

Univerza v Ljubljani



FAKULTETA ZA ŠPORT
Specialna športna vzgoja

**MOTIVACIJA UČENCEV OSNOVNE ŠOLE MIŠKA KRANJCA ZA
UKVARJANJE S ŠPORTNO DEJAVNOSTJO**

mentor: Izr. prof. dr. Matej Tušak, univ.dipl. psih.

somentorica: Asist. dr. Tanja Kajtna, univ.dipl. psih.

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

Avtor: Mitja Kocijančič

Ljubljana, 2007

KAZALO

1. UVOD	1
1.1 POJEM MOTIVA.....	2
1.2 POJMOVANJA MOTIVACIJE	4
1.2.1 Kognitivne teorije motivacije	6
1.2.2 Hedonistične teorije motivacije	7
1.2.3 Instinktivistične teorije	7
1.2.4 Teorija gona	7
1.3 MOTIVACIJA OZIROMA MOTIV	8
1.4 ZAVESTNA IN NEZAVEDNA MOTIVACIJA.....	10
1.5 KLASIFIKACIJA MOTIVOV	11
1.6 SOCIALIZACIJA MOTIVACIJE.....	15
1.7 MOTIVACIJA IN ŠPORT	15
1.7.1 Motivacijska pojmovanja v športu.....	16
1.7.2 Teoretični pristopi k razumevanju motivacije in storilnosti v športu	17
1.7.3 Zgodnejše obdobje raziskovanja motivacije v športu.....	18
1.7.4 Kognitivni pristop k motivaciji v športu.....	19
1.7.5 Sodobna socialno kognitivna perspektiva v športu.....	21
1.7.6 Storilnostna motivacija v športu	24
1.7.7 Modeli storilnostne motivacije	26
1.7.8 Zunanja in notranja motivacija v športu	27
2. PROBLEM, CILJI IN HIPOTEZE	28
3. METODE	30
3.1 Preizkušanci	30
3.2 Pripomočki.....	30
3.3 Postopek.....	30
4. REZULTATI IN DISKUSIJA	31
4.1 Faktorska struktura motivov za ukvarjanje s športno dejavnostjo.....	31
5. ZAKLJUČEK:	41
6. LITERATURA:	42

Zahvala

Zahvaljujem se vsem, ki so me vzpodbujali in mi pomagali pri dokončanju študija in izdelavi te diplomske naloge. Zahvaljujem se mentorju, dr. Mateju Tušaku, in še posebno somentorici, dr. Tanji Kajtna.

Povzetek

Namen raziskave je bil ugotoviti faktorsko strukturo motivov in razlike v motivih za ukvarjanje s športno dejavnostjo med starostnima skupinama in spoloma 11,12 in 13,14 letnih učencev osnovne šole Miška Kranjca iz Ljubljane. V vzorec je bilo zajetih 80 učencev iz vsake starostne skupine po 40, enako deklet kot fantov. Odgovarjali so na anketni vprašalnik, ki vsebuje 29 vprašanj z motivi, zakaj se in bi se ukvarjali s športno dejavnostjo. Iz dobljenih podatkov je bila narejena faktorska analiza, s pomočjo katere smo dobili latentno strukturo motivov. Izločenih je bilo 9 faktorjev, ki razlagajo pomemben del variabilnosti.

Ugotovljeno je bilo, da obstaja statistično pomembna razlika med starostnima skupinama in sicer v dveh od devetih faktorjev, v enem faktorju pa se razlikujejo anketiranci med spoloma.

Ključne besede

Osnovna šola, učenci, športna vzgoja, anketa, motivacija.

Extract

The purpose of the research was to find out the factor structure and difference in motivation in being engaged in sports activities. The research includes eighty pupils of two different age groups – 11, 12 and 13, 14 years, the same number of boys and girls. The questionnaire was given to the pupils of OŠ Miška Kranjca – a primary school in Ljubljana. They were asked to answer twenty nine questions.

With the help of the factor analysis a latent structure of motives was acquired. Nine factors explaining the important part of variability were extracted. The research shows that in two out of nine factors there is statistically important difference between age groups. One factor shows the difference between boys and girls.

Key words

Primary school, physical education, questionnaire, motivation

1. UVOD

Sodobni način življenja otroke vedno bolj oddaljuje od narave in gibanja, ki ga nujno potrebujejo za njihov vsestranski razvoj. Posledice so vidne v slabšanju gibalnih sposobnosti in vedno večji telesni teži pri otrocih. Zato se veliko otrok še bolj oddaljuje od gibanja, saj jim to predstavlja breme in v njem ne vidijo smisla preživljanja prostega časa. Za veliko otrok je šolska športna vzgoja edini stik s športom, posebno še če živijo v mestu, kjer ni dovolj igralnih površin in če se njihove družine ne ukvarjajo s športno dejavnostjo. Boj za preživetje od večine staršev zahteva, da preživijo večino dneva na delu in se v prostem času ne ukvarjajo s športom, kar bistveno vpliva tudi na športno udejstvovanje njihovih otrok, ki potem svojo energijo usmerijo drugam. Športna dejavnost je lahko zlasti zaradi dejstva, da imajo otroci šport praviloma radi, ob primernem sodelovanju vseh družinskih članov pomemben dejavnik homogenizacije in družinske integracije, ki ji mnogi sodobni civilizacijski, zlasti proizvodno - potrošniški dejavniki niso «naklonjeni» (Doupona in Petrovič, 1996).

Športna vzgoja v šoli ima pomembno vlogo pri vsestranskem oblikovanju mladega človeka. Njena naloga je, da otroku izpolni naravno potrebo po gibanju, ga navaja na zdrav način življenja in mu da določena športna znanja, ki jih bo lahko uporabljal celo življenje. Pomembno vlogo v procesu športne vzgoje ima učitelj, kajti od njega je odvisen velik del dejavnikov, ki pogojujejo kvalitetno športno vzgojo. Pri tem delu ni strogo začrtanih meril, ampak so rezultati odvisni predvsem od učiteljeve sposobnosti, marljivosti in ustvarjalnosti. Zato mora dober učitelj poleg športnih znanj in metodike poučevanja poznati tudi svoje učence kot ljudi, njihove probleme, razmere v katerih živijo, želje, sposobnosti itd. S pozitivno motivacijo mora učence spodbujati pri učenju gibalnih dejavnosti, izogibati se mora kaznovanju, zasmehovanju in komentiranju otrokove nespretnosti ali nerodnosti. Učitelj mora pri otroku podpirati pozitivno pojmovanje samega sebe, ne pa ga podirati. Učiteljeva naloga je, da s primernimi gibalnimi dejavnostmi v vzgojno izobraževalnem procesu prispeva k izoblikovanju pozitivnega pojmovanja samega sebe, saj se ta podoba težko radikalno spremeni, ko se enkrat izoblikuje. Tako pravita Combs in Syngg (v Tancing, 1987) » Ko se izoblikuje pojmovanje samega sebe v dani osebnosti, ima zelo visoko stopnjo stabilnosti. »

Kar nekaj je učencev, ki uro športne vzgoje presedijo na klopi in se tako izognejo še tistemu minimalnemu gibanju, ki bi ga lahko imeli. Nekateri imajo opravičila od zdravnika ali staršev, nekateri pa enostavno ne prinesejo športne opreme in niso pripravljeni sodelovati. Take učence lahko pustimo pri miru in se pač ukvarjamo s tistimi, ki so pripravljeni sodelovati. K zelenemu sodelovanju jih ne moremo prisiliti. Lahko pa nam predstavljajo izziv, da najdemo stik z njimi in jih ponovno pripravimo do sodelovanja, kar bo od nas zahtevalo veliko dodatne energije, pri dosežem uspehu pa veliko zadoščenje, ki lahko izpolni del smisla učiteljevega poslanstva.

1.1 POJEM MOTIVA

V življenjsko dinamiko posameznika je aktivno vključena njegova osebnost, ki je na eni strani odvisna od različnih motivov, na drugi pa tudi pobudnik in usmerjevalec (Tušak in Tušak, 2003). Motivacija v najširšem smislu predstavlja usmerjeno, dinamično komponento vedenja, ki je značilna za vse živalske organizme od najpreprostejših enoceličnih ameb do človeka. Zajema spodbujanje aktivnosti in usmerjanje. Pojem motiva predstavlja vse tiste organizmične dejavnike in dispozicije, ki narekujejo smer našega ravnanja in doživljanja. (Musek, 1982)

Psihologi zelo različno definirajo motivacijo. Mednick, Higgins in Kirschenbau (1975, v Tušak in Tušak, 2003) pravijo, da motivacijski koncept običajno vključuje biološke in družbene faktorje ter faktorje učenja. Ti začnejo, vzdržujejo in zaključijo k cilju usmerjeno vedenje.

Zelo koristna je tudi Kagan in Havemanova definicija (1976, v Tušak in Tušak, 2003), ki motivacijo razumeta kot pojem, ki se nanaša na sile, ki uravnava vedenje, ki se je začelo zaradi gonov, potreb ali želja in je usmerjeno k cilju. Motivacija daje energijo, usmerja, ohranja in vzdržuje določeno vedenje.

Psihiater Kurt Goldstein je leta 1939 v knjigi (*The organism*, v Musek, 1977) izrekel izziv klasičnim psihološkim pojmovanjem motivacije. Po njegovem prepričanju namreč sploh ni upravičeno razlikovati različnih bolj ali manj temeljnih potreb ter motivov. Obstajal naj bi en sam človeški motiv, to pa je potreba po skladnem uresničevanju in razvoju vseh možnosti in potencialov, tako bioloških kot psiholoških.

D. Fuoss in R. Troppman (1981, v Tušak in Tušak, 2003) navajata v zvezi z motivacijo nekatere ključne točke.

- Motivacija se povezuje s človeškimi notranjimi pogoji in procesi, ki jih ne moremo neposredno opazovati, pač pa samo posredno preko njihovih vedenjskih avputov. Vedenje je rezultat nekih notranjih motivov, vendar o teh lahko samo sklepamo.
- Motivacija in vedenje nista eno in isto. Motivacija je pomemben faktor in oblikovalec vedenja, vendar na vedenje vplivajo še drugi faktorji, npr. biološki, socialni in kulturni faktorji ter percepcija.
- Rezultat motivacije je vedno aktivnost. Posameznikov odgovor na notranje motive z aktivnostjo, usmerjeno k ciljem, ki jih želi doseči, bo povzročil zadovoljstvo.
- Človekovo vedenje je usmerjeno k doseganju ciljev, zato bodo potrebe zadovoljene, ko dosežemo cilj. Cilji ne kontrolirajo vedenja, samo vplivajo nanj in mu dajejo individualno smer. Cilji dajejo človeku neko vidno oporo, nekaj s čimer delamo, da bi zadovoljili potrebe. Atraktivnost cilja je povezana s količino frustracije, ki jo doživljamo, če potreb ne uspemo zadovoljiti.
- Kakor hitro je ena potreba zadovoljena, se pojavijo druge. Motivacija se nadaljuje stalno in posameznik je vedno člen v nikoli-končani verigi izpolnjevanja potreb.

1.2 POJMOVANJA MOTIVACIJE

Pojmovanja motivacije so bila vedno pod vplivom trenutnega razvoja znanosti oz. človeške civilizacije (Tušak in Tušak 2003), od pojmovanja odnosov med ljudmi in same človekove narave. Ljudem starih kultur se je človek zdel relativno pasivno bitje na stičišču sil raznih božanstev. Bogovi naj bi človeka usmerjali in vodili, nagrajevali in kaznovali. Zato je človek v svetu pravzaprav nemočen in se mora pokoriti volji bogov. Edina možnost, da človek lahko vpliva na božje odločitve in usodo je, če pozna motive, želje in slabosti bogov.

Pod vplivom krščanstva se je izoblikovala prisposoba racionalnega človeka, ki je gospodar nad svojimi željami in ima svobodno voljo. Motivacija ima sedež v zavesti, njene zakonitosti pa so zakonitosti mišljenja oz. miselnih procesov. Obnašanje je lahko usmerjeno k:

- iskanju užitka (hedonizem),
- zadovoljevanju lastnih potreb (egoizem),
- zadovoljevanju potreb drugih (altruizem),
- doseganje religioznih ciljev.

Racionalistično pojmovanje človeka je privedlo do ostre ločitve duše in telesa (dualistično pojmovanje človeka, Descartes). Redukcija duše iz Descartesovega pojmovanja pa je privedla do mehanicističnega pojmovanja človeka, do prisposobe človek – stroj, kjer so izvori motivov izključno v fizikalnih silah. Dražljaj vzbudi receptorje, impulzi pa potem privedejo do reakcije. Bistvo je v razumevanju, kateri dražljaji izzovejo določene reakcije. Takšno pojmovanje so prevzeli tudi zgodnji behavioristi, vendar pa na ta način lahko pojasnimo le reflekse in tropizme (ustrezen dražljaj vzbudi prirojeno obliko reagiranja, ki ne potrebuje zavestne kontrole). Behavioristični pristop išče razloge motivacije v zunanjih pogojih, v okolju. Motivacija nima izvorov v človekovi notranjosti (Tušak in Tušak, 2003).

Evolucijska teorija je postavila v ospredje odnos človek - žival. Odkritje skupnih značilnosti v obnašanju (emocije, frustracije, materinska skrb itd.) je privedlo do ideje

o prirojenih in pridobljenih nagonih, medtem ko so bolj kompleksno motivacijo razlagali z instinkti in nagoni, ki se z učenjem preoblikujejo in soustvarjajo nove.

Psihoanaliza je uvedla novo instinktivistično pojmovanje, kjer je človek predvsem bitje nezavednega. Temeljni motivi so nezavedni in v svojem bistvu iracionalni, tako, da je človek le igrača nezavednega, ki je v njem samem, a mu je nedostopen. Človekovi zavestni motivi so le maske, fasade pravih nezavednih motivov. Psihoanalitični pristop išče vzroke motivacije v redukciji tenzije in doseganju ugodja oziroma zadovoljstva.

V nadaljevanju raziskovanja motivacije se je pojavilo pojmovanje človeka kot družbenega produkta. Socialni darvinizem pojmuje človeka kot biološko in socialno žival z nekaterimi temeljnimi biološkimi potrebami, katerih način izražanja je odvisen od družbenih pogojev. Kulturni relativizem pa poudarja relativnost človekovih vrednot. Motivacijska struktura se oblikuje pod vplivom trenutnih vrednot določene družbe, medtem ko biološke potrebe nimajo pomembne vloge. Socialni determinizem človekovo naravo pojmuje družbeno determinirano, oblikovano z zakoni družbe in zgodovino. Človek je v takem sistemu le majhen delček in se celotnega sistema neredko celo ne zaveda, zato so temeljni dejavniki motivacije zunaj njega. Na tem mestu je potrebno omeniti še fenomenološki pristop, ki poudarja razvoj sebe. Fenomenologi razlagajo motivacijo, kot posledico enega ključnega motiva – motiva po samouresničevanju oz. samoaktualizaciji.

V zadnjih letih je pod vplivom hitrega napredka nevrologije in sorodnih znanj o delovanju možganov prišlo do prevladovanja kognitivnega pristopa v psihologiji. Tudi v pojmovanju motivacije je prišlo do zasuka pozornosti na kognicije oz. misli, ki naj bi bile iniciator, mediator ali vsaj moderator motivacijskih procesov. Raziskovalci poskušajo izolirati kognitivne procese, ki so v ozadju motivacije in poiskati značilnosti razvoja teh procesov v različnih starostnih obdobjih.

Od množice teorij motivacije, od mehanističnih behaviorističnih pristopov, do tistih s skoraj mističnim pogledom na človekovo aktivnost, bi lahko nekako ločili štiri glavne tipe motivacijskih teorij (Tušak in Tušak, 2003). To so:

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

1.2.1 Kognitivne teorije motivacije

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

Pod vplivom teorije socialnega učenja, razvoja informatike in računalništva ter hitrega razvoja ostalih (medicinskih, bioloških, kemičnih, biokemičnih, fizikalnih) znanosti, so se danes uveljavila predvsem socialno - kognitivna pojmovanja motivacije, ki ne zanikajo potrjenih znanj prejšnjih teoretičnih pristopov, vendar pa so izrazito usmerjena na delovanje človekovih kognitivnih procesov v socialnem okolju. Čeprav je trenutna usmeritev pri iskanju »metateorije« motivacije gotovo obstoječa, pa lahko glavno težavo na poti do tega cilja iščemo v prevelikem številu preveč parcialnih teorij, ki vsaka zase zelo učinkovito pojasnjuje del motivacijskega vedenja, ne postavlja pa celostnega in dinamičnega modela motivacije. Vse te teorije zato ne omogočajo lahkega posploševanja na motivacijo v športu, treningu in tekmovanjih.

1.2.2 Hedonistične teorije motivacije

Hedonizem je dimenzija ugodja. Gre za princip, ko so zadovoljstvo ali sreča ali ugodje sprejeti, kot največja dobrina. Gre za »predanost« ugodju. Doseganje ugodja postane najpomembnejša stvar. Oseba je aktivna, da bi dosegla zadovoljstvo in se izognila bolečini in nezadovoljstvu. Občutki ugodja in bolečine, zadovoljstva in nezadovoljstva vplivajo na naše vedenje, na katerega poleg teh občutkov vplivajo še socialni, kulturni in nekateri drugi faktorji, npr. percepcija. Glavna slabost teh teoretičnih konceptov je v tem, da so občutki ugodja in bolečine ter zadovoljstva in nezadovoljstva precej subjektivni. Brez objektivnega merjenja teh občutkov je težko znanstveno utemeljevati tak koncept. Ta smer nikoli ni bila sprejeta kot najbolj verjetna, vendar pa vse teorije osebnosti in motivacije vključujejo nekatere elemente hedonizma.

1.2.3 Instinktivistične teorije

Instinktivistične teorije motivacije so že stare, pa še vedno precej popularne. Nagoni predstavljajo najbolj poenostavljeno in preprosto razlago večine vedenja. Instinkt oz. nagon te teorije razumejo kot identični, vsem ljudem skupni vedenjski vzorec, ki je bolj verjetno prirojen, kot naučen. Tak način mišljenja lahko zasledimo v izjavah trenerjev in športnikov: »On je nagonsko agresiven!« ali »To ima v krvi!« ipd. Slabost teh konceptov je bila predvsem v tem, da so vedenje označili kot instinktivno, nagonsko, s čimer ga pa niso razložili. Zato danes večina psihologov v precejšnji meri zavrača instinktivistične teorije motivacije, čeprav ne smemo pozabiti na nekatere trende zadnjih let, ko so posamezni avtorji ponovno poudarili pomen prirojenega in na ta način morda tudi instinktivnega.

1.2.4 Teorija gona

Gon je fiziološki pogoj, ki žene osebo k zadovoljitvi njenih potreb. Potreba je mehanizem, ki pomaga človeku, da se lahko optimalno prilagodi okolju. Gon po žeji npr. žene človeka, da zadovolji svojo potrebo po tekočini. Gon (drive) povzroči, da organizem postane aktiven. Iz teh primarno fizioloških gonov izvajamo kasneje razvoj sekundarnih, naučenih gonov.

1.3 MOTIVACIJA OZIROMA MOTIV

Psihologija motivacije si zastavlja nekatera osnovna vprašanja, na katera so raziskovalci skušali ugotoviti (Tušak, 2003).

Znanstvena razlaga motivacije izvira iz treh glavnih smeri raziskovanja:

- kot eksperimentalna psihologija, ki išče skupne zakonitosti in sistematično raziskuje pojave z eksperimentalno situacijo,
- kot psihologija osebnosti, ki obravnava motivacijske dejavnosti v okviru celote človekove osebnosti,
- kot smer psihologije (psihologija motivacije), ki povezuje motivacijske procese z družbenimi procesi.

Psihologija motivacije poskuša odgovarjati na nekatera glavna vprašanja:

Kateri so najosnovnejši motivi?

Teoretični koncepti navajajo do 150 povsem samostojnih človeških motivov. Nekateri raziskovalci so poskušali v dinamičnem vidiku osebnosti najti izvirne motive, ki naj bi bili čim bolj splošni in univerzalni in naj bi jih bilo čim manj (Freud), drugi so poskušali konkretizirati čim večje število teh osnovnih motivov npr. Murray (v Tušak, 2003).

Kakšna je narava osnovnih motivov?

Tu gre za vprašanje, ali so glavna gibala nagoni in potrebe, ki nas na določen način ženejo v konkretno dejavnost in vedenje ali gre za cilje, ideale in vrednote, ki nas samo usmerjajo in spodbujajo in nas privlačijo. V osnovi problema sta dve glavni značilnosti motivacije, spodbujanje in usmerjanje. V zvezi z naravo motivov se je pojavljalo zanimivo vprašanje o tem, katera oblika motivacije je pomembnejša oz. primarnejša.

Ali so motivi vrojeni ali pridobljeni?

Danes dokaj dobro poznamo odgovor na omenjeno vprašanje, saj s precejšnjo natančnostjo ločujemo vrojene vzorce obnašanja od naučenih. Precej motivov ima vrojeno in celo instinktivno osnovo, nekateri motivi pa so v večji meri priučeni in pridobljeni (vrednote, interesi, orientacije in stališča). Celotna sfera motivacije pa je kljub vsemu pod vplivom procesa socializacije. Tudi vrojeni motivi so socializirani. Njihovo zadovoljevanje praviloma poteka socialno, zato so principi zadovoljevanja bioloških, vrojenih motivov pri človeku drugačni kot pri živalih.

Kakšni so odnosi oziroma struktura motivov?

Iz izkušenj vemo, da v dani situaciji določen konkreten motiv prevlada nad drugimi. Zavedati se moramo motivacijskega pluralizma, ki je našo naravno motivacijsko stanje. To pomeni, da v vsakem trenutku na nas deluje kopica različnih motivov. Kakšen bo učinek njihovega delovanja, pa je v veliki meri odvisno od povezav med temi motivi, od njihove hierarhije.

Na koncu lahko povzamemo spoznanja in definiramo motivacijo kot tisto univerzalno in večdimenzionalno silo oziroma tendenco sil, ki daje energijo, usmerja in vodi človekovo aktivnost, po drugi strani pa omogoča, da se človekova znanja, sposobnosti in spretnosti sploh lahko udejanijo v neki akciji na poti do zelenega, atraktivnega cilja (Tušak, 2003).

1.4 ZAVESTNA IN NEZAVEDNA MOTIVACIJA

Že stari avtorji so radi razlikovali nagonsko delovanje, ki naj bi bilo »slepo«, nebrzdano in prikrito, od volje, ki je zavestna in kontrolirana. Ta podoba človekove »dvojne narave« je živa še danes. Na eni strani so nagoni in čustva, neukročena »živalska« narava posameznika, na drugi strani pa so volja in razum, kultivirana in civilizirana narava. (Musek in Pečjak, 1992).

V tej poenostavljeni podobi se skriva nekaj resnice. Naša zavestna prizadevanja, volja in razum so vsaj deloma uperjena proti nebrzdanemu zadovoljevanju nagonskih teženj in impulzov. Freud je zatrjeval (v Musek in Pečjak, 1992), da se je moralo človeštvo odreči čisti, neobvladani nagonskosti zato, da je lahko zaživel v skupnosti, ustvarilo družinske odnose in kulturo in se tako ohranilo. Smisel volje in sploh zavestnega delovanja je v tem, da nam omogoča obvladovanje nagonov, kolikor je to nujno za ostanek in medsebojno sožitje. Zavestna volja je nekakšno orodje prilagoditve realnosti. Zaradi nje lahko nagonске potrebe, npr. spolne in agresivne težnje zadovoljimo na sprejemljiv način.

Raziskovalci kot npr. Freud (v Musek in Pečjak, 1992) so ugotovili, da zavestno delovanje in volja nista docela neodvisna. Z ene strani nagonске potrebe še vedno vplivajo nanju. Nagonov ni mogoče preprosto zatreti. Nagonске težnje pogosto samo potlačimo, to pa pomeni, da jih odrinemo s področja zavestnega. Čeprav se jih ne zavedamo, delujejo še naprej in vplivajo na naše obnašanje. Po drugi strani se naša zavestna volja nezavedno uklanja moralnim zahtevam, ki so nam jih privzgojili od malega. Naše ravnanje, tudi tisto, ki je zavestno in hoteno, je po Freudu pogosto nezavedno motivirano. Njegovo pravo gibalno so nezavedni nagonски impulzi in nezavedno delujoče družbene in moralne norme, ki smo jih sprejeli v zgodnjem otroštvu.

Medtem ko nekateri avtorji kot sta Freud in Jung (v Musek in Pečjak, 1992), menijo, da je zavestno delovanje v bistvu odvisno od nezavednega (da je v bistvu nezavedno motivirano), poudarjajo drugi znanstveniki, da je zavestna volja prav tisto področje motivacije, s katerim lahko človek preseže svojo nagonsko naravo, pa tudi odvisnost od nezavedno delujočih idealov. Zavestna volja naj bi človeku zagotavljala vsaj relativno neodvisnost in svobodo. Njena funkcija tudi ni samo v tem, da z njo krotimo nagone

oziroma jih zadovoljujemo na spremenljiv način. Omogoča nam, da oblikujemo svoje lastne motive, cilje in namene, da jih dosegamo, da izbiramo in odločamo o svojem življenju in o svojem osebnem razvoju. Zavestna volja je pomembna sestavina samodejnosti. Kulturni in duhovni razvoj posameznika in človeštva je v dobri meri rezultat zavestnega usmerjanja človekovih ustvarjalnih sil, ki pa same pogosto niso zavestne.

1.5 KLASIFIKACIJA MOTIVOV

Hkrati s proučevanjem motivov se je jasno postavilo tudi vprašanje vodilnih motivov, glavnih osebnostnih dinamizmov. Zelo pogosto se je postavljala delitev na primarne in sekundarne, na vrojene in pridobljene. Vsekakor se lahko strinjamo, da so glavne smeri človekovega vedenja povezane z instinktivno sfero, vendar se je potrebno zavedati, da so tudi nagoni pri človeku socializirani, torej pod vplivom izkušenj in učenja. Po drugi strani pa tudi samo učenje ne more pojasniti pestrosti reakcij (Tušak in Tušak, 2003).

Velik doprinos na tem področju sta prispevala Murray (1938, v Tušak in Tušak, 2003) in Cattell (1957, v Tušak in Tušak, 2003).

Murray je na podlagi lastnih študij osebnosti motivacije sestavil sistem manifestnih potreb. Najpomembnejše so:

- AVTONOMNOST - težnja po neodvisnosti,
- NAVEZANOST - težnja po sodelovanju, prijateljstvu,
- NAKLONJENOST – težnja po pomoči,
- STORILNOST – težnja po velikih dosežkih,
- VZTRAJNOST – vztrajanje pri dejavnosti,
- RED – težnja po urejenosti, organiziranosti,
- INTERACEPCIJA – težnja po razumevanju motivov in čustev,
- HETEROSEKSUALNOST – težnja po stikih z nasprotnim spolom, ljubezni,
- EKSIBICIJA – želja biti v središču pozornosti,
- SPREMEMBA – težnja po novem, po spremembah,
- AGRESIJA – težnja po napadalnosti, izražanju jeze,
- DOMINANTNOST – težnja po vodstvu, vplivanju.

Cattell (v Tušak in Tušak, 2003) pa je skušal temeljne motive določiti s pomočjo faktorске analize. Našel je »erge«, ki naj bi nekako ustrezali primarnim dinamičnim motivom in sentimente, ki so naučeni motivi:

- VARNOSTNI ERG - kaže se v težnji po varnosti, izogibanju nevarnosti, iskanju zaščite.
- SPOLNI ERG – težnja po ljubezni, zanimanje za spolnost,
- ERG UVELJAVLJANJA – težnja po ugledu, uspehu, preseganju drugih,
- ZAŠČITNI ERG – skrb za druge, nega otrok, podpora,
- ERG ČUTNOSTI – uživanje v hrani, pijači, kajenju in zabavi,
- ERG RADOVEDNOSTI – zanimanje za znanost, umetnost, zanimivosti,
- ERG DRUŽABNOSTI – težnja po stikih, sodelovanju z drugimi v igri, športu,
- ERG BOJEVITOSTI – borbenost, zanimanje za nasilje,
- ERG KONSTRUKTIVNOSTI – težnja po načrtovanju, sestavljanju, risanju,
- SAMOSENTIMENT – težnja po samokontroli, skrb za ugled, upoštevanje lastnih interesov,
- SENTIMENT NADJAZA – težnja po izpolnjevanju dolžnosti, nesebičnost, tankovestnost,
- POKLICNI SENTIMENT – težnja po izobraževanju, napredovanju, težnja po poklicni karieri.

Poleg naštetih klasifikacij motivov je v literaturi znanih še precej drugih. Največkrat citirana in uporabljena je Maslowova hierarhija potreb (1954, v Tušak in Tušak, 2003), v kateri je avtor skušal pojasniti odnos med »nižjimi« motivi in motivi samoaktualizacije. Izhodišče je pojem temeljnih potreb, katerih zadovoljitev je nujna za psihično zdravje. Prepoznamo jih po naslednjih lastnostih:

- odsotnost zadovoljitve preprečuje psihično zdravje,
- zadovoljitev preprečuje bolezen,
- ponovna zadovoljitev premaga bolezen,
- prikrajšana oseba bo izmed ostalih izbrala zadovoljitev ravno te potrebe,
- pri zdravih osebah so te potrebe odsotne oziroma neaktivne.

Temeljne potrebe so instinktivnega značaja in univerzalne. Maslow jih je razvrstil po hierarhiji v pet generalnih nivojev od najosnovnejših, ki so na dnu lestvice, do najvišjih, ki se praviloma pojavijo šele, ko so vse nižje zadovoljene. Glavna značilnost hierarhije potreb je v tem, da se višja potreba praviloma lahko pojavi šele takrat, ko je nižja zadovoljena in s tem neaktivna. Gre za t.i. progresivno zadovoljevanje potreb. Najosnovnejše so biološke potrebe, ki so tudi najmočnejše. Dokler so nezadovoljene, bodo obvladovale celotni organizem, doživljanje, mišljenje in čustvovanje. Ko pa so fiziološke potrebe (hrana, pijača, počitek in spanje, dihanje, spolnost ipd.) zadovoljene, prenehajo aktivno vplivati na človeka in lahko se pojavijo druge.

Naslednje v hierarhiji so potrebe po varnosti in gotovosti. Vključujejo fizično varnost pred ekstremnimi temperaturami, ognjem, tiranijo in drugimi destruktivnimi silami. Maslow med te potrebe šteje tudi psihološke faktorje kot so želja po redu, urejenem okolju, želja biti zavarovan pred krivico ipd. Te potrebe prevladujejo pri otrocih. Nato se pojavijo potrebe po pripadnosti in ljubezni ter druge družbene potrebe. Zajemajo tako dajanje kot prejemanje in vključujejo tako seksualne kot tudi neseksualne oblike. Večina oseb, ki išče pomoč psihoterapevtov, trpi za nezadovoljenostjo teh potreb. Maslow pravi, da so te potrebe verjetno dominantne v zahodni družbi. Večina ljudi skrbi za lastne odnose z drugimi, želijo nekomu pripadati, biti sprejetih od drugih. Naslednjo stopnjo v hierarhiji predstavljajo potrebe po spoštovanju, ki vključujejo samospoštovanje in spoštovanje drugih in ostale ego potrebe. Sem spadajo tudi težnja po moči, storilnosti, samozavesti, svobodi, ugledu in statusu, slavi in oblasti. Zadovoljstvo je doseženo, kadar dosežemo neko znanje, neko izobrazbo, razvijemo določene sposobnosti oziroma uspešno dokončamo neko nalogo. Kadar ne uspemo zadovoljiti teh potreb, se pogosto lahko razvijejo občutki inferiornosti in nemoči, ki lahko vodijo v pasivnost ali apatijo.

Samoaktualizacija ali samorealizacijske potrebe predstavljajo najvišji nivo potreb v hierarhiji. Oblika teh potreb variira od človeka do človeka. Nekdo se samoaktualizira kot idealen oče ali mati, drug svojo samoaktualizacijo izraža skozi športne dosežke, tretji morda skozi umetnost. Veliko ljudi pa nikoli ne postane samoaktualiziranih, ker niso uspeli ustrezno zadovoljiti nižjih potreb. Potreba po samouresničevanju oziroma samoaktualizaciji je najvišja, hkrati pa tudi najbolj raznolika in vprašljiva. Maslow jo razume v smislu uresničevanja človekovih potencialov in vsestranskega razvoja

sposobnosti. Nezadovoljenost potrebe vodi do občutka praznine, brezciljnosti in življenjskega neuspeha, kar lahko preraste v nevrozo. Zadovoljevanje te potrebe pa včasih spremljajo vrhunska doživetja (peak experience, v Tušak in Tušak, 2003), občutja enkratne sreče, lepote in harmonije, popolnosti in absolutnosti.

Občutek pomanjkanja je tem večji, čim nižja, čim bolj temeljna je potreba, občutek zadovoljstva pa je tem večji, čim višja je zadovoljena potreba.

Značilno za potrebe oziroma motive je, da nikoli ne nastopajo izolirano. Vedno deluje množica motivov. Potrebe niso nikoli popolnoma zadovoljene. Vedno so v določenem stanju tenzije. Maslow je s svojim pristopom ponudil skoraj univerzalno osnovo modernim teorijam motivacije. Njegova teorija je organizmična in predstavlja obstoj nekega notranjega potenciala za rast in razvoj v vsakem človeku.

1.6 SOCIALIZACIJA MOTIVACIJE

Z razvojem osebnosti se spreminjajo tudi cilji in načini zadovoljevanja motivov in uresničevanja smotrov (Tušak, 2003). Z dozorevanjem postaja otrok sposobnejši, da svoje reakcije prestavi na ustrežnejši trenutek. Gre za to, da primarni princip po takojšnji zadovoljitvi motiva zamenja socializirana oblika zadovoljevanja motivov. Odrasel človek v večji meri upošteva tudi bodoča ugodja in neprijetnosti. Lahko se odpove smotrom, ki so trenutno mikavni, saj deluje po principu realnosti. Z razvojem motivacije se povečuje tudi frustracijska toleranca. Naslednja značilnost vedenja odrasle osebe je kompleksnost motivacije. Človek ima široko zastavljene cilje, ki medsebojno »tekmujejo« in tako usmerjajo in pogojujejo človekov razvoj. Pri odraslem človeku v nasprotju z otrokom prevladujejo socialni motivi, medtem ko so pri otrocih v večjem deležu prisotni biološki motivi. Tudi motivacija športnikov je strogo pogojena z vplivi okolja, socialnim sistemom in njegovo vlogo v družbi, hkrati pa ne smemo zanemariti obstoječega sistema vrednot, ki je tako ali tako odvisen od družbe.

1.7 MOTIVACIJA IN ŠPORT

Motivacija je ena izmed centralnih vzvodov človekovega vedenja. Tako kot politiki razmišljajo o volji ljudstva, direktorji o učinkovitosti delavcev, učitelji o učnih navadah svojih učencev in starši o trudu svojih otrok, tako trenerji razmišljajo o svojih tekmovalcih ter njihovi predanosti športu in treniranju (Tušak, 2003). Povsod lahko ugotavljamo različne nivoje omenjene motivacije in vztrajnosti. Dandanes v procesu motivacije govorijo največ v kontekstu storilnosti, pa naj bo na nacionalnem ali individualnem nivoju. V športu bi prav tako lahko govorili o nacionalnih dispozicijah motivacije in storilnosti, vendar pa je v vidu doseganja individualnega uspeha športnika izrazito bolj pomembna vloga motivacije v športnikovem individualnem življenju. Športnik namreč ne predstavlja povprečne enote neke »združene delovne sile«, pač pa je izrazito specifična osebnost, ki zahteva individualen pristop. Zato so tudi raziskave v psihologiji športa poskušale osvetliti motivacijo predvsem na tem individualnem nivoju, pa naj gre za motiviranje drugih (učitelji učence, trener športnike itd.) ali pa samomotiviranje.

Čeprav ima motivacija v športnikovem življenju zelo pomembno vlogo, še danes ugotavljamo, da v šolah, na delovnih mestih in na vseh ostalih področjih, ki se tičejo storilnosti, pojem motivacije slabo razumejo. Roberts (1992, v Tušak, 2003) poudarja, da je prav to motivacijo še najslabše razumejo v športu. Treniranje je izrazito konzervativen poklic. Trenerji so precej neinovativni in najraje trenirajo tako, kot so jih trenirali njihovi trenerji, še posebno če so za tako delo bili tudi nagrajeni z uspehi. Lahko govorimo o tem, da »folklor treniranja« povečuje napake v razumevanju motivacije.

1.7.1 Motivacijska pojmovanja v športu

Raziskovalci motivacije v športu so se opredelili predvsem na faktorje osebnosti, socialne faktorje in kognicije oziroma misli, ki pritegnejo športnikovo pozornost že dolgo pred tekmovanjem, v času treninga in priprav na tekmovanje ter tik pred tekmo in v trenutkih nastopa (Tušak, 2003). Športnik je odgovoren za svoj nastop oziroma za dokončanje naloge, ki že sama po sebi vključuje določen izziv. Take okoliščine v veliki meri določajo motivacijske dispozicije in kognitivne predpostavke, ki vplivajo na človekovo vedenje v storilnostnih situacijah. Različne hipoteze so poskušale odkriti determinante storilnostnega vedenja (Tušak, 2003).

Te naj bi bile:

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

Storilnostno vedenje je tako najpogosteje definirano kot:

- vedenjska intenziteta (poskušati bolje, močneje itd.),
- vztrajnost (vztrajati kljub možnim negativnim posledicam oziroma neuspehom, ali počasnemu napredovanju),
- izbira možnih akcij oz. aktivnosti za doseganje cilja,
- nastop, izvedba oziroma rezultat te aktivnosti.

V športu govorimo o storilnostnem vedenju takrat, ko se udeleženci trudijo močneje kot sicer, ko se koncentrirajo bolj kot običajno, polagajo več pozornosti vsemu v zvezi z športom, izbirajo daljše treninge, nastopajo bolje in ostajajo oziroma se prenehajo ukvarjati s športom (Tušak, 2003).

1.7.2 Teoretični pristopi k razumevanju motivacije in storilnosti v športu

Zgodovina teorij motivacije predstavlja iskanje »prave« teorije. Raziskovalci so razmišljali tudi v smeri, da bo ob poznavanju take celovite teorije storilnostno vedenje postalo lažje razumljivo in da bomo znali tudi ukrepati v slučajih pomanjkanja motivacije ali pa bomo take situacije preventivno preprečevali (Tušak, 2003).

Študije motivacije pravzaprav predstavljajo raziskovanje procesov energizacije in usmerjanja vedenja. Zato raziskave in ugotovitve, ki raziskujejo samo en aspekt vedenja, ne predstavljajo motivacije, kljub vsemu da morda nekako pojasnjujejo storilnostno vedenje. Tu se ponuja prilika za razlikovanje med fenomenom storilnostnega vedenja in motivacije. Storilnostno vedenje lahko pojasnujemo z nizom odgovorov na vprašanja »kako?«, v ozadju motivacije pa so vprašanja »zakaj?«.

Teorija postavljanja ciljev npr. zelo učinkovito razlaga usmerjevalni aspekt storilnostnega vedenja, ne ponuja pa dovolj zadovoljive psihološke razlage, zakaj do tega pride.

V začetku stoletja so v teorijah motivacije dominirala mehanistična pojmovanja in termini ekvilibriuma oziroma ravnovesja in hedonizma (Tušak, 2003). Vendar je motivacija veliko več, kot samo stremenje k doseganju ravnovesja oziroma maksimiziranje principa ugodja. V 40. in 50. letih je bil v teoretičnih pristopih k motivaciji za nekaj časa v ospredju behaviorizem, vendar je z naraščanjem pomena kognitivne psihologije proučevanje behaviorističnega principa povezanosti med inputom in outputom sčasoma zamrlo.

1.7.3 Zgodnejše obdobje raziskovanja motivacije v športu

V času, ko so prevladovalе instinktivistične teorije motivacije, posebej Freudova psihoanalitična teorija, je bila psihologija športa pravzaprav še v povojih in ni imela nikakršnega sistematskega programa za raziskovanje problematike (Tušak, 2003). Tudi kasnejše teorije do sredine stoletja niso naletele na odziv v športu. Kasneje pa je predvsem z razvojem same panoge psihologije športa prišlo do povečanega interesa športnih in drugih psihologov za športno motivacijo. Športna aktivnost je bila zaradi nekaterih karakteristik celo izvor zanimivih spoznanj, ne samo za motivacijo v športu, ampak za motivacijo nasploh. V športnem kontekstu je pustila največ posledic teorija potrebe po storilnosti, ki sta jo utemeljila McClelland in Atkinson s pomočjo sodelavcev v letih 1957 do 1961 (v Tušak, 2003). Pristop temelji na predpostavki, da so motivacijska stanja glavna pobuda aktivnosti. Govori o dveh motivacijskih stanjih, motivu za doseganjem uspeha in motivu izogibanjem neuspeha, ki sta glavna konstrukta omenjenega pristopa. Motivi naj bi se povezovali z dražljaji v okolju. Na ta način naj bi vzbudili čustvena stanja (ponos in sram), ki izzovejo instrumentalni obliki vedenja približevanja ali izogibanja. Teorija je doživela mnogo poskusov potrditev v najrazličnejših raziskavah do danes, vendar se posebno v športu njene predpostavke niso vedno tudi potrdile. Predvsem so jo kritizirali zaradi velikega poudarjanja osebnosti in zanemarjanja pomena okolja oziroma situacijskih vplivov.

Druga, za šport pomembna teorija motivacije, je bila teorija testne anksioznosti, ki je nastala na osnovi raziskovanja povezanosti anksioznosti s storilnostjo oziroma nastopom. Sarason in sodelavci (1952, do 1960, v Tušak, 2003) je formuliral teorijo, ki je poudarjala odnos starši – otrok v predšolskem in osnovnošolskem obdobju ter izpostavila evaluativni aspekt šolske situacije. Kot glavno motivacijsko spremenljivko so postavili anksioznost z njeno evolucijo. Raziskovanje je slonelo na evociranju anksioznih situacij, kot so na primer pisanje testov in nastopanje pred sošolci. Ugotovitve so pokazale, da je nastop v storilnostnih nalogah in pred sošolci močno pod vplivom motivacijskih faktorjev. Sam pristop v športnem kontekstu ni bil popularen, ker je bila anksioznosti sami po sebi že namenjena ogromna pozornost. Je pa pristop izredno zanimiv, saj ozavešča negativen vpliv anksioznosti v tekmovalnem okolju. Pristop je omogočil tudi vpogled v odnos čustva – kognicije in poskušal razložiti njegov vpliv na vedenje v storilnostnem kontekstu.

Tretja glavna šola razmišljanja o motivaciji in storilnostnem vedenju temelji na teoriji socialnega učenja, poimenovali pa bi jo lahko tudi teorija pričakovanja ojačanja. Crandallova (1963 in 1969, v Tušak 2003) je s sodelavci proučevala storilnost v akademskih in intelektualnih nalogah. Kot glavna motivacijska spremenljivka nastopa posameznikovo pričakovanje ojačanja. Omenjena teorija nekako v večji meri poudarja vedenje, kot pa same motive. Storilnostno vedenje naj bi bilo usmerjeno k doseganju samoodobranja oziroma odobranja drugih, odvisno pa je od kriterija kompetentnosti v nastopu. Gre pravzaprav za teorijo, kjer igrajo glavno vlogo pričakovanja in vrednotenje cilja ter njegovih posledic. Čeprav je teorija poskušala zajeti tudi mnoge specifične individualne razlike, pa ni resneje posegla na področje športa.

1.7.4 Kognitivni pristop k motivaciji v športu

Center pozornosti kognitivnih pogledov v motivaciji je odkrivanje načina, kako so informacije oziroma znanje v človekovem organizmu predstavljene in uporabljene kako kognicije ali misli vodijo ali celo upravljajo z vedenjem. Kognitivisti športnikove razlike v vedenju pojmujejo kot posledico intermediacijskih procesov, ti pa so plod posameznikovih kognicij, verovanj in prepričanj. Misli vodijo akcijo. Lahko bi rekli, da se je po dolgih letih pozornost znanstvenikov končno usmerila na tisto, kar je pri človeku posebno v odnosu do drugih živih bitij. To je na njegove misli in vprašanje, kako le-te vplivajo na človekovo vedenje, športnikovo obnašanje v storilnostnih nalogah na tekmovanjih in pri treniranju (Tušak, 2003).

Nekateri psihologi so že v tridesetih letih začutili pomen kognicij. Tolman, 1932 in 1934, (v Tušak, 2003) je bil prvi teoretik s področja motivacije, ki je sprejel kognitivni pristop. Dokazoval je, da storilno vedenje zahteva veliko bolj kompleksen pristop, kot pa so ga ponujali behavioristi. Organizem naj bi morda verjel, da bo določenemu dogodku sledil točno določen dogodek in da bo neka akcija privedla do nekih posledic. Na ta način je vnesel v teorije motivacije fenomen pričakovanja. Zato so pojmi izbire in odločanja sčasoma zamenjali behavioristični model. V razvoju kognitivnega pristopa ne smemo zanemariti pomena odkritja različnih percepcij kontrole nad lastnim vedenjem. Med drugimi raziskovalci so v 60. in 70. letih dela Weinerja (1971, 1972, 1979, 1986 v Tušak 2003) in njegovih sodelavcev odločilno vplivala na razvoj kognitivne perspektive

na področju teorij motivacije. Pomembno so prehod iz behaviorističnega pojmovanja v novejša kognitivistična pojmovanja označili tudi novi pojmi zunanje in notranje motivacije. Verjetno je eno izmed najpomembnejših odkritij v kognitivnih pristopih pomenilo delo Weinerja (1971, v Tušak, 2003), v katerem ugotavlja, da so misli in vzročne atribucije najpomembnejše spremenljivke pri razumevanju motivacije. Vrinjenje kavzalnih atribucij v enačbo motivacije je prineslo tudi preobrat v raziskavah motivacije, saj se je aspekt z osebnih aspektov posameznika preokrenil tudi na situacijo. Zanimivo je, da je Weinerjev atribucijski pristop pravzaprav tesno povezujemo s teorijo storilnostne motivacije, saj je kot gibalno motivacije spet opredeljena težnja po uspehu oziroma izogibanju neuspehu. Atribucijski pristop k motivaciji je prvič nekako zajet v delih Weinerja iz leta 1971 (v Tušak 2003). Atribucijska teorija je kognitivna teorija. Na razvoj kognitivne misli nasploh, še posebej pa v psihologiji športa, je imela izredno pomemben vpliv, zato je potrebna posebnega poudarka. Teorija odkriva pravila, ki se jih poslužuje povprečen posameznik pri svojem iskanju vzrokov nekega vedenja. Že Heider (1958, v Tušak 2003) govori o tem, da morajo znanstveniki odkriti fenomenološki pogled na človeka, ki v praksi poskuša odkrivati vzroke vsakodnevnih dogodkov. Lahko bi rekli, da gre za neke vrste naivno oziroma zdravorazumsko psihologijo. Atribucijska teorija se ukvarja s postopki in metodami, ki se jih poslužujejo ljudje in z njihovimi naivnimi atributivnimi shemami ali teorijami, ki jih posamezniki razvijejo, da bi si pojasnili vzroke nekega vedenja ali pa nastanek nekega fenomena, da bi si nekako olajšali in lažje osmislili svoje življenje. Ta pristop sprejema športnika, kot aktivno bitje, ki procesira informacije in z vključevanjem višjih mentalnih procesov determinira lastne akcije. Največji poudarek teorije je na pojmovanju pričakovane x vrednosti, s posebnim poudarkom na spremembah v pričakovanju, ki so posledica uspeha ali neuspeha. Način, kako športnik atributira vzroke rezultata, vpliva na pričakovanje uspeha ali neuspeha aktivnosti v prihodnosti in na ta način določa težnjo k storilnosti. Pokazalo se je, da je izredno težko raziskovati uspešnost oziroma zmagovanje in izgubljanje v športu in telesni aktivnosti. Raziskovalci so se poskušali orientirati na način, kako v športni aktivnosti športniki določajo vzroke lastne in nasprotnikove uspešnosti. Zmagovanje in izgubljanje v športu so raziskovali v eksperimentalnih in naravnih pogojih. Roberts (1982, v Tušak 2003), poroča tudi o raziskovanju imaginarnega izgubljanja in zmagovanja. Ugotovitve kažejo, da informacije o rezultatu tekme vplivajo na pričakovanja prihodnjih zmag ali porazov in prav tako tudi na emocije. Vse skupaj vpliva na storilnostno vedenje. Ne samo odrasli,

pač pa tudi otroci organizirajo informacije na sistematični način, da bi tako prišli do vzročnih atribucij, ki bi pojasnjevali uspehe in neuspehe.

1.7.5 Sodobna socialno kognitivna perspektiva v športu

Prisotnost socialno kognitivne perspektive v psihologiji motivacije je spremenilo nekatere poglede na motivacijo. Človekova motivacija in storilnostno vedenje naj bi bila posledica kognitivnih oziroma miselnih procesov znotraj socialnega konteksta. Prav misli naj bi bile tiste, ki vodijo motivirane akcije. (Tušak, 2003). Danes poznamo kar nekaj socialno kognitivnih pristopov k človekovi motivaciji. Vse pa proučujejo različne miselne procese, ki naj bi bili determinante človekove akcije in vedenja. Začetek dobe socialno kognitivnega pristopa v motivaciji označujejo Weinerjeve ugotovitve (1971, v Tušak, 2003), da ljudje z močno in ljudje s šibko in slabo motivacijo različno razmišljajo v zvezi z uspehom in neuspehom. Ugotovitve, da so misli oziroma atribucije kritične spremenljivke v procesih motivacije, so vodile do povečanega zanimanja za miselne procese in pobudile tudi vprašanja, kako lahko spremembe misli razumemo v kontekstu socialnih sprememb. Weinerjev (1971, v Tušak, 2003) poskus uvedbe kognicij v enačbo motivacije je preokrenil raziskovanje motivacije. Kognicije lahko razumemo kot mediacijske procese in se nanašajo na kontrolo in kompetentnost, percepcijo namena, vrednost in namen nečesa. Večina konstruktov in modelov izhaja iz atribucijske teorije, saj predpostavljajo, da so atribucije najpomembnejši kognitivni dogodki pri razumevanju storilnostnega vedenja. Vsi pristopi zajemajo raziskovanje povezave med miselnimi procesi in akcijo, vendar se razlikujejo v viru motivacije, ki je enkrat ciljna perspektiva, drugič želja po informaciji, vrednotenje ciljev, zadovoljstvo itd. Poskušajo pa tudi ugotoviti način, kako atribucije prispevajo k odnosu misel – akcija, kako socialni kontekst vpliva na determinante akcije in kakšne so možnosti za izboljšanje motivacijskih stanj. Raziskovalci socialno kognitivnih teorij motivacije zaključujejo, da so kognicije glavne predhodnice energizacije, usmeritve, intenzitete in trajanja storilnostnega vedenja.

Kognitivne procese, ki jih vključujejo različni pristopi, bi lahko razdelili v dve skupini, (Tušak, 2003):

- misli o sebi (kompetentnost, kontrola, zaupanje) in
- misli o namenih oziroma namerah, ciljnih, vrednotah in pomenu smislu.

Socialno kognitivni pristopi so v naslednjih letih razvijali teorijo, ki motivacijo pojmuje kot dinamični proces kognitivnih, efektivnih in vrednostnih spremenljivk, ki delujejo kot mediatorji izbire in doseganja storilnostnih ciljev. Socialno kognitivni pristop je zgrajen okoli pričakovanj in vrednosti, ki jih posameznik daje določenim ciljem in aktivnostim. Značilno je da so v okviru socialno kognitivnega pristopa nastale mnoge teorije, ki zelo natančno pojasnjujejo samo en del motivacije oziroma storilnostnega vedenja. V športnem kontekstu so glavne tri naslednje mini – teorije (Tušak, 2003):

Teorija samoučinkovitosti, o kateri je največ pisal Bandura (1977, 1986). To je najširše uporabljena teorija v raziskovanju motivacijskih problemov v športu in treniranju. To teorijo so v športu uporabljali predvsem pri razlaganju storilnostnega vedenja. Bandura (1977, v Tušak, 2003) je termin samoučinkovitosti opredelil kot prepričanje posameznika, da je potrebno opraviti neko aktivnost, vedenje, da bi ga to pripeljalo do nekega zaželjenega rezultata. Samoučinkovitost ne predstavlja posameznikove sposobnosti samo zase, pač pa predstavlja posameznikovo oceno, kaj lahko naredi s svojimi sposobnostmi (Feltz, 1992 v Tušak, 2003). Motivacijski mehanizem teorije samoučinkovitosti sloni na oceni posameznikovih sposobnosti nastopati na določenem nivoju v nekem storilnostnem kontekstu, kjer imamo določene vrednote in cilje, ki jih hočemo doseči.

Raziskave samoučinkovitosti v športu in treniranju so sledile predvsem dvema ciljema:

- izdelavi postopkov, s katerimi bi dvignili športnikovo samoučinkovitost,
- ugotavljanju zveze med samoučinkovitostjo in nastopom oziroma izvedbo.

Iskali so se postopki, s katerim bi razvijali samoučinkovitost. Pokazalo se je, da nanjo vplivajo prejšnje izkušnje, modeliranje z udeležbo in drugi dejavniki, vendar pa to še ni garancija za boljši nastop. Večinoma so bile študije postavljene tako, da je kot odvisna spremenljivka služil nastop, neodvisna pa je bila samoučinkovitost.

Teorija zaznave kompetentnosti. Teorija je poskušala razložiti, zakaj se posamezniki počutijo spodbujene ukvarjati se z obvladovanjem spretnosti v storilnostnih nalogah. Zaznana kompetentnost naj bi bila multidimenzionalni motiv, ki posameznika usmerja v kognitivnem, socialnem in telesnem vidiku. Uspeh in neuspeh v teh vidikih ocenjujejo pomembni drugi. Zaznana kompetentnost in notranje zadovoljstvo, ki je rezultat uspeha povečuje stremljenje k storilnosti, zaznana nekompetentnost in nezadovoljstvo ob neuspehu pa vodi do anksioznosti in upadu težnje k storilnosti. Korelacije med lastnimi ocenjenimi sposobnostmi, samoučinkovitostjo in zadovoljstvo na eni strani in spremenljivkami pozitivne storilnostne motivacije ter samomotivacije potrjujejo šibko pozitivno povezanost med 0,20 in 0,30 (Tušak, 1997). Roberts in sodelavci (1981, v Tušak 2003), ugotavljajo, da se čutijo otroci športniki nekoliko bolj telesno kompetentni kot otroci ne –športniki, s čimer potrjujejo hipotezo Harterjeve (1981, v Tušak, 2003), da se otroci, ki sami sebe občutijo kot kompetentne v športu, raje ukvarjajo s športom kot ostali. Je pa res, da je ta zveza nizka, kar so potrdile tudi druge raziskave, saj se otroci ukvarjajo s športom tudi zaradi najrazličnejših drugih motivov (potrditve zaradi socialnih in drugih motivov).

Teorija ciljnih perspektiv, je tretja skupina pomembnih socialno kognitivnih teorij motivacije v športu. Pristop temelji na teoretskem in empiričnem delu Maehra, Nichollsa in Dwecka v osemdesetih letih (v Tušak, 2003). Da bi razumeli motivacijo in storilnostno vedenje v vseh njenih oblikah, se moramo vprašati po funkciji oziroma pomenu nekega vedenja. Na ta način lahko identificiramo različne cilje posameznikovih akcij. Neko konkretno vedenje morda ni toliko posledica različno izražene visoke motivacije, pač pa bolj posledica različnih percepcij odgovarjajočih ciljev. Posameznikova investicija truda, sposobnosti in časa v neki aktivnosti je posledica njegovih storilnostnih ciljev v omenjeni aktivnosti. Prvi korak v razumevanju storilnostnega vedenja je definiranje pomena uspeha ali neuspeha.. Maehr in Nicholls (1980, v Tušak, 2003) definirata uspeh in neuspeh kot posebni psihološki stanji, ki temeljita na interpretaciji (percepciji) posameznikove učinkovitosti pri težnji k storilnosti. Če rezultat težnje izraža zaželene attribute (npr. veliko truda), potem posameznik to sprejme kot uspeh. Če kot rezultat težnje vidi nezaželene oblike sebe (npr. lenoba), potem je rezultat pojmovan kot neuspeh. Storilnost, uspeh in neuspeh lahko zadovoljivo pojasnimo samo preko razumevanja ciljev vedenja oziroma aktivnosti. Kar je za enega uspeh, je morda drugemu neuspeh in obratno. Čeprav so

raziskovalci našli najrazličnejše storilnostne motive, pa vseeno danes najpomembnejše mesto zavzemata osnovni ciljni orientaciji oziroma perspektivi. Dweck (1986, v Tušak, 2003) navaja pristop storilnostnih ciljev kot glavno človekovo težnjo v storilnostnem kontekstu, njegovo željo po demonstriranju kompetentnosti oziroma sposobnosti. Toda kompetentnost ima dva koncepta v storilnostnem kontekstu in to vodi k razvoju dveh storilnostnih orientacij, h kateri stremijo posamezniki oz. športniki. Prvi cilj je v maksimiziranju verjetnosti demonstriranja visoke sposobnosti in minimaliziranju verjetnosti demonstriranja slabih in nizkih sposobnosti drugim. (Ames 1984, v Tušak, 2003). To ciljno usmerjeno storilnostno vedenje je značilno v okoliščinah, kjer je socialna primerjava ključnega pomena, torej posebno v pogojih tekmovanja in tekmovalnega športa.

1.7.6 Storilnostna motivacija v športu

Raziskovalci motivacije v športu so se opredelili predvsem na faktorje osebnosti, socialne faktorje in kognicije oziroma misli, ki pritegnejo športnikovo pozornost že dolgo pred tekmovanjem, v času treninga in priprav na tekmovanje, ter tik pred tekmo in v trenutkih nastopa (Tušak in Tušak, 2003). Športnik je odgovoren za svoj nastop in za dokončanje naloge, ki je že sama po sebi določen izziv. Take okoliščine v veliki meri določajo motivacijske dispozicije in kognitivne predpostavke, ki vplivajo na športnikovo vedenje v storilnostnih situacijah. Determinante storilnostnega vedenja so (Tušak in Tušak, 2003):

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

Storilnostno vedenje je tako najpogosteje definirano kot:

- vedenjska intenziteta (poskušati bolje, močneje itd.),
- vztrajnost (vztrajati kljub možnim negativnim posledicam oziroma neuspehu),
- izbira možnih akcij oziroma aktivnosti za doseganje cilja,
- nastop, izvedba oziroma rezultat te aktivnosti.

V športu govorimo o storilnostnem vedenju takrat, ko se udeleženci trudijo močneje kot sicer, ko se koncentrirajo bolj kot običajno, polagajo več pozornosti vsemu v zvezi z športom, izbirajo daljše treninge, nastopajo bolje in ostajajo ali se prenehajo ukvarjati s športom (Tušak in Tušak, 2003).

Storilnostna motivacija predstavlja pomemben psihološki fenomen za našo družbo. Ločimo dva pristopa k storilnostni motivaciji. Prvi pristop je aplikacija splošnih motivacijskih teorij na specifične procese storilnostne motivacije. Tak je na primer Adamsov (1965, v Tušak in Tušak, 2003) pristop storilnostno orientirane motivacije, ki izhaja iz Festingerjeve teorije kognitivne disonance (1957, v Tušak in Tušak, 2003). Drugi pristop predstavlja razvoj bolj omejenih teorij, specifično orientiranih k storilnostni motivaciji. K temu drugemu spadata teoriji McClelland in Atkinsona (1961, v Tušak in Tušak, 2003), še posebno pa Hornerjevo delo s » Strahom pred uspehom« (1968, v Tušak in Tušak, 2003) med ženskami in Weinerjev sistem z atribucijami za uspeh in neuspeh kot vedenjskimi vplivi. Avtorji ločijo več vrst storilnostne motivacije:

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

Raziskave po svetu potrjujejo, da je pozitivna storilnostna motivacija bistveno bolj učinkovita pri motiviranju športnika, da ne upade niti takrat, ko je športnik za dosegel cilj. Tak športnik vedno znova postavlja višje cilje (Tušak, 2003).

Bazična paradigma v razumevanju človekove motivacije za delo izhaja iz posameznikove samopercepcije in posameznikove percepcije drugih. (Tušak in Tušak, 2003). Investicije so vse tisto, kar oseba investira v nalogo (čas, izobrazba, trud...) in rezultati so vse tisto, kar prejme (denar, spoznanje, slava).

1.7.7 Modeli storilnostne motivacije

Eno glavnih vprašanj, ki so si jih zastavljali raziskovalci v športu, je bilo: kateri so faktorji storilnostne motivacije v športu?

Model faktorjev storilnostne motivacije B. Weinerja (1972, v Tušak, 2003) izhaja iz atribucijske teorije. Dražljaj vzbudi vzročne kognicije, ki so povezane z izidom vedenja. Kognicije vplivajo na učinkovite reakcije, pa tudi na pričakovanje dosegljivosti cilja, s tem pa posredno na vedenje. Slednje privede do izida, ki ga športnik percipira kot uspeh ali neuspeh. Ta ocena povzroči ponovno preverjanje vzročnih dejavnikov.

Značilnosti posameznika, ki je visoko storilnostno orientiran so (Tušak, 2003):

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

Visoko storilnostno motivirani športniki izbirajo cilje, ki predstavljajo izziv, hkrati pa so dosegljivi. Taki športniki niso avanturisti in imajo raje naloge, kjer so rezultati neposredno odvisni od dela in sposobnosti ne pa od sreče ali naključja. Bolj jih zanima sama storilnost in delo kot pa nagrade, ki so rezultat dela. Stalno pa potrebujejo feedback, povratno informacijo o svoji uspešnosti in o svojih prizadevanjih za doseg cilja. Taka povratna informacija mora biti stalna, objektivna, pozitivna in konkretna.

1.7.8 Zunanja in notranja motivacija v športu

V zadnjih dvajsetih letih se najpogosteje pojavlja pojmovanje motivacije, razdeljeno na dva dela (Tušak 2003):

- zunanjo (ekstrinzično) in
- notranjo (intrinzično) motivacijo (Deci in Ryan, 1985,1991, v Tušak, 2003)

Deci in Ryan (1985, v Tušak, 2003) opredeljujeta intrinzično motivacijo kot »delati nekaj zaradi aktivnosti same in za zadovoljstvo, ki izhaja iz samega nastopanja oziroma izvajanja aktivnosti«. V športu intrinzično motivacijo najlažje opazujemo pri športnikih, ki trenirajo zaradi zanimivosti treniranja, ki so zadovoljni zaradi stvari, ki se jih učijo in naučijo v športu, zaradi zadovoljstva, ki ga doživljajo ob tem, da neprestano izboljšujejo svoje sposobnosti in svoje znanje. Nasprotno pa se ekstrinzična motivacija nanaša na množico razlogov, ki so zunaj športnika. Zunanje motivirani so športniki, ki trenirajo in tekmujejo zaradi kakršnega koli prestiža ali nagrad, ki jih dobijo za uspešnost. Sem prištevamo materialne nagrade, socialni status in ugodnosti, ki izhajajo iz njega, popularnost in težnja po zmagoslavju oziroma demonstriranju tega, da so najboljši med športniki.

2. PROBLEM, CILJI IN HIPOTEZE

Delovanje na različnih področjih našega življenja je torej bolj ali manj odvisno od naše motivacije. Šolska športna vzgoja je ena izmed dejavnosti, kjer je njena kvaliteta odvisna tudi od motivacije učencev. Učitelji se stalno soočamo s problemom, kako tembolj motivirati učence pri športni vzgoji in za ukvarjanje s športom. Pri nekaterih posameznikih nam to zlahka uspeva brez večjega truda, pri drugih pa kljub prizadevanju včasih ne najdemo prave poti. Razlogov za to je seveda veliko, največkrat pa lahko gre prav za motivacijo. Namen te naloge je z anketnim vprašalnikom ugotoviti, kateri motivi oziroma razlogi so tisti, zaradi katerih se učenci radi ukvarjajo s športno dejavnostjo. Pri različni starosti učencev so motivi za ukvarjanje s športom lahko drugačni, posebno še v starosti od 11-14 let, ko je razvoj pospešen na vseh področjih in prehajajo iz dobe otroštva v puberteto. V tem obdobju potrebujejo veliko gibanja, ki pozitivno vpliva na vse segmente človekovega razvoja. Zato je naša naloga, da poiščemo poti, kako doseči, da se bodo učenci v tem obdobju dovolj gibali. Problem izogibanja športnih aktivnosti in tudi nesodelovanja pri urah športne vzgoje se s starostjo in razvojem stopnjuje. Malo je učencev, ki odklanjajo sodelovanje pri športni vzgoji na nižji stopnji osnovnega šolanja. Na višji stopnji pa se začnejo posamezniki, nekateri tudi dobri športniki izogibati sodelovanju na urah. Razlogi za to so različni. Učitelj je tisti, ki mora organizirati športno vzgojo zanimivo in raznoliko, tako da lahko vsak učenec najde nekaj, kar ga zanima in kjer lahko izrazi svoje sposobnosti. Učencem mora podati tako praktična kot tudi teoretična znanja o športu in njegovem pozitivnem vplivu na človekov organizem. Da mu to uspe, mora spoznati vsakega posameznika, njegove sposobnosti, želje, potrebe in tudi probleme, ki jih ima. Športni dejavnosti se največkrat izogibajo predvsem učenci, ki imajo slabše razvite gibalne sposobnosti in dosegajo slabše rezultate. Prav pri njih pa si moramo najbolj prizadevati, da bi se ukvarjali s športom, saj si le tako lahko izboljšajo gibalne sposobnosti. Poznavanje motivov učencev lahko pripomore k oblikovanju podrobnega učnega načrta in same realizacije ure. Z nadaljnjimi raziskavami pa lahko tudi ugotovimo ali je poznavanje in upoštevanje učenčevih motivov povečalo sodelovanje na urah, kar lahko dolgoročno ugotovimo tudi s primerjavo rezultatov testiranj športno vzgojnih kartonov.

Cilji diplomske naloge so naslednji:

1. Ugotoviti latentno strukturo motivacije za ukvarjanje s športno dejavnostjo.
2. Ugotoviti ali obstajajo razlike v motivih pri različni starosti učencev.
3. Ugotoviti ali obstajajo razlike v motivih med spoloma.

V skladu z zastavljenimi cilji so postavljene naslednje hipoteze:

H₀₁ Na osnovi 29 motivov je mogoče postaviti latentno motivacijsko strukturo za ukvarjanje s športno dejavnostjo.

H₀₂ Med učenci 11-12 in 13-14 let ni pomembnih razlik v motivih za ukvarjanje s športno dejavnostjo.

H₀₃ Med učenkami in učenci ni pomembnih razlik v motivih za ukvarjanje s športno dejavnostjo.

3. METODE

3.1 Preizkušanci

Vzorec anketirancev je bil izbran izmed učencev osnovne šole Miška Kranjca iz Ljubljane. Iz vsake starostne skupine (11,12,13 in 14 let) je bilo anketiranih 20 učencev (10 deklet in 10 fantov), skupaj 80 učencev.

3.2 Pripomočki

Merjenci so bili anketirani s preverjenim vprašalnikom (Strel s sodelavci)

Vprašalnik – motivi- MP-M-U.

Vprašalnik o razlogih, zaradi katerih se ukvarjaš ali bi se ukvarjal s športno dejavnostjo vsebuje 29 trditev. Vsako trditev se oceni od 1 do 5, pri čemer rezultat 1 pomeni, da razlog ni pomemben, rezultat 5 pa pomeni, da je razlog zelo pomemben.

3.3 Postopek

Podatki so bili zbrani meseca marca leta 2000 na osnovni šoli Miška Kranjca. Anketiranci so izpolnili vprašalnik z motivi za ukvarjanje s športno dejavnostjo. Pred izpolnjevanjem vprašalnika so bili anketiranci seznanjeni z njegovo vsebino in pomenom. Anketiranci, ki so med izpolnjevanjem vprašalnika pokazali nezainteresiranost in neresnost, so bili zamenjani z drugimi, ki so resno pristopili k izpolnjevanju ankete. Čas izpolnjevanja je bil neomejen.

Podatki so bili obdelani z deskriptivno statistiko, t-testom in faktorsko analizo.

4. REZULTATI IN DISKUSIJA

4.1 Faktorska struktura motivov za ukvarjanje s športno dejavnostjo

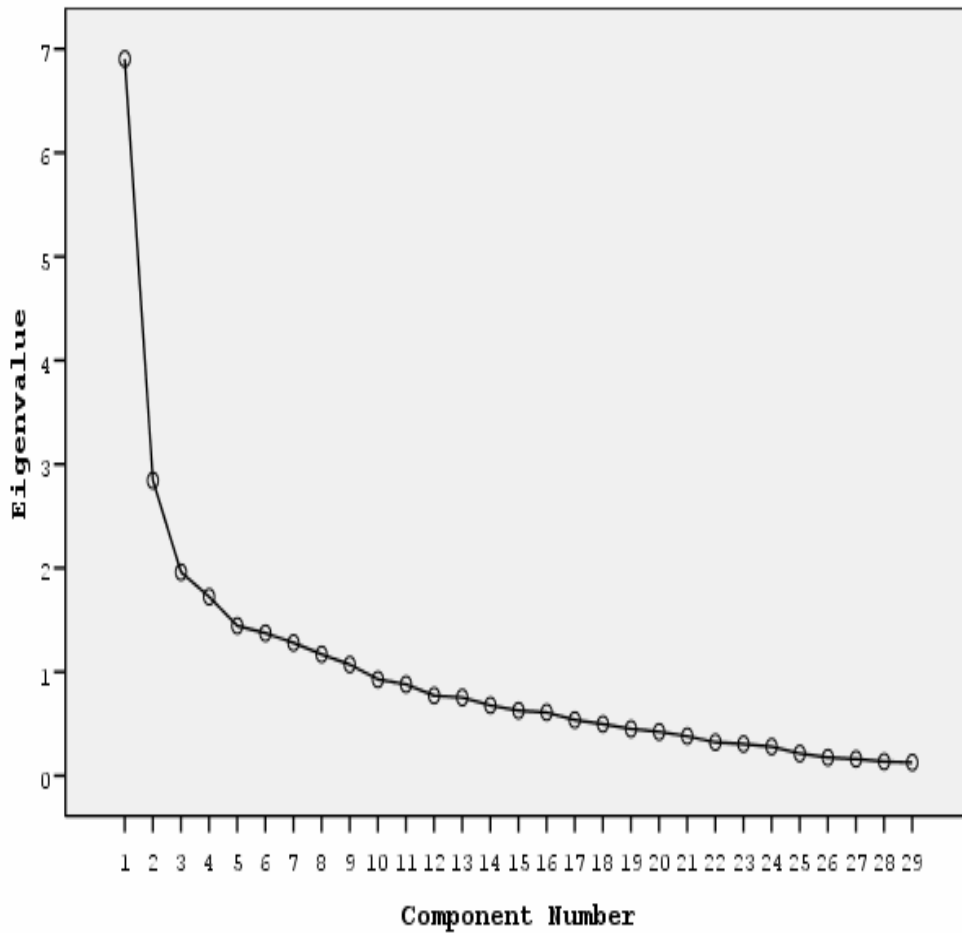
Faktorska analiza podatkov dobljenih z anketo vprašalnika z motivi za ukvarjanje s športno dejavnostjo je estahirala večje število faktorjev, ki pojasnjujejo latentno strukturo motivov. Izločenih je bilo devet faktorjev, ki še razlagajo pomemben del variabilnosti (lastna vrednost 1 in več).

Tabela 1 : Faktorizacija motivov s testnega vprašalnika

Celotna skupna varianca						
Faktor	Lastna vrednost					
	varianca	Odstotek variance	Odstotek komunalitete	varianca	Odstotek variance	Odstotek komunalitete
1	6,90	23,81	23,81	6,90	23,81	23,81
2	2,84	9,80	33,61	2,84	9,80	33,61
3	1,96	6,76	40,37	1,96	6,76	40,37
4	1,72	5,94	46,31	1,72	5,94	46,31
5	1,44	4,98	51,29	1,44	4,98	51,29
6	1,37	4,73	56,02	1,37	4,73	56,02
7	1,28	4,41	60,43	1,28	4,41	60,43
8	1,17	4,03	64,46	1,17	4,03	64,46
9	1,07	3,69	68,15	1,07	3,69	68,15
10	0,93	3,20	71,35			
11	0,88	3,03	74,38			
12	0,77	2,66	77,04			
13	0,75	2,59	79,63			
14	0,68	2,33	81,96			
15	0,63	2,16	84,12			
16	0,61	2,10	86,22			
17	0,54	1,85	88,07			
18	0,50	1,72	89,78			
19	0,45	1,55	91,34			
20	0,42	1,46	92,79			
21	0,38	1,31	94,10			
22	0,32	1,11	95,21			
23	0,30	1,05	96,25			
24	0,28	0,96	97,22			
25	0,21	0,73	97,95			
26	0,17	0,60	98,55			
27	0,16	0,55	99,10			
28	0,14	0,47	99,57			
29	0,13	0,43	100,00			
Metoda ekstrakcije: Analiza faktorjev						

V zgornji tabeli nam komunalitete kažejo količino skupne variance vsakega faktorja, ki je pojasnjen z ekstrakcijo glavnih komponent, pri čemer je karakteristični koren lambda večji ali enak ena . Na ta način je bilo dobljenih devet karakterističnih korenov, ki so večji od 1 in pojasnjujejo 68,15%.

Scree Plot



Slika 1 : Grafični prikaz pomembnosti dobljenih faktorjev

Zgornja slika prikazuje grafično porazdelitev faktorjev, od tistega, ki pojasnjuje največji delež variance (levo), pa do tistega, ki pojasnjuje najmanjši delež variance (desno).

Tabela 3 : Povezanost faktorjev s posameznimi spremenljivkami (motivi).

Matrika rotiranih faktorjev									
Faktorji	1	2	3	4	5	6	7	8	9
mot6	0,75	0,25	-0,04	0,08	0,04	-0,15	0,04	0,11	0,13
mot4	0,74	-0,08	0,00	0,19	0,06	0,03	-0,02	-0,18	-0,02
mot10	0,68	0,36	0,04	0,14	0,20	0,00	0,01	0,18	-0,18
mot11	0,62	0,02	0,17	0,29	-0,11	0,28	-0,02	0,05	0,18
mot9	0,58	0,19	0,30	-0,12	0,10	0,11	0,14	-0,06	0,07
mot16	0,52	0,23	-0,12	0,25	0,01	-0,33	-0,08	0,28	0,28
mot13	-0,02	0,74	0,22	0,20	0,07	-0,03	-0,06	-0,09	-0,10
mot12	0,30	0,71	0,20	-0,17	-0,07	0,23	0,04	0,02	0,18
mot19	0,05	0,69	0,21	0,00	0,28	-0,02	0,16	-0,02	0,07
mot17	0,35	0,68	-0,14	0,03	0,18	0,00	-0,10	0,07	0,19
mot18	0,32	0,56	-0,14	0,28	-0,14	-0,10	0,08	0,30	-0,08
mot26	-0,09	0,11	0,79	0,19	0,09	0,12	0,02	0,06	0,10
mot27	0,11	-0,05	0,74	0,01	0,13	-0,06	0,14	0,18	-0,02
mot8	0,14	0,14	0,72	-0,25	0,13	-0,12	0,13	-0,09	0,02
mot14	-0,06	0,39	0,53	0,24	-0,05	0,27	0,04	0,10	0,19
mot5	0,28	0,32	0,46	0,30	-0,08	0,10	-0,33	-0,08	0,15
mot23	0,25	0,01	-0,09	0,80	0,04	0,03	0,08	0,09	0,18
mot24	0,25	0,25	0,31	0,66	0,20	-0,07	-0,14	-0,10	-0,10
mot20	0,13	0,25	-0,01	0,00	0,76	0,15	-0,21	-0,18	0,08
mot21	-0,02	-0,01	0,31	0,09	0,67	0,28	0,10	0,27	-0,02
mot28	0,19	0,07	0,23	0,22	0,51	-0,30	0,44	-0,04	0,21
mot1	-0,05	-0,05	-0,12	-0,08	0,13	0,78	0,05	0,08	-0,12
mot2	0,25	0,19	0,27	0,13	0,10	0,59	-0,13	-0,26	0,06
mot22	0,00	0,21	0,16	0,39	0,39	0,41	0,22	0,15	0,07
mot7	0,02	0,01	0,14	-0,03	-0,06	0,03	0,81	0,04	0,01
mot15	0,14	0,19	0,40	0,12	0,06	0,12	0,14	0,65	-0,07
mot3	0,12	0,39	0,03	0,16	0,06	0,23	0,47	-0,55	-0,05
mot29	0,19	0,12	0,20	0,13	0,14	-0,13	0,02	-0,06	0,81
mot25	0,28	0,00	0,32	0,36	0,36	-0,24	-0,07	-0,07	-0,38

Metoda ekstrakcije: Analiza faktorjev
 Metoda rotacije: Z Varimax rotacijo in Kaiserjevo normalizacijo

Zgornja tabela kaže rotirano faktorsko matriko (pravokotno z Varimax rotacijo s Kaiserjevo normalizacijo). Tako se lažje loči faktorje med seboj. Vsak faktor se s tem bolj usmeri le na eno dimenzijo.

Kriterij, da faktor meri eno dimenzijo osnovne spremenljivke je 0,491

Tabela 4: Interfaktorska korelacijska matrika

Matrika transformiranih faktorjev									
Faktor	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	0,53	0,54	0,43	0,35	0,27	0,10	0,08	0,06	0,14
2	-0,56	-0,09	0,67	-0,14	0,25	0,32	0,20	-0,01	-0,07
3	-0,19	0,62	-0,36	-0,29	-0,06	0,55	-0,06	-0,23	-0,02
4	0,12	-0,41	-0,26	0,45	0,42	0,54	-0,16	-0,11	-0,20
5	-0,10	0,10	-0,32	-0,10	0,65	-0,35	0,54	-0,17	-0,02
6	0,48	-0,30	0,02	-0,38	-0,22	0,36	0,59	0,00	0,07
7	-0,25	0,15	-0,21	0,40	-0,22	0,12	0,42	0,67	-0,14
8	-0,22	-0,04	-0,01	0,48	-0,31	0,01	0,27	-0,53	0,51
9	-0,07	-0,11	-0,13	-0,17	0,27	0,13	-0,18	0,41	0,80

Metoda ekstrakcije: Analiza faktorjev

Metoda rotacije: Z Varimax rotacijo in Kaiserjevo normalizacijo

V zgornji tabeli je prikazana transformacija faktorjev, ki smo jo dobili z uporabo Varimax rotacije.

S faktorsko analizo se je iz večjega števila manifestnih spremenljivk izločilo manjše število skritih – latentnih faktorjev. Ti so določeni z manifestnimi spremenljivkami, ki imajo z njimi najvišjo korelacijo. Izmed večjega števila faktorjev je bilo izločeno devet latentnih faktorjev, s katerimi je pojasnjeno 68,15 odstotka skupne variance.

Prvi faktor pojasnjuje 23.81 odstotka variance. Opredeljujejo ga sledeči motivi:

- nagrade in priznanja, ki jih dobivajo športniki,
- pojavljanje v medijih,
- potovanja in spoznavanje novih krajev in ljudi,
- biti boljši od vrstnikov in njihovo priznanje

Faktor je bil imenovan »**pomembnost, slava in priznanje**«.

Drugi faktor pojasnjuje 9.80 odstotka variance. Opredeljujejo ga motivi:

- poštenje športnikov,
- urejenost pravil,
- priljubljenost v svojem okolju,
- žrtvovanje za domovino,
- vzor po starših športnikih.

Faktor je dobil ime »**red in priljubljenost**«.

Tretji faktor pojasnjuje 6,76 odstotka variance. Opredeljujejo ga motivi:

- vsestransko razgibanje telesa,
- razvijanje telesnih sposobnosti,
- koristi zdravju,
- zadovoljitev potrebe po gibanju,
- večji uspeh v življenju z boljšimi gibalnimi sposobnostimi.

Imenovan je bil »**zdravje in sprostitev**«.

Četrty faktor pojasnjuje 5,94 odstotka variance. Povezan je z dvema motivoma:

- druženje v športu s prijatelji,
- večji uspeh športnika v šoli in v poklicu,

Faktor je dobil ime »**druženje in uspeh v življenju**«.

Peti faktor pojasnjuje 4,98 odstotka variance. Povezan je s tremi motivi:

- uživanje v tekmovanju,
- zanimivost in privlačnost športa,
- družba vedrih in zabavnih ljudi.

Faktor je dobil ime »**uživanje in zabava v športu**«.

Šesti faktor pojasnjuje 4,73 odstotka variance. Povezan je s tremi motive:

- uživanje v športni igri,
- uresničevanje svojih ambicij v športu,
- povezanost športnikov.

Faktor je bil imenovan »**povezanost in pripadnost**«.

Sedmi faktor pojasnjuje 4,41 odstotka variance. Povezan je z enim samim motivom:

- veselje do igre.

Faktor je dobil ime »**veselje do igre**«.

Osmi faktor pojasnjuje 4,03 odstotka variance. Povezan je z dvema motivoma:

- družba prijateljev,
- gibanje v naravi.

Imenovan je bil »**druženje in gibanje v naravi**«.

Deveti faktor pojasnjuje 3,69 odstotka variance. Povezan je z motivoma:

- materialne koristi pridobljene s športom,
- lažji stiki športnikov z nasprotnim spolom.

Faktor je bil imenovan »**stik z nasprotnim spolom**«.

Dobljeni faktorji:

- pomembnost, slava in priznanje,
- red in priljubljenost,
- zdravje in sprostitvev,
- druženje in uspeh v življenju,
- uživanje in zabava v športu,
- povezanost in pripadnost,
- veselje do igre,
- druženje in gibanje v naravi,
- stik z nasprotnim spolom.

Značilnost dobljenih faktorjev je, da prvi faktor vidno izstopa v deležu pojasnjene variance, ostali faktorji pa so bolj enakomerno porazdeljeni do najnižjega. Faktor »pomembnost, slava in priznanje«, ki pojasnjuje največji del variance, predstavlja **zunanjo motivacijo** za ukvarjanje s športno dejavnostjo. Zanimivo je, da se podobno visok faktor, ki predstavlja zunanjo motivacijo v smislu nagrad, priznanj, slave, prestiža, pojavlja v nekaterih podobnih raziskavah, ki so bile narejene med mladimi in tudi starejšimi športniki. V nekaterih raziskavah, ki so bile do sedaj narejene med osnovnošolsko populacijo in zajemajo vzorec tako športnikov kot ne športnikov, se omenjeni faktor pojavlja visoko na lestvici dobljenih faktorjev, vendar tako bistveno ne izstopa. Res pa je, da ne gre za enake vprašalnike, vendar podobne, tako, da je primerjava zgolj hipotetična. Drugi faktor po deležu pojasnjene variance, imenovan »red in priljubljenost« predstavlja tudi **zunanjo motivacijo**. Faktorji »zdravje in sprostitvev«, »uživanje in zabava v športu« in »veselje do igre« predstavlja **notranjo motivacijo**. Faktor »stik z nasprotnim spolom« predstavlja **zunanjo motivacijo**. Za faktorja »druženje in uspeh v življenju« ter »povezanost in pripadnost« pa bi se lahko reklo, da sta posledica tako **zunanje kot notranje motivacije**.

Na osnovi dobljenih podatkov se lahko sprejme prva hipoteza in se zaključi, da je mogoče postaviti latentno motivacijsko strukturo za ukvarjanje s športno dejavnostjo.

Tabela 5 : Primerjava razlik med starostnima skupinama

Faktor	mlajši		starejši		ANOVA	
	M	SD	M	SD	F	Sig.
Pomembnost, slava in priznanje.	17,51	6,00	15,75	5,43	1,92	0,17
Red in priljubljenost.	12,46	5,48	10,95	4,30	1,91	0,17
Zdravje in sprostitvev.	20,63	3,81	18,18	4,31	7,42	0,01
Druženje in uspeh v življenju.	5,73	2,13	5,35	2,42	0,57	0,45
Uživanje in zabava v športu.	10,27	2,81	9,63	2,87	1,04	0,31
Povezanost in pripadnost.	10,41	2,84	10,10	2,31	0,30	0,59
Veselje do igre.	3,78	1,29	3,38	1,39	1,85	0,18
Druženje in gibanje v naravi.	7,10	1,70	6,43	1,60	3,36	0,07
Stik z nasprotnim spolom.	6,59	2,07	5,50	2,26	5,07	0,03

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

Razlike med starostnima skupinama 11,12 let in 13,14 let, ki so statistično pomembne, so v faktorju »**zdravje in sprostitvev**« in faktorju »**stik z nasprotnim spolom**«. Zanimivo je, da mlajša starostna skupina daje večji pomen faktorju, ki združuje spremenljivke, ki se nanašajo na pomen gibanja v smislu razvoja gibalnih sposobnosti, zdravja, večje storilnosti in sprostitve kot starejša starostna skupina. Eden od vzrokov za to je lahko, da so otroci v tej starosti že dobro seznanjeni s koristnostjo gibanja in ukvarjanja s športom in se tega tudi zavedajo. Pri športni vzgoji dobivajo poleg praktičnih znanj tudi teoretične informacije že od prvega razreda osnovnega šolanja, prav tako dobivajo te informacije tudi od staršev, iz medijev, literature itd. Mlajša skupina daje večji pomen faktorju, ki združuje spremenljivki, materialne koristi, pridobljene s športom in stik z nasprotnim spolom. Razlog za to bi lahko bil v tem, da so otroci v tej starostni skupini še zelo neposredni in odkriti. Brez sramu govorijo o svojih pričakovanjih in "sanjah", pa čeprav se zdijo še tako težko dosegljiva. Tudi simpatije do nasprotnega spola se ne sramujejo in jih zaupajo tako vrstnikom kot odraslim. Višja starostna skupina 13 in 14 letnikov že drugače gleda na življenje. Nekateri so že v obdobju, ko je pospešen tako telesni kot duševni razvoj. Prej ubogljivi dečki in deklice zdaj postanejo uporniški, ali pa se zaprejo vase. Nekateri skušajo zbuditi pozornost na razne načine, ki so lahko zelo moteči za delo v skupini. Simpatije do nasprotnega spola začnejo prikrivati, kar pokažejo svojim obnašanjem. Nekatera

dekleta se začnejo sramovati svoje „nove“ podobe, zato se začnejo izogibati določenih dejavnosti, predvsem športnih.

Drugo hipotezo, da med starostnima skupinama ni pomembnih razlik v motivaciji za ukvarjanje s športno dejavnostjo, se lahko zavrne.

Tabela 6 : Primerjava razlik med spoloma

Faktor	fantje		dekleta		ANOVA	
	M	SD	M	SD	F	Sig.
Pomembnost, slava in priznanje.	17,17	5,99	16,10	5,54	0,70	0,41
Red in priljubljenost.	12,05	5,16	11,38	4,79	0,37	0,54
Zdravje in sprostitvev.	19,44	4,07	19,40	4,42	0,00	0,97
Druženje in uspeh v življenju.	5,95	2,27	5,13	2,23	2,73	0,10
Uživanje in zabava v športu.	10,51	2,94	9,38	2,65	3,34	0,07
Povezanost in pripadnost.	10,76	2,46	9,75	2,63	3,17	0,08
Veselje do igre.	3,71	1,31	3,45	1,40	0,73	0,39
Druženje in gibanje v naravi.	6,68	1,72	6,85	1,64	0,20	0,66
Stik z nasprotnim spolom.	6,68	2,20	5,40	2,09	7,26	0,01

Legenda: M – aritmetična sredina; SD – standardna deviacija;

Sig (f) – pomembnost parametra F

Razlike v faktorjih med spoloma, ki so statistično pomembne, so samo v faktorju »**stik z nasprotnim spolom**« ki mu dajejo večjo težo predstavniki moškega spola, kar je lahko pripisati dejstvu, da imajo fantje šport radi, radi tekmujejo z vrstniki in s svojimi dosežki pridobivajo ugled. Nenehno se borijo za svoje mesto v skupini kot nekoč v pradavnini, ko je veljal zakon močnejšega na vseh področjih sodelovanja skupine, plemena itd. Dejstvo je, da so dekletom bolj všeč dobri športniki, ki posestljajo moč, iznajdljivost in uživajo ugled in priznanje. Večina deklet pa drugače gleda na šport kot fantje. Pri njih je bolj prisotna notranja kot zunanja motivacija za ukvarjanje s športom. Raje imajo športe, kjer ni toliko prisotna tekmovalnost in bolj lahko izrazijo svojo osebnost, lepoto itd.

Tudi tretjo hipotezo, ki pravi, da med učenci in učenkami ni pomembnih razlik v motivih za ukvarjanje s športno dejavnostjo se lahko zavrne.

Raziskava je bila narejena na vzorcu 80 učencev, kar je več kot polovica vseh učencev osnovne šole Miška Kranjca iz Ljubljane. Ker je vzorec majhen, rezultati veljajo za sredino, kjer je bila raziskava narejena in jih ni možno posploševati. Ker vprašalnik ni standardiziran oziroma ni zaslediti podobnih raziskav z istim vprašalnikom ni možna primerjava z podobnimi raziskavami v drugih sredinah. Dobljeni rezultati se lahko uporabijo kot pomoč pri poučevanju športne vzgoje na šoli, kjer je bila raziskava narejena. Z nadaljnjimi raziskavami v prihodnosti bi se lahko ugotovilo ali je upoštevanje dobljenih rezultatov pri programu in realizaciji športne vzgoje izboljšalo sodelovanje in zanimanje učencev za športno vzgojo, posledično pa tudi izboljšanje športnih znanj in gibalnih sposobnosti.

5. ZAKLJUČEK:

Poskus raziskave je bil ugotoviti, kateri so tisti motivi, zaradi katerih se učenci OŠ. Miška Kranjca ukvarjajo, ali bi se ukvarjali s športno dejavnostjo. Na vzorcu 80 učencev je bila izvedena anketa z vprašalnikom, ki vsebuje razloge za ukvarjanje s športno dejavnostjo. Z faktorsko analizo dobljenih podatkov je bilo izločanih devet faktorjev, ki razlagajo pomemben del variabilnosti. Z največjim deležem pojasnjene variance izstopa faktor, ki se nanaša na uspeh, slavo, pomembnost, ipd. in je posledica zunanje motivacije. Ostali faktorji se porazdeljujejo bolj enakomerno in predstavljajo predvsem motive, ki izvirajo iz notranje motivacije, kar pomeni, da se s športno dejavnostjo ukvarjajo zaradi nje same. Ugotovljene so bile razlike med starostnima skupinama v dveh faktorjih. Mlajša skupina daje večji pomen zdravju in sprostitvi, kot posledici ukvarjanja s športom. Od starejše skupine se tudi razlikujejo v mnenju, da prek športa lažje najdejo stik z nasprotnim spolom. Učenci pa se razlikujejo od učenek le v mnenju, da preko športa lažje najdejo stik z nasprotnim spolom.

6. LITERATURA:

- Černohorski, B. (1998). Motivi in vrednote mladih športnikov. Diplomsko delo, Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport.
- Flere, S. (2000). Sociološka metodologija. Maribor: Pedagoška fakulteta.
- Kadiš, A. (2000). Vrednote in športno motivacijski prostor mladine v starosti 13-15 let na Ravnah na Koroškem. Diplomsko delo, Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport
- Musek J. (1977). Psihologija Osebnosti. Ljubljana: Univerzum.
- Musek, J. (1982). Osebnost. Ljubljana: Univerzum.
- Musek, J. in Pečjak, V. (1992). Psihologija. Ljubljana: Državna založba Slovenije, d.d.
- Petrovič, K. in Dupona Topič, M. (1996). Sociologija Športa. Ljubljana: Fakulteta za šport.
- Tancing, S.(1987). Izbrana poglavja iz psihologije telesne vzgoje in športa. Ljubljana: Fakulteta za telesno kulturo.
- Tušak, M. in Tušak, M. (2003). Psihologija športa. Ljubljana: Znanstveni inštitut filozofske fakultete.
- Tušak, M. (1999). Motivacija in šport. Ljubljana: Filozofska fakulteta univerze v Ljubljani, Oddelek za psihologijo.
- Tušak, M. (2003). Strategije motiviranja v športu. Ljubljana: Fakulteta za šport. Inštitut za šport.
- Žlebnič, L. (1975). Psihologija otroka in mladostnika. Ljubljana: Državna založba Slovenije.