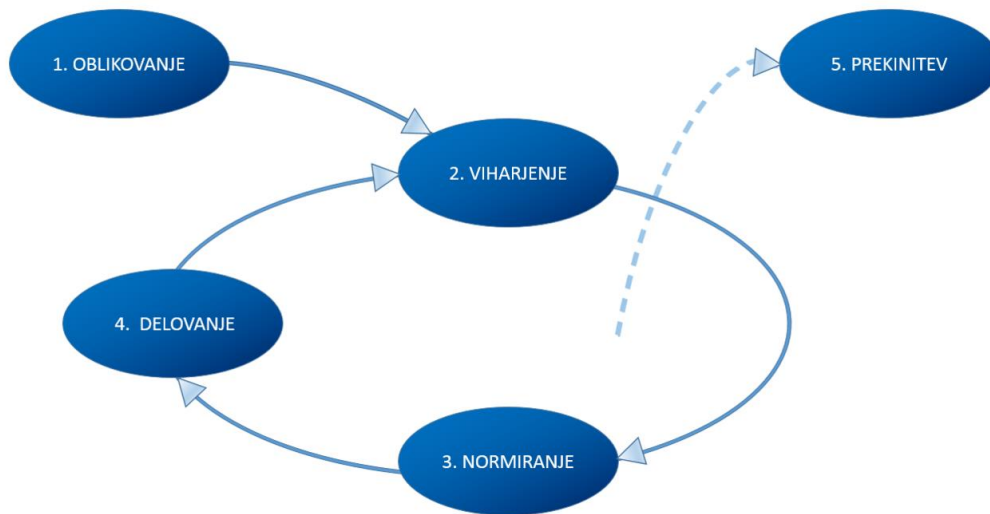
Posamezniki iz različnega socialnega okolja imajo, zaradi vpliva okolice, različni socialni status, vrednote, nacionalnost, politično pripadnost, različne norme, strpnost, nestrpnost idr.. Soseske v sodobni družbi zaradi naštetega niso več homogene. Vzrok za to lahko najdemo v emigracijah iz vasi v mesta ali iz ene države v drugo. Primer: priseljenci, pribežniki, vojne, sezonski delavci, ... S tem se spreminja tradicija, vrednote in navade, kultura in družbene norme. V procesu napetosti in konfliktov zaradi nepoznavanja ali nestrinjanja z družbenimi zakonitostmi, lahko prihaja do slabega vpliva na mlade rodove. Rezultat takšnih procesov so socialno patološki pojavi znotraj posamezne soseske ali širšega okolja (Doupona in Petrović, 2000).

1.2.6 Šola kot družbena skupina

Civilizirano okolje je šolo ustvarilo, ker se je človekovo znanje toliko nakopičilo, da ga je težko prenesti na mlade brez selekcije ali novih kvalitetnih prijemov. Vloga učitelja je vedno manjša v smislu vzgoje. Njegova vloga se veča zaradi vse večje količine znanja, ki ga mora prenašati na šolarje. Dostopnost šolanja je v civiliziranem svetu dostopna in obvezna za vse družbene sloje. V manj razvitem svetu je drugače. Dezorganizacijski elementi povzročajo, da je proces socializacije v šolah vedno bolj pomanjkljiv. Reakcije šole in učiteljev na socialno

patološke pojave lahko napravijo škodo. Vzroke za to lahko poiščemo v slabi kvaliteti in avtoriteti šole, vodstva ali posameznega učitelja. Za učence je pomembno sodelovanje med šolo, starši oziroma celotno družino. Šola kot okolje lahko posamezniku oblikuje in soustvarja njegovo osebnost. Učenec se praviloma ravna, tako kot šola (kot okolje) od njega pričakuje. Do konflikta lahko pride, kadar posameznik želi drugače ali kadar ne more ravnati tako, kot se od njega pričakuje.

1.3 RAZVOJ SKUPINE



Slika 1. Shema Tuckmanove faze razvoja skupine (Tuckmanove faze razvoja skupine, 2014).

Slika 1 prikazuje shemo Tuckmanove faze razvoja skupine (Oblikovanje, Viharjenje, Normiranje, Delovanje, Prekinitev v nadaljevanju odlaganje), ki opisujejo, kako se tekom razvoja spreminja dinamika skupine. Te faze razvoja, po omenjenem avtorju, so nujno potrebne in neizogibne za razvoj in rast skupine, njeno soočanje s strahovi, reševanje problemov, iskanje rešitev, načrtovanje dela, itd..

1.3.1 Forming – oblikovanje

Prva faza razvoja skupine zajema oblikovanje le - te. Posamezniki znotraj skupine želijo biti sprejeti, skušajo se izogniti konfliktom in se izogibajo problemom in izkazovanju čustev. Člani skupine se zaposlijo z rutinami (organizacija, zadolženost za naloge, terminski plan ipd.), zbirajo informacije, vtise in naloge. Ta faza je prijetna faza, ravno zaradi izogibanja konfliktom in okupacijo s formalnostmi. Poudarek skupine je na učenju in informiranju o nalogah, priložnostih in izzivih. Pomembna faza je dogovor o ciljih in priprave na doseg le - teh skozi naloge. Člani so navadno v začetni fazi še nepoučeni o problemu skupine, a so običajno motivirani. Njihovo obnašanje je individualno in neodvisno. Faza oblikovanja

skupine je velikega pomena na katerem koli področju oblikovanja skupin, da se člani med seboj spoznajo in si izmenjajo osnovne osebne informacije. Skozi oblikovanje dobimo priložnost opazovanja posameznikov in njihovega vedenja ob morebitnih pritiskih.

1.3.2 Storming – viharjenje

Fazo viharjenja spoznamo, ko pride do tekmovanja med različnimi idejami članov. Osnovna naloga skupine je reševanje problema, funkcije posameznih članov in sprejetje modela vodenja. Člani skupine se v tej fazi nekoliko bolj odprto vedejo drug do drugega in izražajo svoje ideje in perspektive. V določenih primerih so naloge in problemi hitro in učinkovito razrešeni, v drugih primerih pa skupina v tej fazi obstane. Slednje se dogaja, kadar člani niso dovolj zreli za delovanje za neodvisno in konstruktivno delovanje. Konkretno govorimo o osredotočenosti na malenkosti, ki nalogo odvrta od zastavljenega cilja. Prehod preko te faze ponazarja rast in zrelost skupine. Pomembno je, da ima faza nadzor in stalen fokus k cilju, v nasprotnem primeru lahko ta faza postane neprijetna (nestrpnost, zniževanje motivacije). Funkcijo nadzora opravlja vodja skupine, za katerega je pomembno, da je direktiven in profesionalen. Tako bodo člani skupine lahko reševali konflikte in med seboj sodelovali.

1.3.3 Norming – normiranje

Faza normiranja skupine predstavlja skupno ambicijo in postavitev skupnega načrta in skupnega cilja. Posamezni člani znotraj skupine imajo natančno določeno organizacijsko funkcijo in odgovornost znotraj svoje naloge. Člani morajo opustiti osebne ideje in ambicije in delovati za dobro skupnega. Nevarnost te faze je lahko pretirano izogibanje konfliktom in s tem ne izražanje morebitnih dobrih idej.

1.3.4 Performing – delovanje

Te faze ne dosežejo vse skupine. Skupine, ki delujejo enotno, ki naloge opravijo konstruktivno brez konfliktov, uspešno dosežejo fazo delovanja. Člani skupine ne povzročajo konfliktov, so poučeni, motivirani in sposobni brez vodje sprejemati odločitve in obvladati fokus. Morebitni vodja skupine med to fazo po navadi sodeluje in je integriran v skupino. V tej fazi skupina sprejme večino odločitev brez težav. Nekatere skupine se v tej fazi ob določenih problemih vrnejo v predhodne faze. Vrnitev lahko povzroči npr. sprememba v vodenju ali uvedba novih članov (Tuckmanove faze razvoja skupine, 2014).

1.3.5 Adjourning – odlaganje

Faza odlaganja se v nekateri literaturi omenja kot dodatna faza, faza po končanem delu. Njen nastanek je posledica »strahu pred zaključkom«. Temu botruje žalost in povečana pripadnost do članov skupine. Naloga vodje v tej fazi je, da izpostavi in pohvali vloge in dosežke posameznikov in uspeh skupine. Ta faza se pogosteje pojavi v delovnih ali projektnih skupinah. V športnih skupinah jo redko zasledimo (Kajtna in Jeromen, 2013).

1.4 SKUPINSKA DINAMIKA

Definicije skupine so različne in jih težko zberemo v enotno obliko, saj je izjemno širok pojem. V najširšem smislu jo lahko opredelimo, kot množico oseb s skupnimi značilnostmi. Tri bistvene značilnosti skupine so, da je zanjo značilno določeno število oseb, ki so med seboj povezane in katere člani imajo drug na drugega vpliv. Posameznik znotraj skupine se trudi zadovoljiti lastne interese in interese skupine. Skozi socialno interakcijo ima vpliv na vedenje, stališča in aktivnosti članov (Kajtna in Tušak, 2007).

Odnosi in dinamika znotraj skupine prinašajo pozitivne in negativne učinke. Bistven pozitiven učinek je ustvarjanje primernega tekmovalnega in socialnega ozračja, kar pomeni, da si člani znotraj skupine pomagajo pri športnem napredovanju. Učinek je lahko nasproten, zaradi neskladij v interesih posameznikov (med tekmovalci ali med trenerjem in tekmovalci). Da se izognemo konfliktom znotraj delovanja skupine je potrebno izvajati sociometrijske analize. Te so osnova za proučevanje skupinske dinamike in dajejo vodji objektivni pogled na odnose in povezanost v športni skupini.

Skupinski odnosi so pri individualnih športih pogosto ugodnejši za športno uspešnost in tekmovalčevo osebnost, kot pri kolektivnih športih. Teoretična izhodišča in izkustva kažejo, da socialno integrirana skupina razvija pri posamezniku samozavest, kar pripomore k večji notranji povezanosti in zanimanju za vadbo. Ko gre za individualno športno panogo, lahko kohezivna športna skupina daje posamezniku oporo med treningi in tekmovanji. Posamezniku dajejo socialni skupinski odnosi psihološko integriteto. Skupina lahko zazna posameznikove probleme (Petrović in Doupona, 1996).

Skupina je izjemno dinamična, saj znotraj nje ves čas prihaja do procesov. Proces nastajajo zaradi interakcije med člani, kar je bistvo medsebojnih odnosov. Pod pojmom skupinska dinamika so zajeta vsa dogajanja in spremembe v odnosih med člani. Za skupinsko dinamiko lahko štejemo tudi odnose skupine z drugo skupino, ki sta v nekem prostorskem ali psihološkem odnosu. Socialne interakcije sprožajo vse psihološke in psihosocialne dejavnosti, znotraj katerih se vršijo vplivi članov, vplivi skupine na posamezne člane ali vplivi skupine na drugo skupino.

Skupine se med seboj razlikujejo, predvsem zaradi dveh glavnih značilnosti, to sta velikost in strukturiranost skupine. Velikost skupine je pomemben dejavnik in vpliva na vedenje članov, določitev, opredeljenost, strukture, načina vodenja in učinka skupine (Kajtna in Tušak, 2007).

Kot smo omenili dinamika nastaja zaradi procesov, ki jih ustvarja več dejavnikov. Struktura, velikost, komformiranje, integriteta, cilji, kohezivnost in vodenje, so le eni izmed teh. Socialne norme so nekakšna standardizirana oblika vedenja, ki jih skupina prejme. Funkcije znotraj skupine določajo vloge (Tušak in Tušak, 1997).

Posamezne vloge sestavljajo skupek, govorimo o strukturiranosti skupine. Takšne skupine delimo na različne kriterije po: sestavljenosti, intenzivnosti medsebojnih odnosov, vplivu, funkcijah, ciljih, nastanku, trajanju idr. (Doupona in Petrović, 2000).

Skupina določa posameznikom status in vlogo v skupini. Status je količina spoštovanja in privilegija, ki ga oseba zavzema. Ko govorimo o vlogah znotraj športne skupine je ena ključnih vlog, vloga trenerja (pri treniranju individualnega ali skupinskega športa) (Kajtna in Tušak, 2007).

1.4.1 Kohezivnost skupine – moč vezi

Kohezivnost opredelimo kot povezanost skupine. Za dobro povezanost skupine so prisotne naslednje značilnosti:

- »dobra komunikacija med člani ... ,
- člani so si med seboj podobni,
- jasno so določeni skupinski cilji,
- med člani je veliko sodelovanja in nekoliko manj tekmovalnosti,
- člani skupine so zadovoljni s svojim delom,
- trener skupino vodi na način, ki ustreza njegovi osebnosti in osebnosti članov ter pogojem, ki jih imajo na voljo,
- vloge posameznih članov so jasne,
- v skupini vlada dobra klima,

- skupina ni prevelika« (Kajtna in Jeromen, 2013, str. 157).

Carron, Widmeyer in Brawley (2007, v Kajtna in Jeromen, 2013) govorijo o dveh vrstah kohezivnosti v športu. O socialni in tekmovalni. Socialna kohezivnost predstavljajo odnosi in druženje znotraj ekipe, pri čemer posamezniki gledajo drug na drugega kot na prijatelja. To dosežemo s tem, da spodbujamo posamezne člane znotraj skupine, da se med seboj družijo, spoznavajo, si zaupajo, poznajo zasebnost in osebni nivo drug drugega. Primer spodbujanja socialne kohezivnosti skupine: športniki po tekmovalnem skupaj proslavijo rezultat.

Tekmovalna kohezivnost zajema delovanje skupine v smeri športnega cilja. Pomeni pripravljenost za doseganje skupnega cilja tako, da posamezniki zapostavijo lastne interese za skupinski uspeh. Primer tekmovalne kohezivnosti skupine: plavalec (kot član štafetne ekipe) doseže boljši rezultat, v zanosu do uspeha štafetne ekipe, kot pri individualnem nastopu.

Socialno in tekmovalno kohezivnost v športu je potrebno nadzorovati, da uravnotežimo količino obeh oblik. V primeru, da je socialne kohezivnosti premalo, lahko pride do nezaupanja med člani ekipe. Če je le – te preveč, lahko skupina zapostavi športni cilj (Kajtna in Jeromen, 2013).

1.4.2 Team – dobra skupina

Dobro skupino določajo značilnosti, med katere spada spoznanje članov o pomenu soodvisnosti in zavedanju, da so osebni in skupinski cilji najuspešnejši skupaj. Posamezni člani se ne poskušajo osebno dokazovati. Pomembno je, da člani znotraj »teama« sodelujejo pri odločitvah, skupaj postavljajo cilje, prispevajo z znanjem, talentom posameznikov in individualno miselnostjo. Uspešnost skupine je odvisna od količine zaupanja med člani. Če je zaupanja dovolj vlada med člani sproščena klima, kar doprinese k temu, da izražajo svoja mnenja, občutja in predloge. V primeru težav izrazijo svoje nesoglasje in tako sprotno rešujejo morebitne težave. Pri tem je pomembno, da člani opazijo stališča drugih in se jih trudijo razumeti. V medčloveških odnosih je konflikt sicer vsakdanji pojav, a dobra skupina ga pravočasno vidi in s tem zazna priložnost za novo rešitev. Dobra skupina konflikte

reši hitro, odkrito, konstruktivno in uspešno. Ravno uspešnost »teama« je konstantni cilj dobre skupine (Maddux, 1992).

1.5 VODENJE

1.5.1 Opredelitev pojma vodenje

Skupno vsem definicijam skupine je, da gre za pojav, v katerem sta v odnosu vsaj dve osebi. Bistvo uspešnega vodenja je v doseganju ciljev s pomočjo sredstev in vplivom na odnos(e) znotraj skupine. Govorimo o spretnosti ali sposobnosti vpliva na druge s pomočjo teoretičnih principov. Vodenje zajema vpliv, komunikacijo in motivacijo.

Če ga dojemamo kot proces prepleta vsega omenjenega in mu dodamo človeški stik, osebni vzor in čustva iz obeh strani, smo na dobri poti k dobro opravljenemu cilju. Vse naštetu v določeni meji je pot do uspeha, kadar pa pride do odstopanj določenega sredstva (npr. čustev), lahko pride do težav znotraj skupine. Ravno zaradi tega obstajajo teorije in metode vodenja, ki so smiselno urejene na podlagi predhodnih raziskav. Pomembno je omeniti, da poznamo različne vrste skupin iz različnih področij, zato je potrebno upoštevati smiselno tehniko vodenja. Primer: Vodenje delovne skupine se razlikuje od vodenja športne skupine (Suhadolc, 2009).

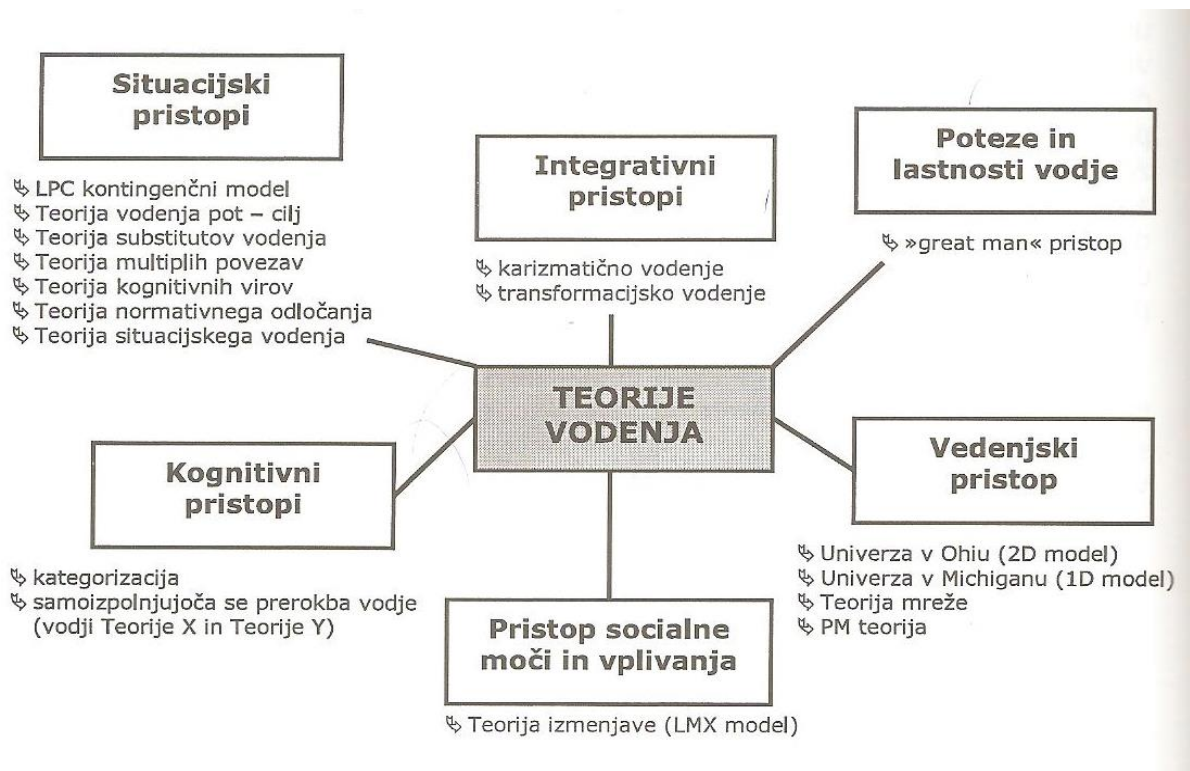
1.5.2 Teorije vodenja

Ker je vodenje kompleksen pojem in je področje teorij vodenja precej razširjeno, ga ni mogoče predstaviti v eni teoriji. Teorije ločimo predvsem glede na časovni okvir (starejše in novejša teorije) in predstavnika posamezne teoretične zasnove. Nekatere izmed teh so vodenje zaznamovale kot znanstveno proučevano področje.

Razdelitev teoretičnih konceptov (opisno in shematično) v smiselno združljive skupine:

- Teorije osebnostnih lastnosti proučujejo učinkovitost vodenja, glede na osebnostne lastnosti vodje.
- Vedenjske teorije prikazujejo dejstvo, da se je mogoče priučiti vedenjskih vzorcev vodenja in s tem izboljšati učinkovitost vodenja.
- Kontingenčne teorije učinkovitost vodenja pripisujejo prepletu osebnosti in okoljskih dejavnikov vodje in vodenja.

- Atributivna teorija vodenja zaznamuje atribucija, kar pomeni da se nekaj zgodi z razlogom. Vodenje je pripisana lastnost.
- Karizmatične teorije zajemajo osebnostne lastnosti in njihovo nadgradnjo, saj zajemajo čustveno področje. Vodjem teh teorij pripisujejo izjemne lastnosti.
- Transakcijsko in transformacijsko vodenje deli vodenje na področje organizacije in vodenje, ki vpeljuje novosti (Osterman, 2007)



Slika 2. Prikaz teorij vodenja (Kajtna in Tušak, 2007, str. 204)

Slika 2 prikazuje kompleksnost področja in posamezne teorije razvršča po področjih, kamor jih pripisujemo.

Stili vodenja se od teorij ločijo po tem, da so usmerjeni v proučevanje dela samega in ne načina vodenja. Glede na to se delijo na dve poglavitni področji:

- **Avtokratično vodenje**
Zaznamujejo ga ukazi, zahteve, prepovedi in določila, ki jih vodja sprejema sam.
- **Demokratično vodenje**

Temelji na sodelovanju med vodjo in vadečimi. Vodja prevzame vlogo koordinatorja, medtem ko skupina deloma soodloča.

1.5.3 Komunikacija v športu

V športu zajema vodenje več komponent, kot so: procesi odločanja, tehnike motiviranja, informiranost, medsebojni odnosi in usmerjanje k cilju. Vse to temelji na področju komunikacije (Kajtna in Tušak, 2007).

Komunikacija med vodjo in vadečim/i je bistvenega pomena na poti do uspeha. Tudi komunikacija znotraj skupine v ekipnem športu je izredno pomembna. Poznamo enosmerno in dvosmerno komunikacijo. Lahko govorimo o verbalni in neverbalni komunikaciji. Preplet in smiselna uporaba komunikacijskih sredstev lahko predstavlja enega bistvenih dejavnikov za doseg zastavljenega cilja (Suhadolc, 2009).

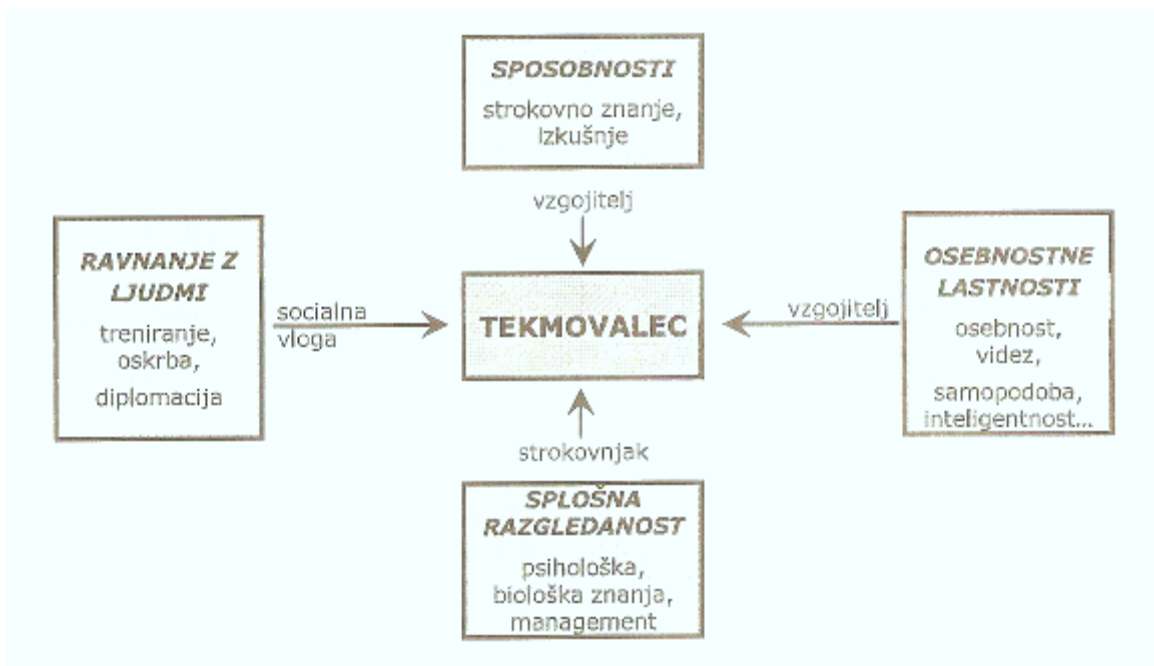
Vlogo vodje v odnosu vodja – vadeči v športu prevzame trener. Trener je nekdo, ki se ukvarja s sistematičnim urjenjem vadečega ali vadeče skupine za tekmovanje v določeni športni disciplini. Po mnenju mnogih avtorjev, je trener ključna osebnost ali dejavnik za športnikov uspeh (SSKJ, 1994).

1.5.4 Vloga vodje – trenerja

Trener je znotraj športne skupine postavljen na vrh lestvice hierarhične strukture skupine. Trener je, kot učitelj, odgovoren za organiziran in sistematičen način učenja in vadbe. Pri svojem delu se srečuje z različnimi vlogami in prodročji, ki jih pokriva. Njegove funkcije so, da: motivira, svetuje, ocenjuje, demonstrira, išče dejstva, organizira, je mentor in prijatelj ter pristaš področja. Trener je strokovnjak, ki vodi ekipo, spremlja zunanje vplive in jih ustrezno analizira. S spoznanji vpliva na ekipo v smeri doseganja skupnih ciljev. Trener, ki dela z mladimi je predvsem pedagog. V tem primeru je njegova ključna vloga učenje neke spretnosti, vzgajanje znotraj določenih pravil in usmerjanje trenirancev do doseganja primernih rezultatov, skozi psihično in socialno dozorevanje.

Postavitev avtoritete je pomemben dejavnik. Osebnost trenerja je najpomembnejša, za doseganje ustrezne in zdrave avtoritete. Osebnost naj temelji na načelnosti, prilagodljivosti, pozitivnih človeških in delavnih kvalitetah, sposobnosti vodenja, tolerantnost in sposobnosti za sodelovanje. Pomembna lastnost trenerja je predanost in intenzivnost zanimanja za posameznika.

Vloge trenerja so raznolike in imajo celovit vpliv na psihološko delovanje tekmovalca.



Slika 3. Model različnih vlog trenerja (Tušak in Tušak, 1997, str., 189).

Kot vidimo na Sliki 3 je vloga trenerja deljena na štiri področja: sposobnosti, ravnanje z ljudmi, splošna razgledanost in osebnostne lastnosti. Primeren preplet vseh vpliva na tekmovalca skozi opisane vloge.

Stroka navaja funkcije, kot trenerske tipologije. Trenerske tipologije so sestavljene iz pozitivnih (vloga podpornika, turista, svetovalca, doktorja, prodajalca) in negativnih (vloga žaljivca, kričača, davičarja, heroja, maščevalca) kategorij.

Strokovnost je pomemben dejavnik in ena glavnih lastnosti. Strokovni športni team je skupina, kateri lahko trener pripada. Je stabilna skupina strokovnjakov, ki vsak na svojem področju sodelujejo s športnikom in pomagajo pri doseganju čim boljših rezultatov.

Hierarhična struktura je določena in povezana s količino kontaktov, ki jo imajo strokovnjaki med seboj in s trenerjem. Skupina lahko določi vodjo strokovnega teama.

Najpomembnejši odnos je odnos med trenerjem in športnikom. Vsak izmed njiju prispeva svoj delež pri vzpostavljanju odnosa (Kajtna in Tušak, 2007).

1.6 MOTIVACIJA

Ključni motiv motivacija, predstavlja usmerjeno in dinamično komponento vedenja, ki je značilna za vsa živa bitja (Tušak in Tušak, 1997).

Motivacijo lahko razumemo, kot centralni povod človekovega delovanja in obnašanja. Področje motivacije še zdaleč ni povsem pojasnjeno, vendar je na to temo opravljenih veliko raziskav (Tušak idr., 2003).

Motivacija predstavlja spodbujanje aktivnosti in usmerjanje. Motivacijski koncept vključuje biološke in družbene faktorje skozi proces učenja ali doseganja norme. Nastaja zaradi potrebe in želje, ki so usmerjene k določenemu cilju. Motivacija daje energijo ter usmerja, ohranja in vzdržuje določeno vedenje. Povezuje se s človeškimi notranjimi pogoji in procesi, ki se kaže posredno skozi vedenje. Rezultat motivacije je aktivnost, saj je človekovo vedenje usmerjeno k cilju in doseganju le teh. S tem zadovoljujemo potrebe, ne glede na vlogo.

Motivacijo uvrščamo med psihološke vidike, zato ker proučuje različne osebnostne faktorje. Motivacija pomeni odnos ali odnose, znotraj manjših ali večjih skupin. Lahko smo motivirani ali motiviramo sami, zaradi zgoraj omenjenih motivov.

Pod pojmovanjem motivacije, bi lahko določili štiri glavne tipe motivacijskih teorij:

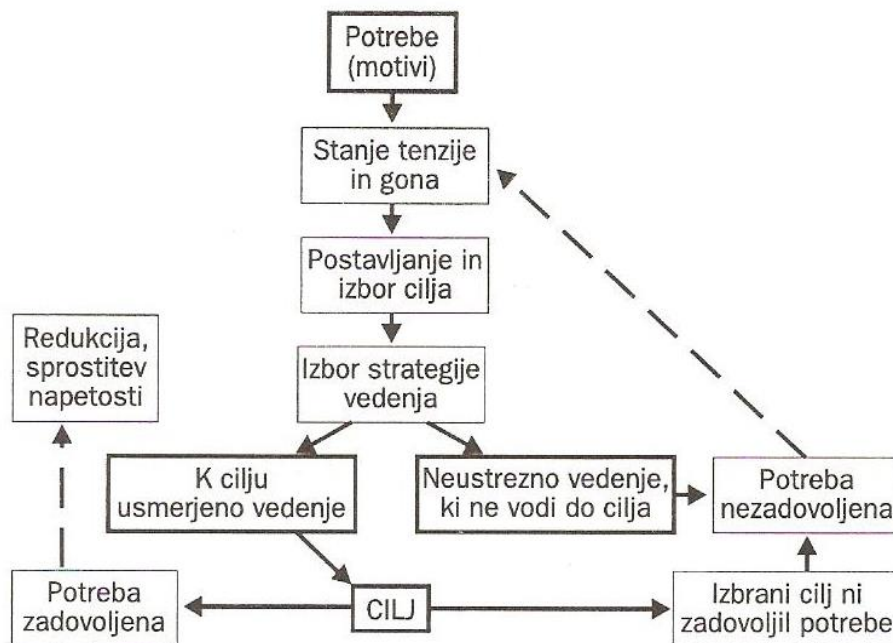
- kognitivne teorije motivacije,
- hedonistične teorije motivacije,
- instinktivistične teorije motivacije,
- in motivacije gona.

Energija, potreba, pobudniki, motivacijska dejavnost in cilj so elementi motivacijske situacije (Tušak in Tušak, 1997).

1.7 POJMOVANJE MOTIVACIJE V ŠPORTU

Motivacija ima v športnikovem življenju zelo pomembno vlogo. Nekateri celo menijo, da se motivacijo najslabše razume v športu.

Športnikovo delovanje ustvarja preplet potreb, ciljev in vedenjem v odnosu. Na spremembe znotraj dejavnikov vpliva veliko družbenih in kulturnih dejavnikov, med katere sodi motivacija. (Tušak in Tušak, 1997).



Motivacijski proces v športu.

Slika 4. Motivacijski proces v športu (Tušak in Tušak, 1997, str. 36).

Na Sliki 4 vidimo, da motiviranost športnika ustvarja potreba, ki je lahko notranja ali zunanja, kar se čuti kot stanje napetosti. Temu sledi postavitve jasnega cilja, ki ga želi športnik doseči. Za doseg tega, je potrebno določiti strategije vedenja, pri čemer je potrebno upoštevati karakteristike situacije. Kadar je proces usmerjeno voden, je pot do cilja lažja in hitrejša. Če

je vedenje, postavitve cilja ali izvedba neustrezna, je na določeni točki potreba nezadovoljena in izbrani cilj ni dosežen (Tušak in Tušak, 1997).

1.7.1 Ciljna orientacija

Ciljna orientacija ali perspektiva je pogled na doseganje cilja, skozi motivacijski proces, ki je pod vplivom socialno kognitivnih konceptov. Govorimo lahko o dveh perspektivah, ko posegamo po cilju, to sta: orientacija k sebi in orientacija k nalogi.

Zelo pomemben je delež vnosa osebne motivacije pri izpolnjevanju uspehov. Športnikova ciljna perspektiva je odvisna od faktorjev socialne situacije in razlik med posamezniki. Faktorji socializacije pomembno vplivajo na človekov pogled na doživljanje uspešnosti. Športna socializacija in vzgoja imajo pomembne vpliv na športnikov uspeh, če je bila le-ta v njegovi mladosti primerno izpolnjena. White in Duda (1994, v Tušak in Tušak, 1997) sta raziskovala razlike znotraj ego motivacije, glede na vključenost v šport. Raziskava je pokazala, da so najboljše ego motivirani vrhunski športniki, sledijo univerzitetni športniki in najnižje rekreativni športniki. Glede na stopnjo vključevanja v šport ni razlik, glede na orientacijo k nalogi.

Vrhunski športniki naj bi imeli zelo razvita oba tipa ciljne orientacije. Ena poskrbi, da je športnik konstantno tekmovalen in spreminja dosežke iz odličnih v najboljše, druga pa za to, da stremi k izvedbi popolnih nastopov.

- **Orientacija k sebi**

Orientacija k sebi zajema učenje, izboljševanje sposobnosti in občutek izzvanosti pri novih nalogah. Govorimo o subjektivnem občutku športnikovega delovanja, da izboljšuje svoje nastope in se osredotoča na tehniko in učenje. Orientacija k sebi daje športniku pogled na popolnost v nastopu in občutek zadovoljstva pri dobrem uspehu. Tekmovanje za športnika je, skozi ta tip ciljne orientacije, manjšega pomena.

- **Orientacija k nalogi**

Orientacija k nalogi zaznamuje tekmovalnost. Športnik je zadovoljen, kadar zmaga. Kompatibilnost športnika je zaznana, kadar je v primerjavi z drugimi tekmovalci. Rezultat je odvisen od ostalih tekmovalcev, ker se rezultati primerjajo in ustvarjajo konkurenčnost. Vrhunski šport razvije najvišjo stopnjo tekmovalnosti. Poudarjanje zmage in pomembnost rezultata ustvarjajo občutke, ki lahko (v vrhunskem športu) spremenijo športnikovo orientacijo (Tušak in Tušak, 1997).

1.7.2 Storilnostna motivacija

Športnikova odgovornost temelji na dokončanju naloge, ki vsebuje cilj. Njegovo pozornost pritegnejo socialni faktorji in faktorji osebnosti, ki jih raziskovalci opredeljujejo, ko raziskujejo področje motivacije v športu. Motivacijske dispozicije in kognitivne predpostavke vplivajo na vedenje športnika v storilnostni situaciji.

Definicije storilnostnega vedenja so: vedenjska intenziteta, vztrajnost, aktivnost za določanje cilja, nastop, izvedba in rezultat aktivnosti.

Vedenje športnika skozi storilnostno motivacijo je intenzivnejše kot običajno. Potrebna je investicija, kar je vse tisto, kar športnik investira v dejavnost (trud, energijo, denar, čas, izobrazbo). Športnik se koncentrira močneje kot sicer, je pozornejši, izbira daljše in težje treninge in nastopa bolje.

Storilnostna motivacija v športu je tesno povezana s pojmom samoaktualizacije, ki se prepleta s pojmom uveljavljanja. Skupek tega je pritegnil raziskovalce in strokovnjake na področju mentalnega zdravja, saj storilnostna motivacija, ki je pogoj za uspeh, doprinese zadovoljstvo nad samim seboj.

Govorimo o psihološkem fenomenu družbe. Delimo jo na dva psihološka pristopa: aplikacija splošnih motivacijskih teorij na proces storilnostne motivacije in razvoj bolj omejenih teorij, orientirane na določeno storilnostno motivacijo.

Strokovnjaki ločijo več vrst storilnostne motivacije:

- Pozitivna (želja po dosežku) in negativna (izogibanje kazni, posledicam) storilnostna motivacija
- Intrinistična (pozitivna; notranje zanimanje) in ekstrinistična (pozitivna ali negativna; zunanje zanimanje) storilnostna motivacija

Glede na faktorje storilnostne motivacije, ki jih strokovnjaki med seboj razumejo in definirajo drugače, določamo stopnjo storilnostne motivacije. Večino zanima najvišja stopnja storilnostne motivacije.

Visoka stopnja storilnostne motivacije vsebuje visoko koncentracijo skozi dejavnost, veliko razmisleka in strukturiranega pristopa k nalogi. V praksi to pomeni, da takšen športnik izbira dosegljive cilje, ni avanturist, naloga pa ga zanima bolj kot rezultat. Za uspeh in vzdržljivost takšnega stanja so potrebne stalne povratne informacije, po katerih ustvarja nove sprotne naloge. Povratne informacije morajo biti stalne, objektivne, korektne in pozitivne (Tušak in Tušak, 1997).

McClelland (1964, v Tušak in Tušak, 1997) je zapisal formalni program za povečanje storilnostne motivacije. Program zajema pet bistvenih spremenljivk:

- Ustrezna sestava treninga in tekmovalne situacije
- Prikaz uspešnih modelov storilnostne motivacije
- Modifikacija samopodobe (realen prikaz posameznika znotraj želene podobe)
- Kontrola dnevnih sanjarjenj – realnost
- Ustvariti optimalno okolje

1.7.3 Tekmovalna motivacija

Tekmovanje je specifična športna situacija, ki ima izreden in skoraj bistven pomen na motivacijo športnika. Tekmovalna motivacija je vrsta storilnostne motivacije, saj govorimo o visoki želji po uspehu (pozitivna tekmovalna motivacija) in preprečevanju neuspeha na tekmovanju (negativna tekmovalna motivacija). Pozitivna storilnostna motivacija je pomembnejša za športnikov napredek skozi tekmovanja in delovanje nasploh.

Ločimo:

- Pozitivno tekmovalno motivacijo

Zelo koristna oblika tekmovalne motivacije, izjemoma v kontekstu tekmovalne anksioznosti.

- Negativno tekmovalno motivacijo

Predstavlja željo po preprečitvi neuspeha, ki je povezana s preteklimi izkušnjami. Koristna je, ko govorimo o pomanjkanju pozitivne tekmovalne motivacije. Manj je učinkovita ob stalnem neuspehu, ki lahko privede do motivacijskega zloma.

Ko je pozitivna tekmovalna motivacija pri športniku dovolj visoka, naj bo negativna tekmovalna motivacija nižja (Tušak in Tušak, 1997).

1.7.4 Nivo aspiracije

Nivo aspiracije in nivo samopodobe sta z motivacijo zelo povezana. Nivo aspiracije predstavlja dolgoročne cilje in samopodobo športnika. Dolgoročen cilj lahko predstavlja funkcija trenerja, za kar mora biti športnik/posameznik motiviran.

Nivo aspiracije zajema občutke skozi uspeh ali neuspeh, saj ti bistveno vplivajo na količino omenjenega. Ker težko določamo pojem uspešnosti v športu, oz. je ta relativen, se mnenja in definicije razlikujejo. Pojem uspeha je različen tudi pri le dveh športnikih. Uspešnost lahko morda določamo ob koncu športnikove kariere, ko primerjamo rezultate skozi sezone. Pravilno je govoriti o stopnji ne/uspeha. Neuspeh povzroča variabilnost v doseganju ciljev. Nivo aspiracije nekoliko bolj zajema obrambne mehanizme, kot fokusiranje na cilj.

Pomembni elementi aspiracijskega nivoja so:

- Objektivna narava naloge
- Subjektivna ocena težavnosti posamezne naloge
- Stopnja posameznikove osebne volje

Nivo aspiracije lahko dosega visoko ali nizko stopnjo. Športnik je dobro prilagojen na dejavnost, če je nivo njegove aspiracije skladen s sposobnostmi. Če je nivo nizek, težko uresniči svoj uspeh, kar je pogost pojav pri športnikih. Trener takšnega športnika lahko vpliva

na zviševanje nivoja aspiracije s stalnim poudarjanjem uspehov, z metodo pozitivnega ojačanja. V primeru previsokega nivoja aspiracije, lahko privede do frustracij, kar izhaja iz dejstva nemoči (Tušak in Tušak, 1997).

1.8 POSTAVLJANJE CILJEV

Proces motiviranja zajema več aktivnosti. Med najpomembnejše naloge zagotovo spada postavljanje ciljev. Skozi ustrezno delovanje lahko privede do športnih uspehov. Izbrani cilji in njihov doseg, naj bi zadovoljili potrebe.

Skozi proces doseganja, govorimo o usmerjenem vedenju, ki lahko ima t.i. podcilje, ki sistematično privedejo do končnega dosežka. Stalno uresničevanje podciljev je konstantna povratna motivacija. So razlogi, ki privedejo do neuspeha, kar je lahko prevelik časovni razmik in pomanjkanje motivacije.

Avtorja Locke in Latham (1984, v Tušak in Tušak, 1997) poudarjata, da so ob težavnosti in konkretnih ciljih pomembni še drugi dejavniki pri postavitvi ciljev. Ti so:

- velika specifičnost cilja,
- primerna težavnost cilja,
- podpora trenerja,
- povratne informacije o uspehu,
- nagrajevanje,
- sodelovanje pri postavitvi ciljev,
- manj stresa in konfliktnih situacij.

Locke in Latham sicer govorita o skupinskem postavljanju ciljev, vendar menita, da je za uspeh skupine pomembna osebna motivacija posameznika. Sledijo avtorji Slocum in Sims (1980, v Tušak in Tušak, 1997), ki menita, da je potrebno postaviti cilje za posameznika in skupino posebej, saj sta to dva ločena elementa skupinske dinamike in dejavnosti.

Martin in Hrycaiko (1983, v Tušak in Tušak, 1997) sta predlagala t.i. coaching, kar pomeni učinkovit program vedenjskega treniranja, ki privede do uspeha ekipe. Tehnike, ki jih choaching vključuje so: trenerjeva podpora, pohvale in nagrade za primerne oblike vedenja, načrtovanje strategij vadbe, postavljanje ciljev in sprotne povratne informacije, posameznikov doprinos pri sestavi pravil.

1.8.1 Razlogi za postavljanje ciljev

Koncentracija omogoča športniku, da pravilno usmeri čas in energijo v cilj. Za uspeh je potrebno energijo in čas racionalizirati. Skozi energijo, ki se pojavi zaradi zanimanja lahko postavimo različne cilje v življenju. Govorimo o zavestnem zanimanju za določeno področje, ki ga želimo spoznati, se urediti ali celo uspeti. Cilji v športnih dejavnostih nam omogočajo razumen uspeh, se usmeriti na nalogo tako, da bomo uspešni in konkurenčni.

Po pregledu literature lahko navajamo mnoge razloge, zakaj cilji skozi treniranje in motivacijo omogočajo uspeh.

- Aktivnost je usmerjena bolj natančno, če jo regulirajo konkretni cilji.
- Višji cilji omogočajo boljše nastope (kvantitativni cilji).
- Konkretni in težki cilji vodijo k boljšem nastopu. (Cilj »trudil se bom po najboljših močeh«, ni izbran in ni dovolj konkretiziran.)
- Preplet kratkoročnih ciljev do končnega cilja, je zelo uspešna strategija pri postavitvi ciljev.
- Cilji vplivajo na nastop skozi: usmerjeno aktivnost, dodatni napor, povečanje vztrajnosti in povečanje motivacije.
- Tehnika postavitve ciljev je uspešna, kadar se kaže povratna informacija na poti do realizacije cilja.
- Večja zavzetost do cilja, omogoča boljši nastop.
- Dajanje opore, omogočanje udeležbe, stalna podpora, aktivno sodelovanje v procesih, iskanje incentivov in nagrajevanje, povečajo zavezanost športnika k cilju.
- Ko govorimo o dolgoročnih in zelo kompleksnih ciljnih (OI), govorimo o vplivu strategije aktivnosti ali načrtu.
- Tekmovanje izboljšuje nastop do točke, ki zahteva postavitev višjih ciljev (Tušak, 2003).

1.8.2 Postavljanje ciljev za trening

Treniranje je proces, ki privede do športnega cilja. Treniranje izvajamo na treningih, ki jih športnik opravlja po prej določenem urniku. Športnik naj bi imel vnaprej postavljene procesne cilje za celotno sezono, a je to redka praksa. Razlog je v tem, da trener po navadi ne zagotovi ustreznih informacij. Potrebne informacije za izvajanje treningov in ustrezno postavljanje ciljev za to so: posamezni vidiki pripravljenosti športnika in konkurentov, določanje tekmovanj skozi sezono, glede na časovni in zahtevnostni faktor. Za zagotovitev ustrezne in uspešne sezone je potrebno določiti količino in način izvedbe treningov, določiti šibke točke in razumevanje posamezne vaje in njen pomen.

Za strukturirano delovanje na treningih je dobro uporabljati dnevnik treningov. Vanj zapišemo informacije o realizaciji sprotih in končnih ciljev in proces posameznega treninga. Zelo učinkovit je, zaradi pregleda posameznika glede na učinkovitost in zapis izkušenj, za prihodnje sezone. Vključuje poglavja:

- Moji cilji
- Informacije o treningu
- Informacije o tekmovanjih

Če želimo, da bodo športniki razumeli bistvo dnevnika, moramo dnevnik razdeliti, jih navaditi in vzgojiti, da zapisovanje postane navada in postane ritual, brez katere vrhunski šport ne deluje. Ko uporaba dnevnika postane navada, naj ga občasno pregledata psiholog in trener in ga skupaj s športnikom analizirata. S časom vsi akterji razumejo smisel in pomen vodenja analize (Tušak, 2003).

1.8.3 Postavljanje ciljev za tekmovanje

Bistveni cilji vsakega športnika so športna tekmovanja na različnih nivojih. Športni psihologi so sicer mnenja, da uspeh na tekmovanjih ne določa zmaga, ampak stopnjevana osredotočenost na postavljanje ciljev skozi uspeh posameznika na tekmovanju. Nastopni cilji pozitivno vplivajo na kvaliteto posameznega nastopa, kat potrjujejo raziskave.

Tušak in Tušak (1997) sta mnenja, da so večja motivacija, vpliv na kvaliteto, strah pred neuspehom in manjša trema skupek na tekmovanjih. Govorimo o nastopnih ciljih, ki naj skozi strategiranje ne pozabijo na: tehnične vidike, vzdrževanje koncentracije in psihično odpornost na pritiske športnika. Kljub temu je na tekmovanjih še vedno bistvo – rezultatski cilj.

Športni psihologi, pri vrhunskem športu, pomagajo športniku in ekipi pri postavitvi ciljev, ki so redko rezultatske narave. Tušak (2003) navaja način, kako psiholog primerno poskuša športnika usmeriti v cilj. V pogovoru psiholog – smučar, določi cilj (zmaga) ki ga je mogoče doseči s tremi najpomembnejšimi stvarmi. Le-te določi smučar sam. Smučar navaja: umiriti se, osredotočiti se in stoddotna agresivnost pri vratcih. Skozi primer razumemo psihologovo usmerjanje športnika.

1.9 IZBOLJŠANJE IN PREPOZNAVANJE MOTIVACIJE ŠPORTNIKOV

Predhodno omenjene teorije motiviranja in vloge posameznikov znotraj športne dejavnosti so preproste za razumevanje in izpeljevanje, ko je športno treniranje in doseganje zastavljenih ciljev za vse ugodno. Vprašanje izboljševanja motivacije v manjši meri pojavlja ves čas, v konkretnem smislu iskanja in izboljševanja motivacije pa govorimo, ko športniku upada splošni interes. Pri športni dejavnosti se lahko slej kot prej pojavi problem odločitve »ostati v športu ali prenehati«. Na te odločitve pomembno vplivajo faktorji razvoja in osebne vrednote in prioritete. Težave se po navadi najprej pojavijo v obdobju, ko se »igranje« spremeni v sistematično treniranje. Za premagovanje takšnih in podobnih problemov je potrebno v prvi fazi prepoznati športnikove razvojne faze. S tem se v glavnem ukvarja psihologija in psihologi, ki navajajo razvojne faze, ki jim je potrebno smiselno slediti in spodbujati.

Poleg razvojnih faz, v katerih se znajde mladi športnik, lahko na odločitve vplivajo pričakovanja staršev in širša socialna okolica. Napor, volja in trud, ki ga športnik vlaga v to obdobje imenujemo psihološka razvojna kriza. Mnogokrat se izkaže, da so te krize pomembne za uspešno reševanje nadaljnjih razvojnih kriz ali faz. V obdobju otroštva, sta prijateljstvo in socialna integracija bistvena motivatorja, medtem, ko je v kasnejših obdobjih to, doseganje ciljev in drugih osebnostnih vrednot.

V tem poglavju lahko zaključimo, da je poznavanje razvojne faze in razumevanje sprememb znotraj te problematike, tisto kar vpliva na športnikove življenjske izkušnje. Težave se pojavijo, ko se ne znamo prilagoditi na spremembe motivacije ob prehodih iz ene v drugo razvojno fazo (Tušak, 1999).

Stalno prepoznavanje notranje in zunanje motivacije pri sebi, je pomembno za športnikov napredek in izboljševanje motivacije v obdobjih, ko se zaveda da je primanjkuje. Zavedanje, da ga ne motivira več tisto kar ga je, nima več ustreznega pomena. V teh situacija si nekateri poiščejo cilje in smotre v drugih, izven športnih dejavnostih.

Za izboljšanje motivacije lahko veliko poskrbijo trener, družina in ožja okolica, ki pozna osebnostne lastnosti športnika in zazna razvojno fazo ali morda krizo. Raziskava K.B.Yussufa

(1991, v Tušak in Tušak 1997) je pokazala, da lahko starši pomembno vplivajo na motivacijo mladega športnika tako, da mu kupujejo športno opremo, sodelujejo v športu, spodbujajo pri treningih in pohvalijo pred drugimi/sorodniki.

Naloga trenerjev za motiviranje so prepoznavanje razlogov za izbor določenega športa in strukturiranje tekmovalnega okolja, ki omogoča izkušnje športniku. Trenerji imajo težko nalogo v obdobjih krize, saj morajo prepoznati in upoštevati krizno obdobje, hkrati pa izpeljati maksimalen trening, da bi dosegali optimalen športni nastop. Preproste razlage ali teorije, kako to izpeljati ni. Navadno je najbolje, da tu odločajo drugi sociološki dejavniki ali športnik sam (Tušak in Tušak, 1997)

1.10 TEHNIKE MOTIVIRANJA

S časom razvijanja športne aktivnosti so se razvile tehnike motiviranja. Poznamo praktične pristope k motiviranju v športu, ki izhajajo iz teoretskih smeri.

Prva uporabna teoretska smer je, teorija o storilnostni motivaciji. Le to razlagamo kot posledico potrebe po doseganju standarda ali celo popolnosti. V praksi to pomeni doseganje čim boljšega nastopa športnika v primerjavi s konkurenti. V ta teoretski koncept je vključen tudi tako imenovani »strah pred neuspehom«.

Druga teoretska smer predstavlja motivacijo preko ojačanja. Športnik poskuša izvajati vedenje, ki pripelje do dobrega rezultata in ne povzroča negativnih posledic za uspeh.

Tretji teoretični okvir izhaja iz področja športne psihologije. Imenujemo jo teorija incentive motivacije, ki predpostavlja vedenje kot posledico štirih faktorjev: razpoložljivost, pričakovanje uspeha, vrednosti in motivov. Ti predstavljajo splošne potrebe in modificirajo moč incentive. Teorija incentive motivacije vključuje:

- težnjo po dosežkih,
- težnjo po druženju,
- radovednost,
- čudno zadovoljsvo
- in moč ter neodvisnost.

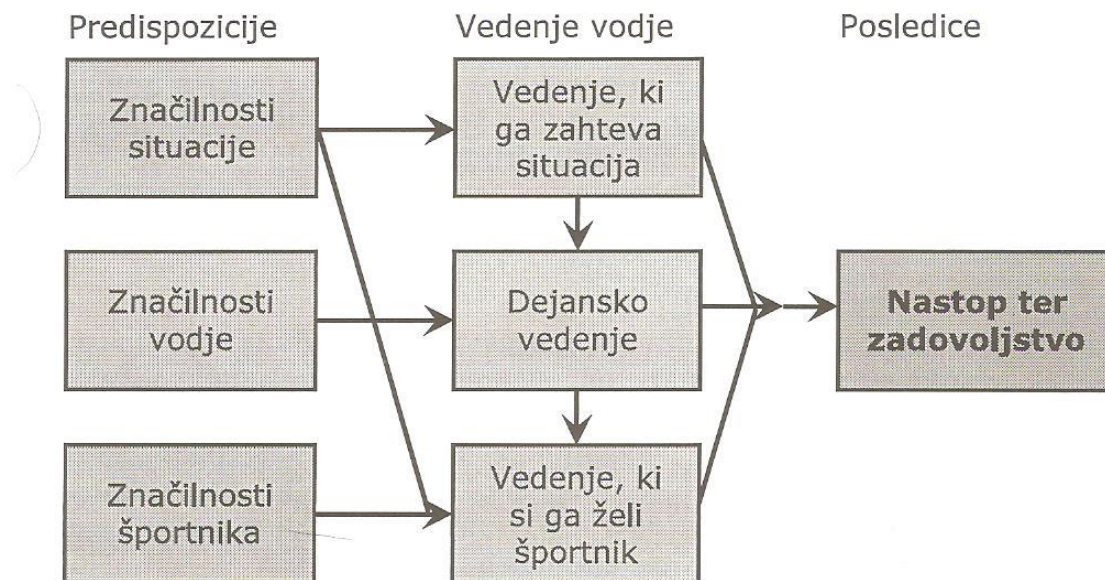
Četrti pragmatični pristop izhaja iz zasnove postavljenega cilja ali ciljev. Cilji sestojijo iz načrtovanega izbora in zasnove podciljev. Za uspešnost morajo biti čim bolj specifični, izzivalni, vendar dosegljivi. Športnik mora aktivno sodelovati s trenerjem že pri sestavi cilja, da bi bila zavezanost k cilju čim močnejša. Prav tako mora športnik ali športna skupina aktivno sodelovati pri zasnovi strategije za doseganje ciljev in podciljev. Trenerjeva naloga znotraj motivacije je dajanje povratnih informacij o procesu doseganja zastavljenih ciljev in analiziranje za doseganje boljših rezultatov.

Športnik ali športna skupina potrebuje trenerjevo podporo in stalno pozitivno ojačevanje za doseganje lastne samopodobe in samozavesti in s tem doseganje ciljev in podciljev. Primerno

je, da podcilji niso postavljeni rezultatsko, ampak jih trener razdeli na več faz in tako postavi vmesne cilje. Glavni poudarek za trenerja je v tem, da poda predpostavko o konkretnih motivih, ki motivirajo športnika. To zahteva od trenerja dobre komunikacijske veščine in sposobnost poslušanja. Le tako se tvori učinkovit motivacijski program, ki prepreči konflikte in vodi do uspeha. Trener ima lahko za motivacijo več motivov. Ti motivi so lahko: športni, pedagoški, socialni in kompenzacijski. Lahko pa gre preprosto za motiv prestiža (ustvarjanje lastne podobe), za željo po zaslužku ali pustolovski motiv (postavitev ciljev, ki so težko dosegljivi) (Kajtna in Tušak, 2007).

1.10.1 Vodenje kot motivacijski pristop

Nekateri starejši pristopi k vodenju v športu, se usmerjajo na trenerja in njegovo vlogo, skozi katero se sam motivira pri delu. Takšen stil vodenja se razume kot pravilen, saj je vodenje proces medsebojnih odnosov.



Slika 5. Multidimenzionalni model vodenja (Chelladurai, 1990, v Kajtna in Tušak, 2007, str. 207)

Slika 5 prikazuje Chelladuraijev model večdimenzionalnega vodenja (1990) upošteva situacijo, trenerja in športnika, ki vplivajo na vedenje vodje. Njihova povezanost ima neposreden vpliv na športnikov uspeh.

1.10.2 Motivacija otrok v športu

Človeško vedenje zajema motivacijo, kot enega izmed centralnih vzvodov. Motivacija v mladosti zajema preplet vplivov večih oseb na dotično osebo. Dosedanje raziskave so dokaj nejasne in podajajo različne rezultate, zato je težko postavljati teorije. Skupek raziskav zadnjih desetletij kaže, da je mogoče z različnimi pristopi okrepiti notranjo in zunanjo motivacijo.

Intrinzična ali notranja motivacija otrok pomeni vzpodbujanje za nastop, ki izhaja iz otroka samega. Ekstrinzična ali zunanja motivacija otrok pomeni, količino vloženega truda zunanjega aspekta (odvisnost od zunanje nagrade, socialne ali materialne oblike). Dejstvo je, da je veliko bolje, če je športnik že od rane mladosti notranje motiviran. Takšen tekmovalec je vztrajnejši in nastopa na višjem, kvalitetnejšem nivoju. Zunanji vplivi sami po sebi niso nič slabega, če niso prepogosti ali izrazite materialne narave. Bolje je, da so nenapovedani in občasni. Če se pojavljajo avtomatično po uspehu, spremenijo mnenje. V praktičnem smislu to pomeni, da tekmovalec razmišlja o tem kaj bo dobil in ne kaj bo dosegel (v smislu rezultata). Zunanji efekti so lahko pri otrocih različni, tudi zaradi različnih starosti otrok. Shultz in Buthowski (1975, v Tušak idr., 2003) sta odkrila, da se notranji interes za nalogo pri mlajših otrocih ob prejemanju nagrad ne izgublja. Pri starejših otrocih pa ima zunanje nagrajevanje negativen vpliv na notranjo motivacijo. Pri mladostnikih je potrebno biti z nagrajevanjem resnično previden, da ne dosežemo nasprotnega učinka. Martens (1980, v Tušak idr., 2003) navaja razloge, zaradi katerih mladi športniki odnehajo s športnim udejstvovanjem. Ti so: zmotnost v nastopih, odsotnost na tekmovanjih in visoka stopnja stresa ob tekmovanju. Orlick (1975, v Tušak idr., 2003) je razkril, da je večina takšnih otrok (ki prenehajo s športnim udejstvovanjem), prejemale premalo ali skoraj nič vzpodbude ali pa so premalo tekmovali. Starejši mladnostniki tekmovalci lahko za neuspehe in razloge za slabe rezultate navajajo tudi: premalo teamskega dela, pripombe staršev, premalo izziva in pojavnost poškodb.

Strokovnjaki in zgoraj navedene raziskave navajajo nekaj priporočil za izboljšanje motivacije na mladega športnika. Eno izmed njih je strukturiranje motivacijsko bogatega športnega okolja, kar pomeni zasnovano primerno prostora in ugodne socialne klime. Zagotoviti je potrebno možnost za razvoj spretnosti in spodbujati željo po učenju in izboljšanju novih veščin. Pri tem je pomembno natančno načrtovanje vsebine same vadbe. Treningi morajo biti zanimivi trenirancem v določenem starostnem obdobju. Skozi treniranje morajo imeti možnost za uveljavljanje lastnih potreb, ki jih skozi naloge dosegajo. To lahko pomeni preprosto medsebojno druženje, pomoč in sodelovanje. Treningi in tekme naj bodo v skladu z izzivi (vznemirljivi, ustvarjalni, inovativni in nedolgočasni). Ni prav, da je zmagovajne edini cilj. Naj bo samo eden izmed ciljev. Zmagovanje ni samo premagati nasprotnika, temveč pomeni potruditi se po najboljših močeh in se izboljšati.

Biti trener je velika odgovornost. Trenerji otrok in mladine imajo to odgovornost še večjo, saj vplivajo na formiranje osebnosti in sprotne pogledov na probleme. Trener, ki ne prihaja do spoznanj o otrokovi vzgoji, si otežuje delo. Naloge trenerja pri motivaciji in delu z otroci in mladino se močno razlikujejo. Vsaka trenerjeva zahteva ima velik vpliv na specifično motivacijo trenirancev, ne glede na starostno obdobje (Tušak idr., 2003).

1.11 PROBLEM, CILJI IN HIPOTEZE

1.11.1 Problem

Problem lahko smiselno opredelimo, če si postavimo vprašanja “Kaj? in Zakaj?” nas zanima vpliv socialnih odnosov na motivacijo plavalcev.

V diplomski delu smo raziskovali, kaj konkretno vpliva na motivacijo plavalcev iz stališča socialnih odnosov, kar ponazarja problem znotraj diplomskega dela. Zanimali so nas odnosi športnika z družino, trenerjem, soplavalci in širši spekter socialnega okolja.

1.11.2 Cilji

- Ali socialni odnosi športnik – trener v večji meri vplivajo na tekmovalni dosežke, kot odnos športnik – športnik?
- Kakšen vpliv ima družina na športnika v smislu rednega treniranja in tekmovalnega rezultata?
- Ali se vpliv socialnih odnosov na motivacijo razlikuje med spoloma?
- Ali se pri mlajših tekmovalnih kategorijah (kadeti/kadetinje) bolj izraža vpliv skupine kot pri starejših kategorijah (člani/članice)?

1.11.3 Hipoteze

H1: Odnosi trener – športnik vplivajo na motivacijo bolj kot odnosi športnik – športnik.

H2: Družina ima velik vpliv na motivacijo za treninge.

H₀3: Ni razlik v vplivu odnosov med spoloma.

H₀4: Ni razlik v vplivu odnosov med starostnimi kategorijami.

2 METODE DE LA

a) Preizkušanci

Tabela 1

Vzorec merjencev

	n=61	%
Spol		
moški	30	49,18
ženske	31	50,82
Klub		
PDM	6	9,84
PKBM	13	21,31
PKI	8	13,11
PKL	9	14,75
PKO	22	36,07
RIBA	3	4,92
Kategorija		
kadet	28	45,90
mladinec	23	37,70
član	10	16,39
Število treningov		
3-4x na teden	5	8,20
5-6x na teden	17	27,87
>6x na teden	39	63,93
Športni dosežek		
1.-3. mesto na DP	28	45,90
4.-10. mesto na DP	15	24,59
11.-30. mesto na DP	8	13,11
boljše od naštetega	10	16,39
Starost v letih [M (SD), interval]	15,97 (2,19)	13-24

Legenda: M – povprečna vrednost; SD – standardni odklon; DP – državno prvenstvo

Tabela 1 prikazuje, da je bilo v raziskavo vključenih 61 plavalcev (kadeti, mladinci in člani). Od tega 28 kadetov, 23 mladincev in 10 članov starih od 13-24 let. Preizkušanci so plavalci Ljubljanskih klubov (Plavalni klub Ljubljana, Plavalni klub Olimpija, Plavalni klub Ilirija in športno društvo Riba) in plavalci Mariborskih klubov (Plavalno društvo Maribor in Plavalni klub Branik Maribor).

b) Pripomočki

Uporabljen je bil lastno sestavljen vprašalnik v obliki ankete. Preizkušanci so odgovarjali anonimno. Vprašalnik je zajemal zaprti in polodprti tip vprašanj, ki so bila skalirana ter kategorialna.

c) Postopek

S predhodnim dogovorom trenerjev smo obiskali treninge omenjenih klubov. Plavalcem smo, po treningu, predstavili namembnost anketnega vprašalnika in jim razdelili vprašalnik v pisni obliki. Upoštevali smo samo celotno izpolnjene anketne vprašalnike in ne tiste, ki so bili odgovorjeni pomanjkljivo.

Rezultati so predstavljeni s frekvencami in pripadajočimi odstotki oziroma povprečnimi vrednostmi in standardnimi odkloni. Hipoteze so se potrjevale na podlagi t testa za neodvisne vzorce, eno-faktorske analize variance oziroma Spearmanovega korelacijskega koeficienta. Stopnjo zanesljivosti vzorca smo merili s koeficientom Cronbach alfa. Statistična analiza je bila napravljena s programom IBM SPSS 20.0 (IBM Corp., Armonk, NY). Vrednost $p < 0,05$ je določala mejo statistične pomembnosti.

3 REZULTATI

Tabela 2

Odnosi športnik – trener in športnik - družina

		M	SD
1	Trener pravočasno prihaja na treninge.	4,41	0,84
2	Trener me skozi trening spodbuja.	3,64	1,11
3	S trenerjem skupaj analizirava preplavani trening.	2,57	0,96
4	Trener je zadnji, ki odide s treninga.	3,03	1,24
5	S trenerjem se pogovarjam o svojem osebnem življenju.	2,61	1,13
6	Trenerju zaupam svoje osebne težave.	2,52	1,22
7	Trener me pred tekmovanjem dodatno motivira.	3,54	1,12
8	S trenerjem se skupaj odločava, katere discipline bom na tekmovanju plaval.	4,10	1,01
9	Ko slabo odplavam tekmo, me trener potolaži.	3,02	1,28
10	Trener je prisoten na vsakem tekmovanju.	4,64	0,55
11	S plavalci iz istega kluba, smo v iskrenih prijateljskih odnosih.	4,33	0,75
12	Odsotnost na treningih je med plavalci nalezljiva.	2,62	1,14
13	Plavalci iz mojega kluba so dobra konkurenca.	3,84	1,08
14	Mlajši plavalci, ki preidejo v našo skupino so dobro sprejeti.	3,92	0,86
15	S plavalci iz istega kluba se ob slabših rezultatih posameznika bodrimo.	3,95	1,01
16	Rezultate »glavnih serij« na treningih med seboj primerjamo.	3,70	1,23
17	S soplavalci izmenjujemo pripomočke in opremo za treniranje.	2,92	1,29
18	S soplavalci si zaupamo več, kot zaupamo trenerju.	3,97	0,95
19	S plavalci istega kluba skupaj, organizirano obiskujemo tekme.	4,02	1,12
20	Kljub premoči na tekmovanju, sem vesel za plavalca iz istega kluba, ki dosega izjemne rezultate.	4,48	0,54
21	Osnovni interes za plavanje, sem prejel/a znotraj družine.	3,48	1,31
22	Družina me podpira pri plavanju.	4,77	0,50
23	Družina se prilagaja procesu mojega treniranja.	4,56	0,62
24	Starši mi kupujejo opremo in pripomočke za treniranje.	4,70	0,59
25	Starši mi zagotovijo prevoz na trening ali tekmo.	4,39	0,84
26	Starši spremljajo moje tekme.	4,41	0,94
27	Družina me potolaži kadar slabo odplavam tekmo.	4,30	1,04
28	Družina sodeluje s trenerjem.	3,43	1,32
29	Družina je ponosna na moje rezultate.	4,59	0,64
30	Družina me, ne glede na dosežene rezultate, motivira in podpira.	4,77	0,53

Legenda: M – povprečna vrednost; SD – standardni odklon; oranžna barva – nižje povprečno strinjanje; zelena barva – višje povprečno strinjanje

Tabela 2 prikazuje, da so tekmovalci navedli nižje povprečno strinjanje glede pogovora o osebnih težavah (M=2,52), osebnem življenju (M=2,61), skupni analizi preplavanega treninga

(M=2,57) in da je odsotnost na treningih nalezljiva (M=2,62). Visoka povprečna strinjanja so bila navedena pri podpori družine (M=4,77), motivaciji družine ne glede na dosežene rezultate (M=4,77) in finančni podpori staršev (M=4,70).

H1: Odnosi trener – športnik vplivajo na motivacijo bolj, kot odnosi športnik – športnik.

Odnose smo merili po posameznih sklopih s pomočjo trditev iz anonimnega anketnega vprašalnika (priloge). Odnos trener – športnik smo merili s trditvami pod številkami 2, 5, 6, 7, 9, 10, odnos športnik – športnik s trditvami 11, 12, 13, 15, 18, 20.

Motivacijo športnika smo merili z dvema ordinalnima dejavnikoma: obsegom tedenskih treningov in športnimi dosežki.

Tabela 3

Vpliv odnosov trener – športnik na obseg treningov

	r	p
Trener me skozi trening spodbuja.	-0,11	0,41
S trenerjem se pogovarjam o svojem osebnem življenju.	-0,16	0,20
Trenerju zaupam svoje osebne težave.	0,01	0,96
Trener me pred tekmovanjem dodatno motivira.	-0,14	0,27
Ko slabo odplavam tekmo, me trener potolaži.	-0,07	0,57
Trener je prisoten na vsakem tekmovanju.	0,10	0,46

Legenda: r - Spearmanov korelacijski koeficient; p - statistična pomembnost

Rezultati v tabeli 3 prikazujejo, da odnos trener – športnik ni vplival na motivacijo športnika v obliki obsega tedenskih treningov. Spearmanov korelacijski koeficient, ki ugotavlja moč povezanosti ordinalnih dejavnikov ni pokazal nobene statistično pomembne povezave. Cronbach alfa vključenih dejavnikov je 0,761 kar predstavlja dovolj visoko stopnjo zanesljivosti vzorca.

Tabela 4

Vpliv odnosov trener – športnik na športne dosežke

	r	p
Trener me skozi trening spodbuja.	0,13	0,31
S trenerjem se pogovarjam o svojem osebnem življenju.	-0,03	0,80
Trenerju zaupam svoje osebne težave.	0,08	0,55
Trener me pred tekmovanjem dodatno motivira.	0,00	0,99
Ko slabo odplavam tekmo, me trener potolaži.	-0,11	0,41
Trener je prisoten na vsakem tekmovanju.	0,02	0,90

Legenda: r - Spearmanov korelacijski koeficient; p - statistična pomembnost

Rezultati v tabeli 4 prikazujejo, da odnos trener – športnik ni vplival na športne dosežke. Spearmanov korelacijski koeficient, ki ugotavlja moč povezanosti ordinalnih dejavnikov ni pokazal nobene statistično pomembne povezave. Cronbach alfa vključenih dejavnikov je 0,758 kar predstavlja dovolj visoko stopnjo zanesljivosti vzorca.

Tabela 5

Vpliv odnosov športnik – športnik na obseg treningov

	r	p
S plavalci iz istega kluba, smo v iskrenih prijateljskih odnosih.	0,14	0,27
Odsotnost na treningih je med plavalci nalezljiva.	-0,04	0,75
Plavalci iz mojega kluba so dobra konkurenca.	-0,12	0,36
S plavalci iz istega kluba se ob slabših rezultatih posameznika bodrimo.	0,20	0,13
S soplavalci si zaupamo več, kot zaupamo trenerju.	-0,11	0,41
Kljub premoči na tekmovanju, sem vesel za plavalca iz istega kluba, ki dosega izjemne rezultate.	-0,05	0,71

Legenda: r - Spearmanov korelacijski koeficient; p - statistična pomembnost

Rezultati v tabeli 5 prikazujejo, da odnos športnik – športnik ni vplival na motivacijo športnika v obliki obsega tedenskih treningov. Spearmanov korelacijski koeficient, ki ugotavlja moč povezanosti ordinalnih dejavnikov ni pokazal nobene statistično pomembne povezave. Cronbach alfa vključenih dejavnikov je 0,787 kar predstavlja dovolj visoko stopnjo zanesljivosti vzorca.

Tabela 6

Vpliv odnosov športnik – športnik na športne dosežke

	r	p
S plavalci iz istega kluba, smo v iskrenih prijateljskih odnosih.	0,06	0,63
Odsotnost na treningih je med plavalci nalezljiva.	-0,03	0,81
Plavalci iz mojega kluba so dobra konkurenca.	-0,13	0,30
S plavalci iz istega kluba se ob slabših rezultatih posameznika bodrimo.	0,11	0,39
S soplavalci si zaupamo več, kot zaupamo trenerju.	-0,07	0,57
Kljub premoči na tekmovanju, sem vesel za plavalca iz istega kluba, ki dosega izjemne rezultate.	-0,08	0,55

Legenda: r - Spearmanov korelacijski koeficient; p - statistična pomembnost

Rezultati v tabeli 6 prikazujejo, da odnos športnik – športnik ni vplival na športne dosežke. Spearmanov korelacijski koeficient, ki ugotavlja moč povezanosti ordinalnih dejavnikov ni pokazal nobene statistično pomembne povezave. Cronbach alfa vključenih dejavnikov je 0,717 kar predstavlja dovolj visoko stopnjo zanesljivosti vzorca.

H2: Družina ima velik vpliv na motivacijo za treninge.

Odnose družina - športnik smo merili s pomočjo trditev (priloge) 22, 23, 24, 25, 28, 30.

Motivacijo športnika smo merili z dvema ordinalnima dejavnikoma: obsegom tedenskih treningov in športnimi dosežki.

Tabela 7

Vpliv družine na obseg treningov

	r	p
Družina me podpira pri plavanju.	0,34	<0,01
Družina se prilagaja procesu mojega treniranja.	0,33	<0,01
Starši mi kupujejo opremo in pripomočke za treniranje.	-0,06	0,65
Starši mi zagotovijo prevoz na trening ali tekmo.	0,11	0,41
Družina sodeluje s trenerjem.	-0,01	0,96
Družina me, ne glede na dosežene rezultate, motivira in podpira.	0,41	<0,01

Legenda: r - Spearmanov korelacijski koeficient; p - statistična pomembnost; zelena barva – statistično pomembne pozitivne povezave

Rezultati v tabeli 7 prikazujejo, da je odnos družine vplival na motivacijo športnika v obliki obsega tedenskih treningov. Spearmanov korelacijski koeficient, ki ugotavlja moč povezanosti ordinalnih dejavnikov je pokazal statistično pomembne pozitivne povezave med številom treningov in splošni podpori družine ($r=0,34$; $p<0,01$), prilagajanju družine procesu treniranja ($r=0,33$; $p<0,01$) ter motivaciji in podpori ne glede na dosežke ($r=0,41$; $p<0,01$). Moč povezanosti je v vseh treh primerih sodila v kategorijo srednje močnih povezav ($0,3<r<0,7$). Cronbach alfa vključenih dejavnikov je 0,792 kar predstavlja dovolj visoko stopnjo zanesljivosti vzorca.

Tabela 8

Vpliv družine na športne dosežke

	r	p
Družina me podpira pri plavanju.	0,23	0,07
Družina se prilagaja procesu mojega treniranja.	0,33	0,01
Starši mi kupujejo opremo in pripomočke za treniranje.	-0,28	0,03
Starši mi zagotovijo prevoz na trening ali tekmo.	-0,05	0,69
Družina sodeluje s trenerjem.	-0,07	0,60
Družina me, ne glede na dosežene rezultate, motivira in podpira.	0,26	<0,05

Legenda: r - Spearmanov korelacijski koeficient; p - statistična pomembnost; zelena barva – statistično pomembne pozitivne povezave

Rezultati v tabeli 8 prikazujejo, da je odnos družine vplival na športne dosežke. Spearmanov korelacijski koeficient, ki ugotavlja moč povezanosti ordinalnih dejavnikov je pokazal statistično pomembne pozitivne povezave med športnimi dosežki in prilagajanju družine procesu treniranja ($r=0,33$; $p=0,01$) ter motivaciji in podpori ne glede na dosežke ($r=0,26$; $p<0,05$). Moč povezanosti je v prvem primeru sodila v območje srednje močnih povezav ($0,3<r<0,7$), v drugem primeru pa šibkih povezav ($0,1<r<0,3$). Pokazala se je tudi statistično pomembna negativna povezava med športnimi dosežki in nakupi opreme in pripomočkov za treniranje s strani staršev ($r=-0,28$; $p=0,03$). Moč te povezave je sodila v območje šibkih povezav ($-0,3<r<-0,1$). Cronbach alfa vključenih dejavnikov je 0,721 kar predstavlja dovolj visoko stopnjo zanesljivosti vzorca.

H₀3: Ni razlik v vplivu odnosov med spoloma.

Tabela 9

Odnosi merjeni po spolu

		moški n=30		ženske n=31		t	p
		M	SD	M	SD		
1	Trener pravočasno prihaja na treninge.	4,43	0,94	4,39	0,76	0,21	0,83
2	Trener me skozi trening spodbuja.	3,57	1,22	3,71	1,01	-0,50	0,62
3	S trenerjem skupaj analizirava preplavani trening.	2,57	1,17	2,58	0,72	-0,06	0,96
4	Trener je zadnji, ki odide s treninga.	2,70	1,09	3,35	1,31	-2,13	0,04
5	S trenerjem se pogovarjam o svojem osebnem življenju.	2,80	1,13	2,42	1,12	1,32	0,19
6	Trenerju zaupam svoje osebne težave.	2,63	1,33	2,42	1,12	0,68	0,50
7	Trener me pred tekmovanjem dodatno motivira.	3,53	1,07	3,55	1,18	-0,05	0,96
8	S trenerjem se skupaj odločava, katere discipline bom na tekmovanju plaval.	4,17	0,99	4,03	1,05	0,52	0,61
9	Ko slabo odplavam tekmo, me trener potolaži.	3,07	1,34	2,97	1,25	0,30	0,77
10	Trener je prisoten na vsakem tekmovanju.	4,57	0,57	4,71	0,53	-1,02	0,31
11	S plavalci iz istega kluba, smo v iskrenih prijateljskih odnosih.	4,23	0,86	4,42	0,62	-0,97	0,34
12	Odsotnost na treningih je med plavalci nalezljiva.	2,53	0,82	2,71	1,40	-0,60	0,55
13	Plavalci iz mojega kluba so dobra konkurenca.	3,70	1,21	3,97	0,95	-0,97	0,34
14	Mlajši plavalci, ki preidejo v našo skupino so dobro sprejeti.	3,87	0,73	3,97	0,98	-0,46	0,65
15	S plavalci iz istega kluba se ob slabših rezultatih posameznika bodrimo.	3,87	0,97	4,03	1,05	-0,64	0,53
16	Rezultate »glavnih serij« na treningih med seboj primerjamo.	3,63	1,30	3,77	1,18	-0,44	0,66
17	S soplavalci izmenjujemo pripomočke in opremo za treniranje.	3,40	1,22	2,45	1,21	3,05	<0,01
18	S soplavalci si zaupamo več, kot zaupamo trenerju.	3,83	0,87	4,10	1,01	-1,09	0,28
19	S plavalci istega kluba skupaj, organizirano obiskujemo tekme.	3,83	1,34	4,19	0,83	-1,26	0,21
20	Kljub premoči na tekmovanju, sem vesel za plavalca iz istega kluba, ki dosega izjemne rezultate.	4,50	0,51	4,45	0,57	0,35	0,73
21	Osnovni interes za plavanje, sem prejel/a znotraj družine.	3,33	1,32	3,61	1,31	-0,83	0,41
22	Družina me podpira pri plavanju.	4,73	0,52	4,81	0,48	-0,57	0,57
23	Družina se prilagaja procesu mojega treniranja.	4,57	0,50	4,55	0,72	0,11	0,91
24	Starši mi kupujejo opremo in pripomočke za treniranje.	4,50	0,73	4,90	0,30	-2,80	<0,01
25	Starši mi zagotovijo prevoz na trening ali tekmo.	4,30	0,88	4,48	0,81	-0,85	0,40
26	Starši spremljajo moje tekme.	4,33	1,09	4,48	0,77	-0,62	0,54
27	Družina me potolaži kadar slabo odplavam tekmo.	4,10	1,16	4,48	0,89	-1,46	0,15
28	Družina sodeluje s trenerjem.	3,20	1,30	3,65	1,33	-1,32	0,19
29	Družina je ponosna na moje rezultate.	4,57	0,68	4,61	0,62	-0,28	0,78
30	Družina me, ne glede na dosežene rezultate, motivira in podpira.	4,77	0,50	4,77	0,56	-0,06	0,96

Legenda: M - povprečna vrednost; SD - standardni odklon; t - t test za neodvisne vzorce; p - statistična pomembnost; oranžna barva – višje povprečno strinjanje

V tabeli 9 so prikazani naslednji rezultati. T test za neodvisne vzorce je pokazal, da so moški navedli večje povprečno strinjanje, da se plavalne oprema izmenjuje ($t=3,05$; $p<0,01$), ženske pa, da jim starši kupujejo opremo ($t=-2,80$; $p<0,01$).

H₀4: Ni razlik v vplivu odnosov med starostnimi kategorijami.

Tabela 10

Odnosi po kategorijah

		kadet n=28		mladinec n=23		član n=10		F	p
		M	SD	M	SD	M	SD		
1	Trener pravočasno prihaja na treninge.	4,32	0,94	4,48	0,79	4,50	0,71	0,28	0,76
2	Trener me skozi trening spodbuja.	3,61	0,99	3,61	1,23	3,80	1,23	0,12	0,89
3	S trenerjem skupaj analizirava preplavani trening.	2,64	0,91	2,43	0,95	2,70	1,16	0,40	0,68
4	Trener je zadnji, ki odide s treninga.	2,86	1,33	3,22	1,24	3,10	0,99	0,54	0,58
5	S trenerjem se pogovarjam o svojem osebnem življenju.	2,46	0,96	2,91	1,35	2,30	0,95	1,46	0,24
6	Trenerju zaupam svoje osebne težave.	2,29	1,24	2,96	1,15	2,20	1,14	2,45	0,10
7	Trener me pred tekmovanjem dodatno motivira.	3,43	1,10	3,61	1,12	3,70	1,25	0,28	0,76
8	S trenerjem se skupaj odločava, katere discipline bom na tekmovanju plaval.	4,32	0,77	3,83	1,27	4,10	0,88	1,54	0,22
9	Ko slabo odplavam tekmo, me trener potolaži.	3,14	1,21	2,96	1,36	2,80	1,40	0,30	0,75
10	Trener je prisoten na vsakem tekmovanju.	4,61	0,57	4,70	0,56	4,60	0,52	0,19	0,83
11	S plavalci iz istega kluba, smo v iskrenih prijateljskih odnosih.	4,39	0,69	4,26	0,92	4,30	0,48	0,20	0,82
12	Odsotnost na treningih je med plavalci nalezljiva.	2,43	1,10	2,61	1,20	3,20	1,03	1,72	0,19
13	Plavalci iz mojega kluba so dobra konkurenca.	3,68	1,19	4,04	1,02	3,80	0,92	0,72	0,49
14	Mlajši plavalci, ki preidejo v našo skupino so dobro sprejeti.	3,89	0,96	4,04	0,77	3,70	0,82	0,57	0,57
15	S plavalci iz istega kluba se ob slabših rezultatih posameznika bodrimo.	3,82	1,02	4,09	1,04	4,00	0,94	0,45	0,64
16	Rezultate »glavnih serij« na treningih med seboj primerjamo.	3,93	1,27	3,57	1,24	3,40	1,07	0,92	0,41
17	S soplavalci izmenjujemo pripomočke in opremo za treniranje.	2,71	1,21	2,96	1,36	3,40	1,35	1,05	0,36
18	S soplavalci si zaupamo več, kot zaupamo trenerju.	3,89	0,99	4,00	1,00	4,10	0,74	0,19	0,83
19	S plavalci istega kluba skupaj, organizirano obiskujemo tekme.	4,14	0,93	3,87	1,36	4,00	1,05	0,37	0,69
20	Kljub premoči na tekmovanju, sem vesel za plavalca iz istega kluba, ki dosega izjemne rezultate.	4,46	0,51	4,52	0,59	4,40	0,52	0,19	0,83
21	Osnovni interes za plavanje, sem prejel/a znotraj družine.	3,32	1,44	3,52	1,12	3,80	1,40	0,51	0,61
22	Družina me podpira pri plavanju.	4,86	0,45	4,57	0,59	5,00	0,00	3,78	0,03
23	Družina se prilagaja procesu mojega treniranja.	4,50	0,69	4,61	0,58	4,60	0,52	0,22	0,81
24	Starši mi kupujejo opremo in pripomočke za treniranje.	4,86	0,45	4,74	0,54	4,20	0,79	5,36	<0,01
25	Starši mi zagotovijo prevoz na trening ali tekmo.	4,57	0,74	4,26	0,92	4,20	0,92	1,18	0,31
26	Starši spremljajo moje tekme.	4,39	0,99	4,35	0,93	4,60	0,84	0,25	0,78
27	Družina me potolaži kadar slabo odplavam tekmo.	4,43	0,92	4,17	1,19	4,20	1,03	0,42	0,66
28	Družina sodeluje s trenerjem.	3,71	1,12	3,26	1,36	3,00	1,70	1,38	0,26
29	Družina je ponosna na moje rezultate.	4,68	0,61	4,48	0,73	4,60	0,52	0,61	0,55
30	Družina me, ne glede na dosežene rezultate, motivira in podpira.	4,82	0,48	4,70	0,56	4,80	0,63	0,37	0,69

Legenda: M - povprečna vrednost; SD - standardni odklon; F - eno-faktorska analiza variance; p - statistična pomembnost; oranžna barva – nižje povprečno strinjanje

Eno-faktorska analiza variance je pokazala, da so mladinci navedli manjšo povprečno strinjanje glede podpore družine ($F=3,78$; $p=0,03$), člani pa manjšo povprečno strinjanje glede finančne podpore staršev ($F=5,36$; $p<0,01$). Podrobni rezultati so prikazani v tabeli 10.

4 RAZPRAVA

Razpravo ki sledi, smo sestavili na podlagi nekaterih dosedanjih raziskav na temo motivacije v športu in z našimi rezultati diplomske raziskave. Pojem motivacije smo skozi teoretične zapise raziskovali precej splošno. Skozi dosedanje raziskave smo pridobili veliko specifičnih podatkov na temo vpliva socialnih odnosov na motivacijo plavalcev.

Da lahko o področju razpravljamo sistematično, smo začetni del namenili razpravi o motivih za rekreativno in tekmovalno ukvarjanje s plavanjem. Diplomantka Pedagoške fakultete Gams (2006) navaja, da je užitek najpomembnejši motiv plavalcev. S tem se v svojih raziskavah strinjajo tudi Ambrožič, Bizjak in Čibej (1978). Avtorica Dolinar (2011), prav tako diplomantka Fakultete za šport je v svoji diplomski nalogi analizirala motive za ukvarjanje z organiziranim rekreativnim ali tekmovalnim plavanjem v Ljubljani. Motivi za ukvarjanje s plavanjem so raznoliki, potrebno je poudariti, da jih je več in da se med seboj prepletajo. V raziskavi je najvišjo vrednost dosegel motiv zdravja in telesne sposobnosti, sledijo motivi dobrega počutja, rekreacije in izpopolnjevanje znanja. Zadnje mesto zasedajo motivi, kot so pridobitev položaja v družbi, nagrade in izbira športne discipline. Motivi se, glede na tekmovalno ali rekreativno vrsto ukvarjanja razlikujejo. Nekateri motivi (zdravje, dobro počutje in športna udeležba) so za obe skupini zelo pomembni za plavanje. Bistveni motiv rekreativcev je »rad bi se naučil nekaj novega«, pri tekmovalnih plavalcih pa motiv »rad bi bil telesno sposoben in zdrav«. Raznolikost motivov za ukvarjanje s plavanjem je tudi v starostnem obdobju. Če primerjamo rezultate Dolinar (2011) in Šajber (1989) lahko razberemo, da so motivi zdravja, tekmovanj in rezultatov za mlade tekmovalce zelo pomembni. Načeloma se hierarhija motivov za tekmovalno plavanje, niti po 20-ih letih ni spremenila v večji meri.

Motive ali vzroke lahko bodoči športnik, tekmovalec ali rekreativec poišče znotraj ali zunaj sebe. Socialni dejavniki, so lahko sestavni del ali bistven vzrok za začetno ukvarjanje z določenim izbranim športom. Posameznik si v družbi ustvari družbeni status, ki ga v veliki meri določa sam. Na proces socializacije posameznika vpliva več dejavnikov. Govorimo o mladem človeku, ki zase izbira in se želi umestiti in kasneje najti znotraj določene panoge.

Šport je za človeka zdrav in veliko mladih se odloča za športno udejstvovanje. Na to lahko vplivajo dejavniki kot so družina, šola, soseska in družba. Ko govorimo o motivu za izbiro določene športne discipline ima velik vpliv družina, a ne v veliki večini. Osnovni interes za plavanje anketiranci niso zaznali le znotraj družine.

Rezultati pri preverjanju H2 so pokazali, da je odnos družine vplival na motivacijo športnika v obliki obsega tedenskih treningov in športne dosežke. Povezanost se je pokazala med številom treningov in splošni podpori družine, prilagajanju družine procesu treninga ter motivaciji in podpori ne glede na dosežene rezultate. V odnosu družine se je povezanost pokazala tudi med športnimi dosežki in prilagajanju družine procesu treninga ter motivaciji in podpori ne glede na dosežke. Nakup opreme in pripomočkov za treniranje s strani družine ni vplival na športne dosežke. Dejstvo je, da je družina tisti socialni dejavnik, ki v veliki večini podpira plavalce ne glede na rezultatsko uspešnost. Prav tako finančno in logistično pripomore k udejstvovanju pri plavanju na podlagi česar lahko sprejmemo H2.

Družina ni edini socialni dejavnik, ki ima na udejstvovanje in motivacijo športnika velik pomen. Trener in sotekmovalci so lahko dnevno v stiku in rezultatsko so odvisni, posebej pri ekipnih športih. Trener je gotovo tista oseba, ki ima na plavalca velik vpliv. Ne govorimo le o športnih dosežkih, ampak tudi o samopodobi, vrednotah, normah in napredku (Šajber in Tušak, 2001). Odnosi trener – športnik ne vplivajo na motivacijo obsega tedenskih treningov in na športne dosežke bolj kot odnosi športnik – športnik, zato H1 ovržemo. Rezultati H1 niso pokazali povezanosti med obsegom treningov in: spodbujanju trenerja skozi trening; pogovarjanju s trenerjem o osebnem življenju; zaupanju trenerju o osebnih težavah; trenerjeve dodatne motivacije na tekmovanja ter tolažbe ob slabo odplavanih tekmah. Rezultati tudi niso pokazali povezanosti med naštetimi trditvami in športnimi dosežki. Športnik športniku ne predstavlja dodatne motivacije na obseg treningov in športne dosežke. Omenjeni spremenljivki nista pokazali povezanosti z: iskrenimi prijateljskimi odnosi s plavalci istega kluba; nalezljivosti plavalcev glede odsotnosti na treningih; konkurenčnosti soplavalcev istega kluba; slabega zaupanja med plavalci in voščljivosti dobrih rezultatov soplavalcu istega kluba. Vzroke za to najdemo v tipu osebnosti posameznika in starostni fazi – zrelosti športnika

Osebnost in motivacija športnikov sta v zelo močni povezanosti in soodvisnosti. V raziskavi Kajtna, Tušak, Kugovnik (2003) so raziskovali razlike v osebnosti in motivacijski strukturi med športniki in športnicami in njihov interakcijski učinek uspešnosti. Njihova raziskava

glede razlik v motivaciji je pokazala, da so vrhunski športniki bolj tekmovalni, bolj usmerjeni k uspehu in imajo večji nivo samomotivacije, kot rekreativni plavalci. Športnice so čustveno manj stabilne, kot športniki. Pomemben dejavnik, poleg osebnostne in motivacijske strukture je tudi anksioznost pri omenjenih skupinah. Tako imajo tudi športnice višje izraženo spremenljivost na področju anksioznosti, saj več situacij jemljejo kot ogrožajoče na poti do uspeha.

Raziskavo smo izpeljali znotraj nekaterih ljubljanskih in mariborskih Plavalnih klubih, v kateri so sodelovali različno starostno kategorizirani plavalci in plavalke. Raziskava je pokazala nekaj razlik med njimi in sicer, da so razlike v vplivu odnosov glede na spol, zato H_03 ovržemo. Test za neodvisne vzorce je pokazal, da so moški navedli večje povprečno strinjanje, da se plavalne oprema izmenjuje ženske pa, da jim starši kupujejo opremo.

Razlike med spoloma se stalno pojavljajo. Raziskava Fortiera (1995, v Tušak, 2003) je bila izpeljana na vzorcu 399 kanadskih športnikov in športnic. Raziskovali so področje povezanosti vrst motivacije med tekmovalnim in rekreativnim športnim udejstvovanjem. Prav tako pa so iskali razlike med spoloma, glede na temo motiviranosti. Rezultati so pokazali, da je sedem motivacijskih spremenljivk izraženo drugače. Med drugim so moški športniki izrazili višji nivo zunanje regulacije in amotivacije kot ženske ter manj notranje motivacije za doseganje uspeha. Primerjava v splošnem pokaže, da so ženske primernejše za rekreativni šport, moški pa bolj ustrezajo tekmovanju. Fortier zaključuje, da je za ženske značilnejša t.i. samodeterminacijska motivacijska orientacija kot za moške.

Ko razpravljamo o razlikah, se s časom udejstvovanja v športu pojavi delitev športnikov po starostnih kategorijah. H_04 , ki pravi da ni razlik v vplivu odnosov med starostnimi kategorijami se ovrže. Raziskava je namreč pokazala nasprotno. Mladinci so navedli manjšo povprečno strinjanje glede podpore družine, člani pa manjšo povprečno strinjanje glede finančne podpore staršev. Prav tako na razlike v kategorijah vpliva starost, zrelost plavalca, količina vpliva družine in trenerja se spreminja. Višje starostne kategorije imajo večjo potrebo po kvaliteti treninga, uspešnosti trenerja in dobro izpeljani teoriji motiviranja, kar uči teorija.

Bistvo uspešnega rezultata posameznega športnika ali ekipe pripisujemo uživanju in zadovoljstvu v športni aktivnosti. Vse, kar smo do sedaj raziskali, spoznali in zapisali težko obstaja brez te osnove. Dejstvo, da je šport zdrav za telo, za fizično zdravje in počutje,

kardiovaskularnega sistema, vztrajnosti in uravnavanju telesne teže poznamo vsi. Vse večji prispevek športa za psihično stabilnost in zdravje pa so teme, ki se zadnje čase pogosteje raziskujejo in pojavljajo v širšem smislu.

Zadovoljstvo (ko smo uspešni in zdravi) razumemo kot pozitivno čustvo. Lahko ga dojemamo tudi kot intrinzično motivacijo. Ta tip motivacije ni pogojen z rezultatskim uspehom, ampak z osebnim zadovoljstvom. Pripisujemo ga notranjim tipom motivacije. Tušak (1997) v svoji doktorski disertaciji raziskuje vzroke za zadovoljstvo v športu. Razlike se pojavijo med mladimi in vrhunskimi športniki. Dobljeni rezultati kažejo pomembno večje občutke zadovoljstva ter s tem krepitev notranje motivacije.

Raziskave diplomskega dela lahko vsem, ki se ukvarjajo z izvajanjem plavanja, v vlogi vodje ali učenca koristijo. Skozi izsledke lahko bolje razumemo doživljanje različnih socialnih faktorjev na delovanje plavalcev in plavalk. Delo lahko pripomore pri pridobivanju novih članov, plavalcev plavalnih klubov, šol in agencij.

5 SKLEP

V tem delu zaključujemo diplomsko delo, v katerem smo si zastavili problem vpliva socialnih odnosov na motivacijo plavalcev. Za raziskovanje področja smo proučevali naslednje spremenljivke: socializacijo, socialne dejavnike, vloge, vodenje, motivacijo, tehnike motiviranja in drugo.

Ugotovitve so nastale s pomočjo raziskovanja omenjenih teoretičnih področij, lastne raziskave v diplomskem delu in lastnih izkušenj iz časa treniranja in vloge trenerja danes.

Mnoge tuje raziskave skozi čas so v teoretičnem smislu potrdile dejstva, da so socialni dejavniki, kot so družina, šola, soseska, prijatelji, sorodstvo in širše okolje, izrednega pomena za delovanje posameznika, tudi športnika. Začenši z izborom discipline, treniranje v času otroštva, preko razvojnih faz in kriz, do vrhunskega športnika, namenoma ali ne, upoštevamo okolje v katerem smo in se nanj stalno odzivamo. Raziskave se, zaradi tehnološkega, družbenega in osebnostnega razvoja posameznika v družbi spreminjajo, v smislu boljšega razumevanja psihologije in sociologije ter njunih podvrsti.

Užitek in zadovoljstvo sta tisto, kar razumemo kot motiv za športno udejstvovanje. Raziskave kažejo, da je to bistvenega pomena za šport. Tudi sami lahko potrdimo, da brez tega težko deluješ in dosegaš uspeh/e. V lastni raziskavi smo postavili 4 hipoteze. H1 je preverjala ali odnosi trener – športnik vplivajo na motivacijo bolj kot odnosi športnik – športnik. S H₃ smo trdili, da ni razlik v vplivu odnosov med spoloma s H₄ pa, da ni razlik v vplivu odnosov med starostnimi kategorijami. Vse tri hipoteze smo na podlagi rezultatov ovrgli. Raziskava je potrdila hipotezo H2 s katero smo trdili, da ima družina velik vpliv na motivacijo za treninge, in tako navaja družino kot pomembnejši socialni dejavnik, saj je družina tisti socialni dejavnik, ki v veliki večini podpira plavalce ne glede na rezultatsko uspešnost ter finančno in logistično pripomore k udejstvovanju pri plavanju.

Raziskava je pokazala pomen družine na športnika, veliko mero razumevanja med plavalci, razumevanje dela trenerja in manjša odstopanja glede na spol.

Trdimo lahko, da je področje motivacije v športu (in splošno) teoretično zelo dobro pokrito, vendar so odstopanja med raziskavami v nekaterih delih izredna. To pomeni, da je potrebno za motiviranje ali izboljševanje motivacije poznati vse elemente za dobro dosežen cilj. Uporaba same teorije, brez upoštevanja dobrih medsebojnih odnosov, primerne okolja in poznavanja posameznika znotraj družbene skupine, ne bo prinesla želenega rezultata.

Smo sicer posamezniki, ki pa smo nenehno pod vplivi iz okolja, kar nas usmerja, zavira, določa ali motivira. Zaključimo lahko, da je motivacijo za športno dejavnost potrebno najprej poiskati v sebi, ki je vede ali nevede nastala na podlagi družbenih umestitev in izkušenj.

6 LITERATURA

Ambrožič, F., Bizjak, A. Čibej, J. (1978). *Povezanost nekaterih motivacijskih dejavnikov z indikatorji socialnega položaja pri slovenskih plavalcih*. Diplomsko delo, Ljubljana: Fakulteta za šport, Univerza v Ljubljani.

Dolinar, S. (2011). *Analiza motivov za ukvarjanje z organiziranim rekreativnim ali tekmovalnim plavanjem v Ljubljani*. Diplomsko delo, Ljubljana: Fakulteta za šport, Univerza v Ljubljani.

Doupona, M. in Petrović, K. (2000). *Šport in družba : Sociološki vidiki*. Ljubljana: Fakulteta za šport, Inštitut za šport.

Doupona Topič, M. in Petrović, K. (2007). *Šport in družba : Sociološki vidiki*. Ljubljana: Fakulteta za šport, Inštitut za šport.

Gams, P. (2006). *Motivacija plavalcev in plavalk od 7.-15. leta starosti*. Diplomsko delo, Ljubljana: Pedagoška Fakulteta, Univerza v Ljubljani.

Kajtna, T. in Jeromen, T. (2013). *Šport z bistro glavo : Utrinki iz športne psihologije za mlade športnike*. Ljubljana: Fundacija za šport.

Kajtna, T. in Tušak, M. (2007). *Trener : Športna psihologija in trenerji*. Ljubljana: Fakulteta za šport, Inštitut za šport.

Kajtna, T., Tušak, M. in Kugovnik, O. (2003). *Osebnost in motivacija športnikov in športnic*. Psihološka obzorja / Horizons of Psychology, 12, 1, 67 – 84.

Maddux, R. B. (1992). *Oblikovanje teama : Vaja v vodenju*. Ljubljana: Mladinska knjiga.

Osterman, M. (2007). *Uspešno vodenje skupin in timov*. Diplomsko delo, Kranj: Višja strokovna šola B&B, d.o.o.

Petrović, K. in Doupona, M. (1996). *Sociologija športa*. Ljubljana: Fakulteta za šport.

Slovar slovenskega knjižnega jezika (1994). Ljubljana: Inštitut za slovenski jezik Frana Ramovša SAZU.

Suhadolc, M. (2009). *Primerjava odnosa trener športnik v ekipnem in individualnem športu*. Diplomatska naloga, Ljubljana: Fakulteta za šport, Univerza v Ljubljani.

Šajber, D. in Tušak, M. (2001). *Motivacijski sistem športnih plavalcev*. Raziskovalno delo podiplomskih študentov v Sloveniji – novo tisočletje: družboslovje in humanistika, (str. 645-656). Društvo mladih raziskovalcev Slovenije – združenje podiplomskih študentov, Ljubljana.

Šajber, D. (1989). *Analiza motivov športnih plavalcev in plavalk med 11. in 12. letom starosti*. Diplomatska naloga, Ljubljana: Fakulteta za šport, Univerza v Ljubljani.

Tuckmanove faze razvoja skupine (2014). Wikipedija prosta enciklopedija. Pridobljeno 21.11.2014, iz http://sl.wikipedia.org/wiki/Tuckmanove_faze_razvoja_skupine

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

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

Tušak, M. in Tušak, M. (1997). *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., Tušak, M. in Tušak, M. (2003). *Vloga družine in staršev v športu*. Zalog: Klub MT Zalog.

7 PRILOGE

ANONIMNI ANKETNI VPRAŠALNIK

Pozdravljen/a!

Moje ime je Robert in sem študent Fakultete za šport v Ljubljani. Pri zaključevanju svojega šolanja na omenjeni fakulteti pripravljam diplomsko delo z naslovom Vpliv socialnih odnosov na motivacijo plavalcev. Spodaj sem pripravil nekaj vprašanj, ki se nanašajo na omenjeno temo. Ankete so anonimne in bodo uporabljene zgolj za namen te diplomske naloge. V veliko veselje in pomoč mi bodo tvoji odgovori, zato se ti vnaprej zahvaljujem.

1. Vprašalnik ankete:

SPOL: M Ž (obkroži)

STAROST: _____

ČLAN KLUBA: _____

KATEGORIJA: KADET/KADETINJA MLADINEC/MLADINKA ČLAN/ČLANICA
(obkroži)

2. Treniram vsaj:

- a) 1-2x tedensko
- b) 3-4x tedensko
- c) 5-6x tedensko
- d) več kot 6x tedensko

3. Tvoj največji športni dosežek je bil:

- a) 1.-3. mesto na tekmovanju državnega ranga
- b) 4.-10. mesto na tekmovanju državnega ranga
- c) 11.-30. mesto na tekmovanju državnega ranga
- d) Boljše od naštetega (dopiši): _____

Št.		Sploh ne drži	Pretežno ne drži	Delno drži	Pretežno drži	Popolnoma drži
1.	Trener pravočasno prihaja na treninge.	1	2	3	4	5
2.	Trener me skozi trening spodbuja.	1	2	3	4	5
3.	S trenerjem skupaj analizirava preplavani trening.	1	2	3	4	5
4.	Trener je zadnji, ki odide s treninga.	1	2	3	4	5
5.	S trenerjem se pogovarjam o svojem osebnem življenju.	1	2	3	4	5
6.	Trenerju zaupam svoje osebne težave.	1	2	3	4	5
7.	Trener me pred tekmovanjem dodatno motivira.	1	2	3	4	5
8.	S trenerjem se skupaj odločava, katere discipline bom na tekmovanju plaval.	1	2	3	4	5
9.	Ko slabo odplavam tekmo, me trener potolaži.	1	2	3	4	5
10.	Trener je prisoten na vsakem tekmovanju.	1	2	3	4	5
11.	S plavalci iz istega kluba, smo v iskrenih prijateljskih odnosih.	1	2	3	4	5
12.	Odsotnost na treningih je med plavalci nalezljiva.	1	2	3	4	5
13.	Plavalci iz mojega kluba so dobra konkurenca.	1	2	3	4	5
14.	Mlajši plavalci, ki preidejo v našo skupino so dobro sprejeti.	1	2	3	4	5
15.	S plavalci iz istega kluba se ob slabših rezultatih posameznika bodrimo.	1	2	3	4	5
16.	Rezultate »glavnih serij« na treningih med seboj primerjamo.	1	2	3	4	5
17.	S soplavalci izmenjujemo pripomočke in opremo za treniranje.	1	2	3	4	5
18.	S soplavalci si zaupamo več, kot zaupamo trenerju.	1	2	3	4	5
19.	S plavalci istega kluba skupaj, organizirano obiskujemo tekme.	1	2	3	4	5
20.	Kljub premoči na tekmovanju, sem vesel za plavalca iz istega kluba, ki dosega izjemne rezultate.	1	2	3	4	5
21.	Osnovni interes za plavanje, sem prejel/a znotraj družine.	1	2	3	4	5
22.	Družina me podpira pri plavanju.	1	2	3	4	5
23.	Družina se prilagaja procesu mojega treniranja.	1	2	3	4	5
24.	Starši mi kupujejo opremo in pripomočke za treniranje.	1	2	3	4	5
25.	Starši mi zagotovijo prevoz na trening ali tekmo.	1	2	3	4	5
26.	Starši spremljajo moje tekme.	1	2	3	4	5
27.	Družina me potolaži kadar slabo odplavam tekmo.	1	2	3	4	5
28.	Družina sodeluje s trenerjem.	1	2	3	4	5
29.	Družina je ponosna na moje rezultate.	1	2	3	4	5
30.	Družina me, ne glede na dosežene rezultate, motivira in podpira.	1	2	3	4	5