



**B&B**  
**VIŠJA STROKOVNA ŠOLA KRANJ**

**Diplomsko delo višješolskega strokovnega študija**  
**Program: Poslovni sekretar**

**MOTIVACIJA ŠPORTNIKA V KICKBOXINGU IN BOKSU**

Mentor: univ. dipl. psih. Marina Vodopivec

Kandidat: Dalibor Vesić

Jesenice, maj 2006

## **ZAHVALA**

Zahvaljujem se vsem, ki so mi na kakršen koli način pomagali pri izdelavi diplomskega dela. Posebna zahvala gre mentorici ga. Marini Vodopivec, univ. dipl. psih. Zahvaljujem se tudi trenerju in predsedniku Združenja kickboxerjev Gorenjske, kjer sem opravljal praktično izobraževanje. Vsekakor se moram zahvaliti tudi celotnemu trenerskemu kadru Združenja kickboxerjev Gorenjske in vsem tekmovalcem, ki so z anketo sodelovali v moji raziskavi.

## POVZETEK

V diplomskem delu sem obravnaval motivacijo in raziskal storilnostno motivacijo pri tekmovalcih ZKG-ja, kar je tudi glavni cilj diplomske naloge. Motivacija je danes zelo pomembna na vseh življenjskih področjih. Poudarjanje motivacije v športu je ključnega pomena. Trenerji v klubih imajo veliko dela in prav njim gre zasluga, da so tekmovalci fizično in psihično pripravljene, zato mora biti trener dober motivator s pozitivnim odnosom in navdušenjem nad športom in tekmovalci. Težave nastopijo, ko mora trener poleg svojih funkcij opravljati še delo managerja kluba, kar ga obremenjuje, zato so danes zelo pomembni trenerjevi pomočniki, sodelavci s področja psihologije še kako dobrodošli in tu nastopi motivator.

Diplomsko delo sem razdelil na dva dela, teoretičnega in praktičnega, v teoretičnem delu sem na kratko predstavil psihologijo športa, motivacijo in metodo merjenja storilnostne motivacije s pomočjo Costellovega vprašalnika, s katerim sem si pomagal sestaviti svoje trditve, ki sem jih uporabil pri anketiranju tekmovalcev. V praktičnem delu sem opisal Združenje kickboxerjev Gorenjske in cilje razvijanja športa na Gorenjskem. Predstavil sem trenerje in njihove vloge, kot tudi slabe strani tega poklica. S pomočjo vprašalnika, oziroma trditve, ki sem jih uporabil za merjenje storilnostne motivacije sem pri tekmovalcih ZKG-ja naredil anketo in ugotovil, koliko so tekmovalci motivirani. Ugotovil sem, da je notranja motivacija vedno močnejša od zunanje in da je kljub okoliščinam, v katerih se trenira, najbolj pomembna vztrajnost in delo z ljubeznijo do športa za doseganje visokih ciljev tekmovalcev.

## ABSTRACT

The main theme of my diploma assignment is motivation; I carried out a survey on achievement motivation with the help of competitors training in the Kickboxing Association Združenje kickboxerjev Gorenjske (ZKG), what is also the main goal of the assignment. In terms of how much we accomplish in life, motivation may have a significant role. Enhancing motivation in sport is very important. A successful coach is a good motivator with a positive attitude and enthusiasm for the sport and the competitors, therefore, he plays a crucial role in trying to achieve that competitors are physically and mentally prepared. However, a coach working in a kickboxing club has a lot of activities and obligations; his work can become very stressful when he has to do management activities beside his coaching work; assistant coaches and psychology expert can be therefore very helpful.

The assignment has two main parts, a theoretical part and a practical one. In the theoretical part I briefly described the field of sport psychology, motivation and methods of measuring achievement motivation with the help of motivation questionnaire. The practical part begins with a presentation of the Kickboxing Association Združenje kickboxerjev Gorenjske. I described vision and goals that organizers of kickboxing sport activities in the Gorenjsko region try to reach; I included coach roles and responsibilities, as well as the negative sides of this profession. I used questionnaire for measuring achievement motivation and conducted a study among the competitors of ZKG to find out how motivated they are. I have come to the conclusion that internal motivation is more powerful than external motivation; despite the training circumstances the key to success in sport is flaming enthusiasm backed by persistence.

**KAZALO VSEBINE**

<b>POVZETEK</b> .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>1. UVOD</b> .....	<b>5</b>
1.1. Namen in cilj diplomskega dela.....	5
1.2. Metode dela.....	5
<b>2. PSIHOLOGIJA ŠPORTA</b> .....	<b>6</b>
2.1. Motivacija.....	7
2.1.1. Pojem motivacije in motiva.....	7
2.1.2. Motivacijska situacija in proces.....	7
2.1.3. Motivacija v športu.....	8
2.2. Storilnostna motivacija.....	10
2.2.1. Merjenje storilnostne motivacije.....	11
2.2.2. Motivacijski vprašalnik.....	12
2.3. Zgodovina boksa in kickboxinga.....	12
2.3.1. Kratka zgodovina slovenskega kickboxinga.....	13
<b>3. PRAKTIČNI PRIMER: ZDRUŽENJE KICKBOXERJEV GORENJSKE</b> .....	<b>14</b>
3.1. Predstavitev Združenja kickboxerjev Gorenjske in njegove želje.....	14
3.2. Predstavitev trenerjev in dela na področju Gorenjske.....	15
3.2.1. Delovna področja trenerja in trenerski kodeks.....	18
3.2.2. Slabe strani poklica trenerja.....	18
3.2.3. Kako motivirati tekmovalca.....	19
3.2.4. Postavljanje ciljev.....	19
3.3. Raziskava motiviranosti tekmovalcev v boksu in kickboxingu pri ZKG-ja.....	21
3.3.1. Predmet raziskave.....	21
3.3.2. Analiza rezultatov.....	21
3.4. Sklep.....	31
<b>4. ZAKLJUČEK</b> .....	<b>31</b>
<b>5. SEZNAM LITERATURE</b> .....	<b>33</b>
<b>6. PRILOGA: TRDITVE UPORABLJENE V ANKETI PRI TEKMOVALCIH</b> .....	<b>34</b>

## 1. UVOD

Da bi nekdo nekoga motiviral, mora biti tudi sam motiviran. To pomeni, da mora tisti, ki želi komu pomagati imeti ogromno znanja iz tega področja predvsem pa veselje do svojega dela. Moje mnenje je, da je vsakega posameznika treba obravnavati tako, kot da je najpomembnejši le on. Motivator mora biti navdušena, pozitivna oseba, ki v vsakem trenutku lahko ponudi strokovno pomoč tekmovalcu.

### 1.1. Namen in cilj diplomskega dela

V diplomski nalogi sem preučeval motivacijo ter ugotovil in skušal ugotoviti koliko so motivirani tekmovalci kickboxinga pri ZKG. Namen te diplomske naloge je tudi pomagati trenerjem vseh sekcij razumeti pomembnost motivacije pri tekmovalcih. Trenerji se morajo poleg svojih ključnih vlog v športu ukvarjati tudi z managementom kluba, zato sem se odločil, da jim priskočim na pomoč in naredim diplomsko delo iz motivacije, s katerim si lahko pomagajo in uporabljajo nasvete pri samih pripravah na tekmovanja. Upam, da bo moja diplomska naloga trenerjem pomagala zmanjšati obremenjenost in indirektno vplivala na pozitivne rezultate na tekmovanjih.

### 1.2. Metode dela

V diplomskem delu sem večinoma uporabljal deskriptiven in analitični pristop. Za preverjanje in dokazovanje teoretičnih zaključkov pa sem opravil anketo med tekmovalci pri ZKG.

Diplomsko delo sem razdelil na dva dela. V prvem delu sem predstavil, psihologijo športa, motivacijo in njen pomen v športu. Predstavil sem storilnostno motivacijo in opisal metodo merjenja storilnostne motivacije s pomočjo Costellovega vprašalnika. Opisal sem tudi zgodovino kickboxinga in boksa.

V praktičnem delu sem predstavil ZKG, njegovo poslanstvo in cilje na Gorenjskem. Predstavil sem trenerje in njihovo vlogo v športu ter prikazal tudi slabše strani poklica trenerja. Trener ima ključno vlogo v športu. Lik trenerja najlažje razumemo, če ga osvetlimo z več vsebinsko samostojnih strani:

- osebnost
- področja delovanja
- možnosti oblikovanja športnikovih telesnih in drugih aktivnosti ter vedenja
- odnos do športnika

Trener mora imeti čim več znanja s področja psihologije, da lahko uspešno pripravi in nauči tekmovalca kako doseči psihično pripravljenost, ki je pomemben dejavnik za dosežek na tekmovanjih.

Najpomembnejši del moje diplomske naloge predstavlja raziskava s katero sem raziskal storilnostno motivacijo pri tekmovalcih ZKG-ja. To se mi zdi zelo pomembno, saj na podlagi opravljene meritve, storilnostno motivacijo pri tekmovalcih lahko še dodatno izboljšamo.

Na koncu sem ugotovitve, ki izhajajo iz diplomskega dela, strnil v sklep oziroma zaključek.

## 2. PSIHOLOGIJA ŠPORTA

Kot vse druge znanosti se tudi psihologija deli na različna področja in panoge (discipline). Ker je psihologija postala obsežna znanstvena disciplina, ki danes posega skoraj na vsa področja drugih znanosti, zajema vrsto posameznih panog. Psihološke panoge obsegajo specializirana področja psihologije in jih delimo na teoretične (usmerjene so predvsem k spoznavnim, teoretičnim ciljem) in praktične ali uporabne (aplikativne). Pomen slednjih se izraža v možnosti uporabe rezultatov psiholoških raziskovanj. Na področju uporabne psihologije se pojavljajo vedno nove panoge in med novejše uvrščamo psihologijo športa. (1)

Zgodovina psihologije športa je pravzaprav kratka, kar pa ne pomeni, da zanimanja za to področje niso obstajala že zelo zgodaj. Že v antični Grčiji so vedeli, da je za boljše športne uspehe pomembna tudi športnikova "duša" in ne le njegovo telo. Antične filozofe je zanimala zveza med duhom in telesom. **ZDRAV DUH V ZDRAVEM TELESU** pa je vodilo, ki sega vse do današnjih časov - torej velja še vedno in vedno bolj. Kljub temu pa je šele leto 1963 zapisano kot letnica rojstva uradne športne psihologije. Takrat so v Italiji prvič uradno registrirali maloštevilne športne psihologe z vsega sveta, katerih število pa je z leta na leto bolj naraščalo. (1)

V svetu, kjer je šport zelo razvit, si skoraj ni mogoče predstavljati vrhunskih športnih dosežkov brez teamskega dela, ki je zelo pomembno, saj so danes zahteve vrhunškega športa na žalost takšne, da veljata samo zmaga in uspeh in kjer imajo poleg sponzorjev, klubske uprave, trenerjev, zdravnikov, fizioterapevtov svojo vlogo tudi športni psihologi. Da so posamezni elementi športne psihologije pomembna področja pri vsestranski pripravi športnikov, pa je v Sloveniji bolj kot ne novost. (1)

Kaj pravzaprav pomeni pojem psihologija športa?

Obstaja veliko različnih definicij, čeprav lahko rečemo, da so si njihovi opisi podobni. Jaz sem se odločil za slovenskega psihologa Tušaka:

**"Psihologija športa je aplikativna psihološka disciplina, ki je nastala na stiku med znanostjo v športu in psihologijo. Čeprav so za razvoj psihologije športa pomembni dosežki na področju znanosti o športu, kakor tudi dosežki na drugih področjih (medicina, antropologija...), je psihologija športa psihološka disciplina. Vse bolj je možno psihologijo športa razumeti kot:**

**1. uporabno vedo s svojim predmetom proučevanja, svojimi metodami dela smotrom, cilji,**

**2. praktično dejavnost s populacijo, ki ji je namenjena, načini in oblikami praktične dejavnosti, metodami in tehnikami dela in cilji in smotri psihološke pomoči,**

**3. stroko; prej ali slej prihaja do profila športnega psihologa, z institucijami, ki bodo te profile nastavljale, in ne nazadnje prihaja do potrebe in razvoja moralno-etičnega kodeksa športnega psihologa." (Psih. športa, 1994, str. 22) (1)**

## 2.1. Motivacija

### 2.1.1. Pojem motivacije in motiva

Duševno dogajanje je izjemno zapleteno, razgibano in raznovrstno. Ne glede na to, ali smo budni ali ne, duševnost nenehno deluje. Vselej poteka več duševnih procesov hkrati, ki se jih lahko zavedamo (zavestni), lahko pa tudi ne (nezavedni). Vse duševne procese in funkcije lahko razdelimo v tri obsežne skupine: motivacija, čustvovanje in spoznavanje.

Po Rotu (Obča psih., 1973) je **motivacija proces spodbujanja k aktivnosti zaradi uresničevanja določenih ciljev, usmerjanja aktivnosti na določene predmete in reguliranje načina, kako bomo ravnali**. Motivacijski procesi zajemajo različne silnice našega motiviranega delovanja (potrebe, nagoni, želje, motivi, cilji, vrednote, interesi, ideali, volja) - lahko tudi rečemo, da motivacijo predstavljajo vsi tisti dejavniki, ki spodbujajo ali usmerjajo naše obnašanje. Motivacija je pomemben faktor in oblikovalec vedenja, njen rezultat pa je vedno aktivnost.

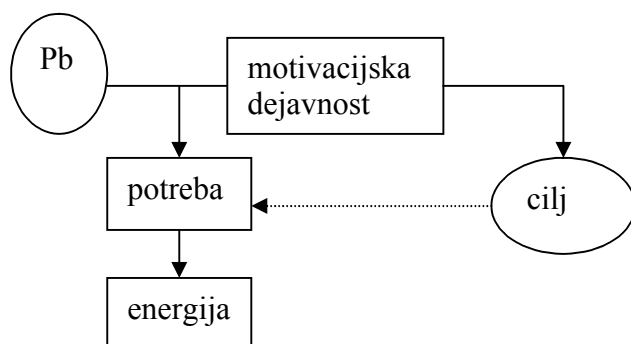
**Značilnosti motiviranega vedenja so** (Tušak, 1994):

- **povečana mobilizacija energije,**
- **vztrajnost, intenzivnost in učinkovitost vedenja,**
- **usmerjenost k cilju,**
- **motivirano vedenje se spreminja pod vplivom njegovih posledic (vpliv ojačitve).** (1)

Potrebe, ki jih opredeljujemo kot pomanjkanje nečesa, aktivirajo organizem in so vir motivov. Motiv pa imenujemo doživljeno potrebo, usmerjeno na določene cilje, s katerimi bomo zadovoljili potrebo, kot pričakujemo (Rot, Obča psih., 1973). Motive lahko opredelimo tudi kot faktorje (gibalne sile), ki izzovejo določeno aktivnost, jo usmerjajo proti določenim predmetom, ciljem in urejajo, kako se bo aktivnost izvedla. (1)

### 2.1.2. Motivacijska situacija in proces

Elementi motivacijske situacije so energija, potreba, pobudniki, motivacijska dejavnost in cilj.



Slika 1: Shematični prikaz motivacijskega procesa, Musek (1982).

Da lahko človek sploh kar koli naredi, potrebuje za to energetska podlago. Kot sestavni del motivacijske situacije se pojavlja tudi potreba, ki jo zaznamujemo kot fiziološki ali psihični primanjkljaj oziroma kot porušenje homeostaze znotraj človeka, ki teži k stabilizaciji. Ta

lahko sproži motivacijsko dejavnost, vendar pa običajno še ne zadošča. V okolju mora biti prisoten pobudnik (določen sprožilni dražljaj, dejavnik), ki povzroči javljanje motiva, ki aktivira motivacijsko dejavnost, ki pa je usmerjena v motivacijski cilj (objekti, pojavi, situacije, za katere mislimo, da bomo z njimi zadovoljili doživljeno potrebo). Usmerjenost, ki jo narekuje cilj, je v primeru pozitivnih ciljev (npr. nagrade, pohvale) usmerjena k cilju, v primeru negativnih ciljev (npr. kazni) pa k odstranitvi oziroma k izogibanju.

V procesu motivacije pa se vedno pojavljajo različne emocije, ki so v primeru pozitivnih motivacijskih ciljev pozitivne, v primeru negativnih pa negativne. Čustva zadovoljstva se pojavljajo, če uspemo doseči zastavljene cilje. Če pa v motivacijski situaciji naletimo na ovire, zaradi katerih ne dosežemo postavljenega cilja, se pojavljajo čustva nezadovoljstva, jeze. Čustva imajo poseben pomen za motivacijo zaradi tega, ker mobilizirajo človekovo energijo.

Motivacijski proces je lahko z dosego cilja zaključen (homeostatično zadovoljevanje potreb). Vendar pa se pogosteje zgodi, da dosežen cilj povzroči pojavljanje nove, višje potrebe in ciljev (progresivno zadovoljevanje potreb). V športu se pojavlja drug način zadovoljevanja potreb. (1)

### 2.1.3. Motivacija v športu

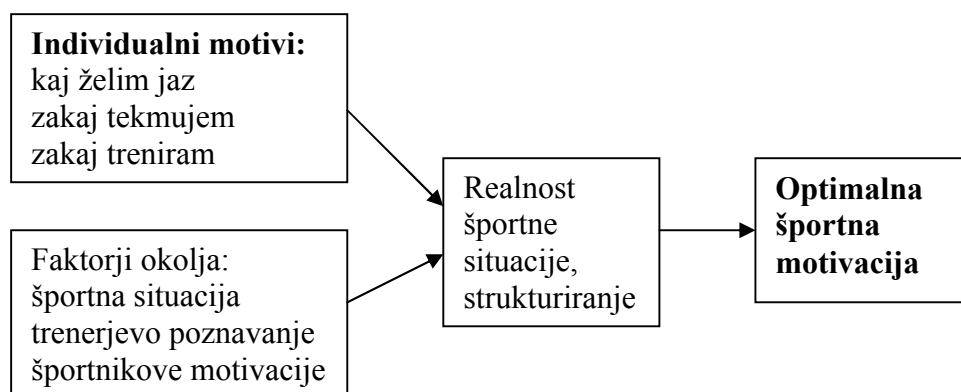
Bolj kot od dobrih psihomotornih sposobnosti, znanja, inteligentnosti, čustvene zrelosti, karakternih lastnosti bo človekovo prizadevanje oziroma doseganje vrhunskih uspehov v športu odvisno od moči in trajnosti njegove motivacije. Športnik mora biti pripravljen potruditi se - za uspeh mora biti maksimalno motiviran, kajti v športu ni nobenega uspeha brez močne motivacije. Veliko je primerov, da je nekdo kljub slabši tehnični in taktični pripravljenosti zmaga, kar pa lahko pripišemo močni volji, ki lahko nadoknadi marsikatero pomanjkljivost oziroma šibko točko. (1)

Tako lahko ugotovimo, da je motivacija med temami v psihologiji najbolj centralno poglavje, ki zadeva športnikove dosežke. (1)

Tušak (1994) meni, da je zveza med potrebami, cilji in vedenjem v odnosu na uspeh v športu zelo kompleksna. Na intenziteto sprememb potreb, izbor med cilji in izbor vedenja vpliva veliko število družbenih in kulturnih faktorjev. (1)

Športnikova motivacija je rezultat individualnih faktorjev oziroma motivov in miljejskih faktorjev (športne situacije), kar nam sugerira situacijsko-interacijsko model motivacije (Aldemar, Gould, 1978-80). Do optimalne športne motivacije pride takrat, ko so športnikovi motivi soočeni z okolico, ki te motive izpolnjuje.





Slika 2: Shema optimalne športne motivacije, Tušak (1994).

**Biti boljši od nasprotnika, se pravi zmagati, je cilj, v katerega je potreba pri športnikih vedno usmerjena. Končni cilj športnikovega vedenja je torej zmaga in ta mora postati zavestna in podzavestna potreba. (1)**

Tudi v športu najdemo motive, ki imajo svoj izvor tako zunaj kot znotraj posameznika. Motivacijo lahko tako razdelimo v dva razreda:

- **ekstrinzična ali zunanja motivacija** (vzpodbude prihajajo iz okolja, se pravi, da so posredne, izvirajo izven športnika; uporabljajo jih trenerji, sponzorji, gledalci - seveda z namenom, da bi pri igralcih vzpostavili stanje maksimalne motiviranosti in pripravljenosti; npr. nagrade, pohvale, denar, kazni, graja, grožnja, uspeh, ugled, status ...)
- **intrinzična ali notranja motivacija** (vzpodbudne izvirajo iz igralca samega, se pravi, da so neposredne; npr. interesi, raven pričakovanja, zavest cilja, težnja po popolnosti, vznemirljivosti, potreba po spoštovanju, prepoznavanju, priljubljenost in še razne druge). (1)

Ker pa se obe obliki motivacije med seboj prepletata, tudi pogojujeta in dopolnjujeta in ker je treba vedeti, da potrebe oziroma motivi ne nastopajo izolirano (vedno deluje množica motivov), jih nisem delil na zunanje in notranje, temveč sem oboje imenoval kar motivacijski faktorji oziroma dejavniki. Tu pa bi še dodal, da je treba vedeti, da vodi pot do notranje motiviranosti preko zunanjih vzpodbud.

Svet profesionalizma je krut, kar se kaže v tem, da sta pomembna le zmaga in denar, ki spadata k zunanji motivaciji, ki jo v glavnem uporablja profesionalni šport - to pa škoduje notranji motivaciji, ki postaja bolj osebna stvar športnika. (1)

Kaj vpliva na motivacijo športnikov? Trunkl našteva (v povezavi z nivojem aspiracije) poleg prej naštetih zunanjih in notranjih dejavnikov še naslednje motivacijske dejavnike: pretekle izkušnje (zmaga, poraz), mnenje trenerjev, situacija, okolje (pomembnost tekme, domač - tuj teren, nasprotnik...), težavnost naloge, želja biti najboljši, znan, cenjen, slaven, tekmovanje (z drugimi, s samim seboj) je močna motivacijska stimulacija, možnost za uspeh, usodni čustveni doživljanj ob zmagi vzpodbujajo k dodatnim aktivnostim v smeri pozitivne motivacije. (1)

Motivacijo pa lahko delimo tudi na individualno in skupinsko (Zander, 1975). Na team naj bi se nanašali dve glavni skupini motivov:

- želja pa uspehu teama in
- želja izogniti se porazu oziroma neuspehu teama

Ti dve skupini se prištevata k motivu skupinske motivacije. Team mora delovati kot enota, zato pa je skupinska motivacija izredno pomembna. Seveda pa imajo športniki skupinskih športov tudi lastno, individualno motivacijo, ki v veliki meri vpliva na njihov individualni dosežek - nastop. (1)

## 2.2. Storilnostna motivacija

S področjem človekovega uveljavljanja se je začel ukvarjati Freudov učenec Alfred Adler. Težnjo po moči oziroma popolnosti, kot jo je kasneje imenoval, je poimenoval kot osnovno človekovo gibalno. Tako Adler, kot tudi predstavniki humanistične psihologije so težnjo po uveljavljanju pojmovali zelo široko in jo povezovali po eni strani s posameznikovo predstavo o sebi in samospoštovanjem, kot tudi z motivi po ustvarjalnosti, samoaktualizaciji in podobno. (5)

Pojem storilnostne motivacije, ki so ga uvedli eksperimentalno usmerjeni psihologi, je ožji in se nanaša predvsem na težnjo po doseganju uspehov pri delu. V začetku so proučevali predvsem zunanje vplive na storilnost, kot so učinek pohvale in graje, vpliv poznavanja rezultatov itd. Kmalu pa so ugotovili, da ti dejavniki ne delujejo na vse ljudi enako, zato so začeli posvečati vedno večjo pozornost notranjim motivacijskim dejavnikom, kot so stopnja storilnostne motivacije, osebne angažiranosti, ravni aspiracije itd. (5)

Prve sistematične raziskave storilnostne motivacije (Need–Achievement) je izvedel Mc Clelland s sodelavci. Celotno motivacijo je razdelil na dve osnovni področji, in sicer na področje zблиževanja, pripadnosti (Affiliation) in na področje storilnosti. Pri tem se je naslonil na motivacijsko shemo, ki so jo izdelali Lewin, Dembo in drugi zastopniki teorije polja. Ta shema loči motive približevanja in motive izogibanja, glede na emocionalni ton, ki je z nekim motivom povezan. Pri vsakem motivu imamo torej lahko pozitivno ali negativno motivacijo ali pa obe, kar vodi v konfliktnost. (5)

Mc Clelland je pri svojih raziskavah uporabljal projekcijsko preizkušnjo TAT. Izdelal je shemo za objektivno ocenjevanje zgodb, s posebnim ozirom na storilnostno motivacijo. Vsako zgodbo je točkoval glede na prisotnost ali odsotnost skupine »simptomov«, ki nakazujejo storilnostno motivacijo, in sicer:

- predstava o doseganju uspehov (kadar je označen kak cilj, ki ga je moč doseči s tekmovanjem ali usposobljenostjo);
- potreba ali želja po doseganju cilja
- instrumentalna aktivnost (nanaša se na specifične aktivnosti, ki so potrebne za doseganje cilja);
- pričakovanje, da bo cilj dosežen;
- pričakovanje neuspeha;
- osebna prepreka za dosego cilja;
- prepreka, ki izvira iz okolja;
- pozitivno emocionalno stanje, povezano z dosego cilja;

- negativno emocionalno stanje, povezano z neuspehom;
- pomoč iz okolja za doseg cilja
- tema storilnosti kot prevladujoča tematika zgodbe

Mc Clelland je opazil, da so posamezniki, ki so pred pisanjem zgodb reševali naloge, ki so vzbujale storilnostno motivacijo (npr. IQ teste), dobivali višje število točk od tistih, ki so reševali bolj »nevtralne naloge«. Kasneje se je pokazalo, da je stopnja storilnostne motivacije relativno trajna posameznikova lastnost. Osebe z višjim številom točk so bile tiste, ki so sicer tudi dobivale boljše rezultate v aritmetiki in pri verbalnih nalogah. Še vedno pa je ostalo odprto vprašanje, ali rezultati projekcijskih preizkušenj zares korelirajo z uspehi v vsakdanjem življenju, saj bi domišljjski izraz potrebe po doseganju uspehov utegnil biti kompenzacija za pomanjkljivo uspešnost. (5)

Mc Clelland je opredelil pojem pričakovanja in izida. Pričakovanje se nanaša na posameznikovo predstavo o izidu in je rezultat preteklih izkušenj na tem področju. Oseba, ki je »navajena« uspehov, bo torej imela večja pričakovanja. Mc Clelland meni, da imajo majhna neskladja med pričakovanjem in izidom pozitivni emocionalni učinek in s tem določeno pričakovanje utrjujejo. Medtem ko preveliko skladanje med pričakovanjem in izidom vodi v monotonijo in dolgočasje, pa preveliko neskladje povzroča anksioznost, tesnobo. Stopnja neskladja, ki je za posameznika optimalna, je odvisna od različnih dejavnikov. (5)

Mc Clelland je na osnovi svojih ugotovitev zasnoval posebne učne programe za povečanje storilnostne motivacije otrok in odraslih. Ugotovil je namreč, da so bile osebe z visoko storilnostno motivacijo v otroštvu pod vplivom vzgoje, ki naj bi izoblikovala orientacijo težnje za uspehom. Taka vzgoja zahteva, da otroku, ki že obvlada neko aktivnost, vedno ponudimo nekoliko zahtevnejšo nalogo. Če so naloge premalo zahtevne, se izoblikuje orientacija strahu pred neuspehom. Ta njegova spoznanja so danes splošno sprejeta. Pokazalo se je, da so izkušnje iz otroštva pri tem odločilne, saj so bili njegovi »treninki« storilnostne motivacije uspešni le za tiste, ki so že imeli vsaj rahlo pozitivno storilnostno motivacijo. Pri osebah iz nižjih socialno-ekonomskih slojev pa uspeha ni bilo. Kasneje se je Mc Clelland usmeril v sociološke raziskave in skušal na osnovi storilnostne motivacije razlagati najrazličnejše sociološke pojave, kot npr. ekonomsko rast in propad različnih družb, kar pa je seveda precej enostransko. (5)

### **2.2.1. Merjenje storilnostne motivacije**

Mc Clelland in Atkinson sta merila storilnostno motivacijo oziroma Ms s projekcijsko preiskušnjo TAT. Vendar pa je znano, da projekcijske preizkušnje niso vedno v korelaciji z manifestiranim vedenjem. Z merjenje storilnostne motivacije je Atkinson uporabljal vprašalnik, vendar se zdi tovrstna uporaba različnih vrst merskih pripomočkov sporna. Danes obstaja že več vprašalnikov za merjenje storilnostne motivacije in eden od njih, ki se v veliki meri uporablja tudi pri nas je Costellov vprašalnik. (5)

V diplomski nalogi sem izdelal svoj vprašalnik oz. trditve, ki sem jih uporabil pri anketiranju tekmovalcev, pri tem pa sem delno izhajal iz Costellovega vprašalnika storilnostne motivacije.

### 2.2.2. Motivacijski vprašalnik

Motivacijski vprašalnik oz. trditve, ki sem jih uporabil pri anketiranju tekmovalcev v klubu, so sestavljene iz zunanjih vplivov motiviranosti in notranjih vplivov osebne motivacije, ki je najbolj pomembna za uspeh.

### 2.3. Zgodovina boksa in kickboxinga

Boks je ena najstarejših športnih zvrsti, kajti ko je bil človek na najnižji stopnji razvoja, mu je pest služila za obrambo.

To torej še ni bil šport, ampak zgolj sredstvo vsakdanjega boja za obstanek. Kasneje je postal sredstvo za fizični razvoj in se je razvil v spretnost. Nastala so prva pravila in način borbe, kar je vplivalo na razvoj tehnike in taktike. Borbe so bile grobe in nevarne, Sumerci pa naj bi jih gojili že pred sedem tisoč leti.

Nekatere risbe na skalah kažejo, da so borbo s pestmi poznali že v kameni dobi. Na Kitajskem so že pred našim štetjem poznali "boks s senco" kot obvezno pripravo vojakov za boj s sovražniki.

Iz obdobja klasične Grčije imamo podatke, da je kralj Tezej prirejal boksarske borbe. Poznali so tudi že pravila. Borci so se mazali z oljem, borili so se goli, pesti pa so imeli povite z jermeni iz kože divjega bivola, ki so jih kasneje okrepili s kovinskimi kroglicami. Boks so v klasični Grčiji gojili zlasti v Šparti, ki je bila izrazito vojaška država. Borba s pestmi je bila sestavni del vzgoje mladih.

S prenehanjem prevlade klasične Grčije in nastankom rimskega imperija so se pojavili gladiatorski boji. Bili izredno surovi, običajno so se bojevali na življenje in smrt. Toda z razpadom rimskega imperija in z pojavom krščanstva so se prenehali tudi gladiatorski boji.

Leta 1985 je markiz Quensberry izdal nova pravila in rundo (krog) prvič omejil, trajala pa je tri minute z enominutnim odmorom. Ta pravila so dobila potrditev šele z ustanovitvijo boksarske zveze Anglije, a so se še naprej borili po starih. Leta 1889 je bil zadnji boj z golimi pestmi za svetovno prvenstvo v težki kategoriji v Richburgu v Misisipiju. Sloviti John L. Sullivan iz Bostona je z knockoutom<sup>1</sup> premagal Jacka Kilraina v 75. rundi. Boj je trajal dve uri, 16 minut in 22 sekund, boksali pa so še po starih pravilih. (2)

Dokaz, da so se na naših tleh v davni preteklosti bojevali s pestmi, je vsekakor bronasta situla iz Vač iz obdobja od 800-350 pr.n.št. Prikazana sta gola boksarja, ...

Vsak ima tudi po dva sekundanta, eden je lahko trener in drugi nekakšen skrbnik ali prokurator-manager. Borita se za čelado z dolgo perjanico na posebnem stojalu. Imata tudi obriti glavi, okrog bokov pa samo pas. Mogoče sta ena ali celo dve osebi v vlogi sodnika ali razsodnika. Sta v normalnem levem gardu z levo nogo naprej. Pas je precej visoko. Je bila to meja dovoljenega udarjanja? So bili to nekakšni pasovi prvakov? Imata močne prsi in roke, videti pa je tudi, da so takrat že poznali ustaljena pravila, morda celo na širšem območju, še posebno, če ta prizor primerjamo z etruščanskim na njihovi situli, mlajši za kako stoletje.

V rimski Emoni so poznali gladiatorske boje s pestmi. V ilirsko-keltskem naselju so Rimljani nekaj pred našim štetjem postavili vojaški tabor v kvadratni obliki, kar je bila osnova za kasnejšo Emono.

V srednjem veku so bili boji s pestmi zelo priljubljeni, pogosto bolj, kot si lahko mislimo, čeprav takrat ni bilo toliko pisnih poročil.

Že Janez Vajkard Valvasor v svoji znameniti knjigi *Slava vojvodine Kranjske* opisuje skupinske boje na Ljubljani iz leta 1210. (2)

<sup>1</sup> Knockout je izraz, ki se uporablja v boksu in kickboxu, ko pride do udarca, ki nasprotnika spravi na tla, tako, da ni sposoben nadaljevati borbe.

Boks je šport, v katerem se elementa obrambe in napada nenehno menjavata in sta enako pomembna. Tako kot v življenju je tudi v tem športu vse v znamenju ritma. Vzgojna naloga boksa je razvijati pozitivne lastnosti: borbenost, hrabrost, odločnost, iznajdljivost, reflekse, vztrajnost, hitrost in športno tekmovalnost.

Osnovno tehnično znanje je temelj za prihodnji razvoj in napredek posameznika. Pomembna sta tudi postopnost učenja, torej učenje elementov tehnike v pravilnem zaporedju in ponavljanje določenih elementov.

Osnovna tehnika boksa se deli na: splošno osnovno znanje, elemente napada in elemente obrambe.

Boks je kombinacija fizične moči, umetnosti in intelekta. (2)

Lahko bi rekli, da sta kickboxing in boks v sorodu. Boks je tipično zahodni šport, medtem ko je kickboxing mešanica tehnike različnih borilnih tehnik z vzhoda, vključno z boksom. (4), (6)

Sam šport nima neke tisočletne zgodovine, ampak je tipično ameriški in če hočemo slediti začetkom, moramo stopiti približno 40 let nazaj. V začetku 60 letih, so ameriške revije o borilnih veščinah prikazovale predvsem judoiste in karatejce v snežno belih oblačilih. Istočasno so pričeli pohod možje v dolgih hlačah brez zgornjega dela oblačila, ki so udarjali, brcali, in blokirali z ročno in nožno tehniko. Borilna veščina se je imenovala „full contact karate«. (4), (6)

Med prvimi začetniki kickboxinga so bili Don in Judy Quinn ter Joe Corley, ki so postavili ogrodje kickboxinga. Pri tem jim je bila v pomoč PKA (Professional Karate Association). Kasneje so se jim pridružili: Joe Lewis, Chuck Norris, Bill Wallace in Jean Yyes Theriault. Pri kickboxingu bi težko iskali filozofijo, ki je prisotna v borilnih športih, ki prihajajo z daljnega vzhoda. Vso filozofijo bi lahko strnili v nekaj besedah in to je – spoštuj borca, ki stoji na drugi strani, in zmagaj. (4), (6)

V svetu obstaja več združenj in zvez. Kickboxing zveza Slovenije je polnopravna članica:

1. WAKO, ki združuje predvsem profesionalne in amaterske tekmovalce. V Evropi je ta organizacija najmočnejša, na drugih kontinentih pa je njena zastopanost manjša.

1. IAKSA, združuje predvsem amaterske tekmovalce/ke. (6)

### **2.3.1. Kratka zgodovina slovenskega kickboxinga**

Pojav in razvoj kickboxinga v Sloveniji je bil v začetku povezan z našo prejšnjo državo (Jugoslavijo), po letu 1991 pa z osamosvojitvijo Slovenije, ko so se začele aktivnosti za ustanovitev panožne zveze.

Dne 22. decembra katerega leta so se v hotelu Habakuk v Mariboru zbrali naslednji predstavniki športnih društev:

- CONTINENTAL MARIBOR – Črtomir Borko
- KBV PTUJ – Vladimir Sitar
- KBV ORMOŽ in KKV ZELENI ZMAJ LJULJANA – Črt Zadravec
- KBV IZOLA – Darko Filiput

- PON-DO-KWAN ZAGORJE OB SAVI – Srečko Rozman in Samo Bašelj.

Dogovorili so se za datum ustanovne skupščine, ki je bila 14. marca 1992 v Mariboru in kjer je bilo prisotnih osem klubov. Zveza za kontaktni borilni šport, kakor se je imenovala na začetku, je bila že naslednje leto sprejeta v Olimpijski komite Slovenije. V letu 1993 je zveza spremenila ime v Kickboxing zvezo Slovenije. (4)

Slovenski kickboxing je kot športna panoga danes zelo uspešen. To dokazujejo državni, evropski kot tudi svetovni uspehi tekmovalk in tekmovalcev.

Za reprezentante so kot oblika izobraževanja predvidene priprave, ki trajajo do enega tedna. Na teh pripravah se kalijo člani reprezentance, kot priprave za evropska in svetovna prvenstva. Poleg tekmovalcev si tu nabirajo izkušnje še trenerji in drugo osebje (maserji, zdravniki...).

Kickboxing zveza Slovenije vsako leto skupaj s Fakulteto za šport organizira tečaj za trenerje kickboxinga in seminarje za sodnike. (4)

### **3. PRAKTIČNI PRIMER: ZDRUŽENJE KICKBOXERJEV GORENJSKE**

#### **3.1. Predstavitev Združenja kickboxerjev Gorenjske in njegove želje**

Združenje kickboxerjev Gorenjske sestavlja sedem sekcij:

Železniki, Škofja Loka, Kranj, Tržič, Bled, Jesenice, Kranjska Gora.

Danes se vse več ljudi zaveda, kako pomembno je gibanje za zdravo telo, kar rekreativni in tekmovalni šport tudi nudi.

Večina ljudi se želi v najkrajšem možnem času sprostiti, izgubiti odvečne kilograme, družiti in vsaj za kratek čas pobegniti od vsakdanjih problemov. V ta namen mnoge športne organizacije organizirajo različne tečaje za poslovneže, mlade rekreativce ali tekmovalce.

Pristopi do ciljnih skupin so različni, nekateri športi so bolj popularni (nogomet, košarka), drugi so finančno zahtevnejši (smučanje, golf), tretji ne zahtevajo veliko opreme (tek), vsem pa je skupen slogan „**Gibaj se, dobro je zate**“.

Šport se v naši državi usmerja v trženje, saj je državnih donacij za društva bistveno premalo za obširne vadbene in tekmovalne programe. Le z dodatnimi sredstvi (poslovni partnerji) je mogoče zagotoviti dobre delovne in tekmovalne pogoje.

#### **Glavne želje kickboxerjev so:**

- približati šport kar največjemu številu ljudi - dekletom, ženam, poslovnežem, skratka ljudem, ki si želijo trenirati borilni šport in iščejo sprostitev, zabavo in prijatelje,

- navdušiti mlajšo generacijo (od desetega do petintridesetega leta starosti) za rekreativni in predvsem tekmovalni šport,
- postati olimpijski šport s poenotenimi pravili,
- imeti strokovni trenerski kader, kar je edina pot k uspešnem razvoju športa.

### **3.2. Predstavitev trenerjev in dela na področju Gorenjske**

#### **Črtomir Zadavec, predsednik ZKG in glavni trener**

Svojo športno pot je začel kot sedmošolec v Ormožu, majhnem mestu v Prlekiji. Njegov prvi trener je bil Vladimir Sitar (sedanji selektor slovenske reprezentance) in Milan Prosenica (mojster kung fu-ja). V tem času se je udeleževal klubskih, državnih ter mednarodnih temovanj, in to dokaj uspešno. Vzporedno s tem pa je rasla želja, da svoje znanje prenese še na druge. Leta 1991 je ustanovil KLUB KONTAKTNIH VEŠČIN ZELENI ZMAJ, v katerem je delal kot samostojni trener kickboxinga, pod strokovnim vodstvom g. Staneta ZAVCA.

**V obdobju od leta 1983 do danes je dosegel naslednje rezultate:**

- evropski vicešampion v full contactu (1996),
- bronasta medalja z Evropskega prvenstva v full contactu (1984),
- državni prvak v francoskem boksu (1985),
- državni prvak v full contactu (1984, 1985 in 1986)
- državni prvak v semi contactu (1983, 1984 in 1985).

V dosedanjem delu z mladimi je njegovo šolo kickboxinga obiskalo več kot 1000 mladih v starosti od 7 do 25 let. Od leta 1998 je vodil treninge v Ljubljani in od leta 1997 tudi na Gorenjskem (Železniki, Škofja Loka, Tržič, Bled, Jesenice).

V obdobju od 2002 do 2004 je Črtomir Zadavec kot trener s svojimi člani dosegel naslednje rezultate:

#### **Gregor Debeljak**

- državno prvenstvo v kickboxingu v light contactu 2002 - 2 mesto
- državno prvenstvo v kickboxingu v full contactu 2002 - 2 mesto
- Zagorje open: light contact 2002 – 3. mesto
- Zagorje open: light contact 2003 – 4.-6. mesto
- Pokal Gorenjska: light contact 2003 – najboljša borba večera
- Austria open: light contact 2003 – 5. mesto
- Maribor open: full contact 2004 – 2. mesto
- Državno prvenstvo v full contactu 2005 – 1 mesto

#### **Franci Skuber, letnik 1984, kategorija**

- Državno prvenstvo v kickboxingu v light contactu 2002 in 2003: državni prvak
- Austria open: light contact 2003 – 1. mesto
- Zagorje open: light contact 2003 – 3. mesto

- Pokal Gorenjska: light contact 2003 – najboljši borec večera
- Austria open: light contact 2004 – 2. mesto

### **Mišo Krčič**

- Pokalno prvenstvo v kickboxingu v light contactu 2003 Radovljica – 1.mesto
- Državno prvenstvo v kickboxingu v light contactu 2004 Murska Sobota – 3. mesto
- Državno prvenstvo v kickboxingu v light contactu 2004 Kranj – 2.mesto

### **Meti Plava**

- Pokalno prvenstvo v light contactu 2006 Kranjska Gora – 1.mesto

K tem rezultatom lahko dodamo še vsa mednarodna tekmovanja, ki so se jih udeležili naši člani. Na vseh teh tekmovanjih (v obdobju 2001 do 2004) se naši člani niso vračali brez medalj, in to predvsem Franci Skuber in Gregor Debeljak.

Programi vadbe kickboxinga:

- osnovnošolski program motorike z elementi kickboxinga (od 1. do 9. razreda),
- srednješolski in fakultetni program šole kickboxinga,
- tekmovalni program,
- rekreacija za zaposlene .

Organiziranje pokalnih tekmovanj za gorenjsko regijo in državnih tekmovanj (vsako leto).

## **KRANJSKA SEKCIJA**

Treningi se izvajajo v športni dvorani Megacenter šestkrat tedensko po 90min. Vsako leto vpisujejo nove člane, in to trikrat v sezoni, glede na število članov pa dokupujejo nove športne rekvizite.

Glavni trener je Črt Zdravec, kot pomočnika pa mu priskočijo na pomoč vaditelja in uspešna tekmovalca Gregor Debeljak in Franci Skuber.

Cilj članov v Kranju je postati najmočnejši klub (številčno in po rezultatih).

## **SEKCIJA, ŠKOFJA LOKA, ŽELEZNIKI, GORENJA VAS**

Treningi se izvajajo v športni dvorani Poden, OŠ in Športni dvorani Železniki trikrat tedensko po 90 minut. Vsako leto vpisujejo nove člane in to trikrat v sezoni, vsako leto pa dokupujejo in obnavljajo športne rekvizite.

Trenerji v Škofji Loki so: Gregor Debeljak, Franci Skuber in Kristan Balantič

Cilji trenerjev je sestaviti tekmovalno in rekreativno skupino, ki bo posegala po najboljših mestih na državnem nivoju (to je Maticu Balantiču letos že uspelo) in organizirala zavidljiva tekmovanja.



## **SEKCIJA TRŽIČ**

Treningi potekajo na Osnovni šoli Bistrica pri Trziču. Treninge vodita trener Edin Alijagić, ki se ukvarja z borilnimi veščinami že 16 let, pomaga mu pa trener Sanel Zolić. Oba sta uspešna tekmovalca:

### **Edin Alijagić**

- 1. mesto – Gorenjski pokal v Radovljici 2003
- 2. mesto – mednarodni turnir v Zagorju
- 3. mesto – državno tekmovanje v Novi Gorici

### **Sanel Zolić**

- 2. mesto – Gorenjski pokal v Železnikih 2003
- 3. mesto – državno prvenstvo v Ljubljani 2005

Cilji trenerjev so, vzgojiti čim več dobrih tekmovalcev in dosegati dobre rezultate, kar jim tudi uspeva.

## **SEKCIJA JESENICE in BLED**

Treningi potekajo dva krat tedensko na Gimnaziji Jesenice in dvakrat tedensko na Bledu v TVD – Partizanu. Treninge vodi trener Elvis Đanan in Dalibor Vesić, ki sta na Jesenicah med mladimi naredila močno reklamo s kickboxingom, saj je zanj vedno več zanimanja. Prav tako sta uspešna tekmovalca in si zelo prizadevata, da kickboxing na Jesenicah postane kakovosten in prepoznaven tudi zunaj Gorenjske.

### **Dalibor Vesić**

- 3. mesto – Pokal Gorenjska 2003

### **Elvis Đanan**

- 3. mesto – Pokal Gorenjska, Železniki 2004

### **Denis Karada**

- 1. mesto – Pokal Gorenjska, Radovljica 2003
- 1. mesto – Pokal Gorenjska, Kranj 2004

Cilji sekcije so imeti najboljše rezultate na vseh tekmovanjih v prihodnosti.

## **SEKCIJA KRANJSKA GORA**

Treningi v Kranjski Gori potekajo v fitnes centru Moč, ki se nahaja v našem na novo zgrajenem športnem centru Vitranc. Kranjskogorsko sekcijo trenira Denis Porčič, ki se že od malih nog ukvarja z borilnim veščinami in ima za sabo kar nekaj uspešnih rezultatov, kot tekmovalec.

Kranjska Gora se je pridružila ZKG v letu 2005 in njeni cilji so postati močna kickboxing sekcija na čelu s trenerjem, ki je pravi samuraj.

**Skupen cilj vseh pa je predstaviti kickboxing širši populaciji.**

### 3.2.1. Delovna področja trenerja in trenerski kodeks

Trener pri svojem delu s športnikom deluje na več področjih. Med najpomembnejša štejemo naslednja:

- načrtovanje treninga
- izvajanje treninga
- kontrola uspešnosti treninga
- svetovanje in pomoč športniku
- vsestranska skrb športnika
- priprava športnika na tekmovanje

Trenerje najboljše spoznamo, če opazujemo njihovo vedenje na tekmovanju. Tam nastopa v treh funkcijah:

kot model, ki se zaveda resnosti tekmovanja, je pozitiven in sposoben vplivati in reagirati na okoliščine, se vede tako, kot naj bi se športnik

kot nosilec pomoči pri izvedbi predtekmovalne in tekmovalne strategije (vir rešitev in nasvetov),

kot simbol za izražanje in uporabo načrtovanega vedenja (če se trener vede v skladu z dogovorom pred tekmo, daje to športniku neko gotovost in tudi njega usmerja k dogovorjenim vzorcem reagiranja in vedenja). (7)

Trenerski kodeks:

- pedagoška pravila postavljam pred uspešne rezultate
- skrbim za varnost pri športu in uporabljam primerne metode dela
- zavedam se, da sem vzgled otrokom in to tudi upoštevam
- pri načrtovanju treningov in tekem upoštevam, da imajo športniki tudi druge obveznosti in interese
- želim, da je otrokovo doživetje športa pozitivno in ne pretiram s tekmovalnostjo
- ne glede na rezultat vedno pohvalim vloženi trud in poudarim dobre stvari
- sodelujem s starši v dobro vseh otrok in športa
- na tekmovanju zahtevam, da upoštevajo tekmovalna pravila in tekmujejo v športnem duhu in spoštovanja do nasprotnika
- spoštujem sodnikove odločitve in to zahtevam tudi od otrok

### 3.2.2. Slabe strani poklica trenerja

Iz lastnih izkušenj lahko povem, da se pomembnosti trenerja v športu premalo zavedamo. Ko trener stopi v telovadnico mora prav tako pustiti vse, kar ne sodi na trening zunaj telovadnice. Zelo pomembna je komunikacija in odnos med športnikom in trenerjem, ki jo morata vzpostaviti. Trenerji moramo biti zelo previdni, kako komuniciramo s tekmovalci, oziroma učenci in kakšno besedno in nebesedno komunikacijo uporabljajo. Ti dve morata biti usklajeni. Opažam, da na tekmovanjih velikokrat prihaja do sporov med trenerji in sodniki. Razumljivo je, da so to napete situacije, ki včasih povzročijo tudi razne čustvene izbruhe, vendar smo trenerji tisti, ki se moramo nenehno kontrolirati. Moramo se tudi zavedati, da če na treningih uporabljamo negativne besede, ki pri tekmovalcih vzpodbujajo agresijo in neprimerno vedenje, se bo ta tako tudi obnašal in se v kriznih trenutkih neprimerno odzval. Ponavadi se najde kar veliko trenerjev, ki na tekmi in treningih uporabljajo negativno besedno

komunikacijo, kot npr. (zdaj ga imaš, udari ga, potolči ga, pretepi ga, navsezadnje tudi ubij ga), namesto, da bi se potrudili uporabljati bolj primerne besede za takšne situacije, kot so (obramba, napad, umik...)

Kot sem že omenil, ima trener veliko dela s klubom, navsezadnje je tudi manager, kar mu vzame ogromno časa in energije. Zaradi finančnih težav in slabih sponzorjev, se mora trener sam veliko truditi in opravljati managerske funkcije. V takšnih primerih si mora pomagati z vsemi razpoložljivimi sredstvi in si tako olajšati delo. Poiskati si mora pomočnike in sodelavce, ki mu bodo pomagali razbremeniti delo.

### 3.2.3. Kako motivirati tekmovalca

Ni dovolj samo motivirati športnika za določeno tekmo, potrebna je motivacija do take mere, da športnik zdrži vsakdanje napore in treninge pri vseh večjih obremenitvah, ki vodijo do vrhunskih rezultatov.

Vsak športnik ima svoj »rdeči gumb«, svoj razlog, zaradi katerega se udeje, trener pa mora ta gumb (razlog) le najti in nanj pritisniti.

**MOTIVACIJO** lahko razdelimo v dva velika razreda. Tudi v športu se pojavlja **ekstrinzična** ali **ZUNANJA** motivacija, v kateri prepoznamo družbene nagrade, denar, praktična darila, in pa **intrinzična** ali **NOTRANJA** motivacija, ki pa se izraža ob zadovoljstvu športnika, ko zadovoljuje potrebe po priljubljenosti, prepoznavanju in uspehu. Tako lahko tudi zmago ali poraz gledamo skozi perspektivo motivacije. Zmagovalci uspeh mnogokrat pripisujejo notranjim dejavnikom motivacije, poraženci pa za svoj neuspeh pogosto krivijo zunanje dejavnike in okolje, uspehu nasprotnika pa pripisujejo srečo. Tako je za doseganje optimalne motivacije pri slednjih še zahtevnejše, saj razloge za neuspeh iščejo zunaj svojih možnosti kontrole. Take morajo trenerji **NEPRESTANO VZPODBUJATI**, ker le tako lahko premostijo neuspešnost. (7)

Ko trenerji z opazovanjem spoznajo motivacijske razloge svojih športnikov, naj poskušajo do optimalne motivacije priti tako, da športnikove motive **SOOČIJO** z okolico, ki te motive izpolnjuje. Pri tem lahko strukturirajo (oblikujejo) situacijo in okolje tako, da tekmovalcem pomaga doseči tisto kar želijo. (7)

Uporabne trenerske tehnike tako vključujejo:

- priskrbeti čas za razvedrilo in zabavo pri vsakem treningu
- organizirati situacijo, kjer tekmovalci lahko ocenijo lasten nivo sposobnosti
- pomagati športniku, da izboljšuje sposobnosti kar in se nauči novih spretnosti
- poskrbeti, da so športniki čim več s prijatelji, kar pomeni organizira družabne aktivnosti med samim treningom in po njem
- nenehno se truditi, da bo trening vedno zanimiv (7)

### 3.2.4. Postavljanje ciljev

Ena najpomembnejših aktivnosti v procesu motiviranja je **postavljanje ciljev**. Športnik si postavi cilje, ki jih poskuša doseči preko ustreznega vedenja. Izbrani cilji naj bi zadovoljili športnikove potrebe.

Športnik naj si na poti do glavnega cilja (postati svetovni prvak) postavi več vmesnih ciljev (5x državni prvak), da ne bi izgubil morale. Če je časovni razmak do končnega cilja preveliko

lahko športnikovo zaupanje v možnost doseganja cilja upade in se pojavi pomanjkanje motivacije. (7)

Pri postavljanju ciljev so tako pomembni naslednji dejavniki (Locke in Latham 1984):

- čim večja specifičnost cilja
- ustrezna težavnost cilja (ne prevelika ne premajhna)
- trenerjeva podpora
- povratna informacija o uspešnosti
- nagrajevanje
- sodelovanje (trener-športnik) v procesu postavljanja ciljev
- čim manj stresa in konfliktov
- ko smo si postavili cilje in ugotovili vsaj delne odgovore na vprašanje ZAKAJ?
- se je športnik odločil prav za to tekmovalno disciplino
- se nekateri udeležujejo bolj, nekateri pa manj intenzivno
- nekateri vztrajajo, medtem, ko drugi odnehajo.

Na vprašanja bom dal nekaj odgovorov v naslednjem sestavku) pa že lahko začnemo z izvajanjem postopkov uspešne motivacije.

Če navedem nekaj strategij motivacije, ki vsebujejo predvsem ekstrinzično motivacijo in jo lahko zagotavljajo predvsem TRENERJI:

- trener mora spoštovati svoje športnike, česar se mora naučiti
- športnika je treba naučiti, da ves čas stremi k temu, da bi bil boljši (v vseh aspektih življenja)
- poudariti je treba magično moč zaupanja, športnik mora je verjeti vase in v trenerja
- športnika nikoli ne smemo degradirati, omogočiti mu moramo, da obdrži dostojanstvo
- trener mora spoznati in sprejeti dejstvo, da so potrebe in pravice športnikov lahko tudi različne
- disciplina je nujnost za doseganje uspeha na vseh področjih življenja
- trenerju nobena stvar, razen družine in zdravja, ne sme biti bolj pomembna kot njegov team. ( Lee Corso) (7)

Za notranjo motivacijo, ki pa je še bolj pomembna, pa lahko skrbi v končnem primeru le športnik sam. Nihče tega ne more narediti zanj. Kaj pa ŠPORTNIK lahko stori za izboljšanje osebne motivacije, pa sta ugotovila Wit in Bosen (1971)

- postavljajte si realistične, pomembne in merljive kratkoročne in dolgoročne cilje s časovnimi točkami, kdaj bodo doseženi;
- uporabljajte pozitivno predstavo o samem sebi, ugotoviti kaj si res želite postati;
- postavite in organizirajte si točen dnevni, tedenski in mesečni načrt, natančno časovno določite čas vadbe, kar vam bo pomagalo pri premagovanju pomanjkanja časa;
- razvijajte željo do tega, da nekaj res lahko naredite, ob tem da upoštevate načrt, ki ste ga naredili;
- razvijajte železno voljo, ki vas bo obvarovala pred vsemi negativnimi mislimi in željami pred odstopom od poti do cilja;
- izogibajte se negativnim mislim in negativno mislečim ljudem;
- razvijajte pozitivno miselnost in bodite živahni;
- kljub temu pa morate biti samodisciplinirani, saj je za uspeh potrebno trdo delo in čisto življenje;
- koristno izkoristite čas v skladu z načrtom, ki ste ga naredili

- učite se iz uspehov in porazov. Poraz jemljite kot bogato izkušnjo;
- bodite entuziasti, zagreti za to ,kar delate, bodite fanatični delavci in oboževalci. (7)

### **3.3. Raziskava motiviranosti tekmovalcev v boksu in kickboxingu pri ZKG-ja**

#### **3.3.1. Predmet raziskave**

Namen raziskave je bil ugotoviti, koliko so motivirani tekmovalci ZKG-ja, kako radi imajo kickboxing in boks in ali se dobro počutijo na treningih, kar je zelo pomembno za dober in uspešen trening, kar kasneje prinese dobre rezultate na tekmovanjih.

#### **3.3.2. Analiza rezultatov**

V raziskavi je sodelovalo 12 tekmovalcev ZKG-ja iz Kranja. Vprašalnik (priloga) je bil sestavljen iz štirih sklopov vprašanj, ki jih bom v nadaljevanju podrobneje predstavil. Splošna vprašanja so bila izbirnega tipa (a,b,c,d), druga pa so zahtevala oceno od 1–5. Rezultate sem predstavil z grafi .

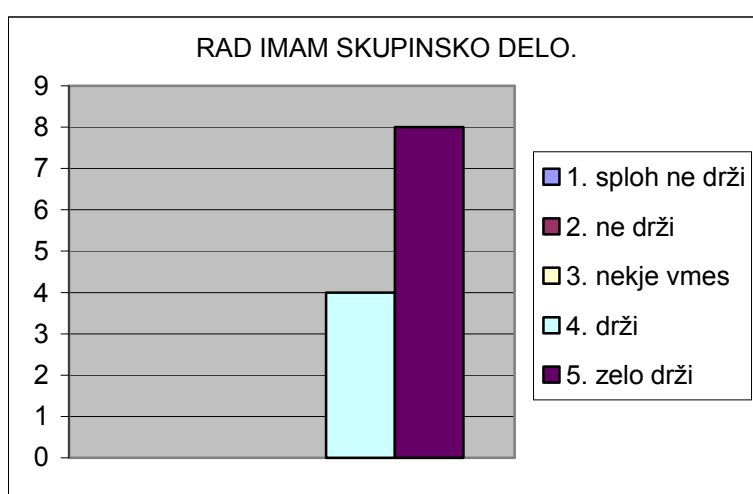
##### **A. Splošna vprašanja**

S splošnimi vprašanji sem želel izvedeti, kakšen vzorec sem zajel v svoji raziskavi. Med vprašanimi so bili vsi pripadniki moškega spola. 6 jih je starih od 16 do 20 let in 6 od 21 do 30, kar pomeni, da se jih je kar nekaj precej kasneje odločilo za ta šport. Pogosto se zgodi, da jih veliko pride z drugih borilnih veščin, kot so karate, tae-kwon-do ali boksa in imajo več prednosti kot drugi tekmovalci zaradi izkušenj. Od vseh anketiranih jih ima 7 srednješolsko izobrazbo, 3 poklicno in 1 višješolsko izobrazbo. 1 leto tekmovalnih izkušenj je imel samo eden, 8 jih ima 1 do 5let in 2 tekmovalca več kot 5 let.

B. Pri anketiranju sem si pomagal s trditvami, ki vplivajo na tekmovalčevo zunanjo in notranjo motivacijo. Trditve sem sestavil na podlagi lastnih izkušenj, saj sem si s prizadevanjem k razvoju kickboxinga na Gorenjskem pridobil ogromno izkušenj, ne samo v disciplini sami kot tekmovalec, ampak tudi kot trener, organizator in predstavnik ZKG-ja. V grafih od 1 do10 so tekmovalci ocenjevali posamezne trditve z ocenjevalno lestvico 1–5.

OCENA:	RAZLAGA OCENE:
1	Sploh ne drži
2	Ne drži
3	Nekje vmes
4	Drži
5	Zelo drži

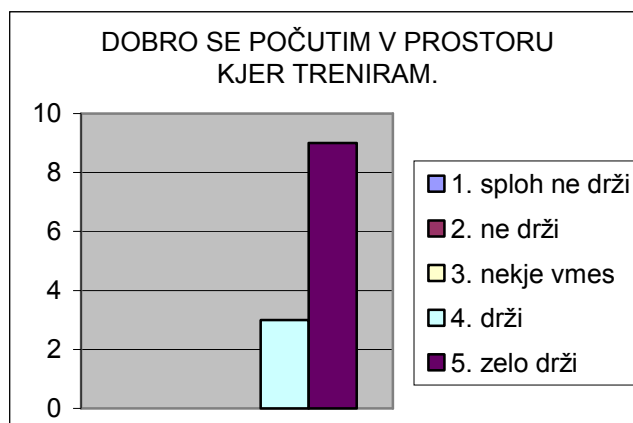
Tabela 1: Opisne ocene



Graf 1: Skupinsko delo

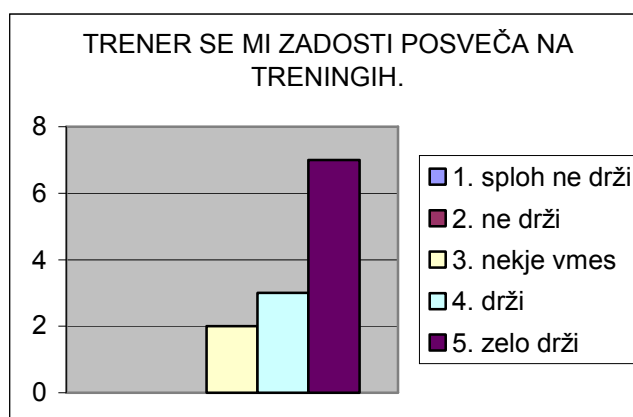
Ugotovil sem, da jih ima večina rada skupinsko delo. To je zelo pozitiven znak, saj je znano, da teamsko delo prinaša boljše rezultate, zato ga je treba negovati na tak način da:

- vsi delajo enako trdo;
- je za dobro teama vsakdo pripravljen dati vse od sebe;
- so vsi seznanjeni z dobrimi novicami (poročila o teamu, doseženi rekordi, osvojene nagrade);
- ostaja aktivna dvosmerna komunikacija;
- deluje sistem razreševanja konfliktov;
- vlada pravična in dosledna disciplina;



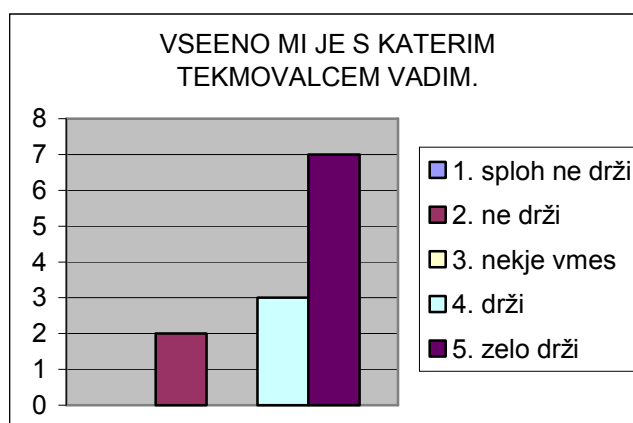
Graf 2: Počutje v prostoru

V telovadnici se jih večina dobro počuti.



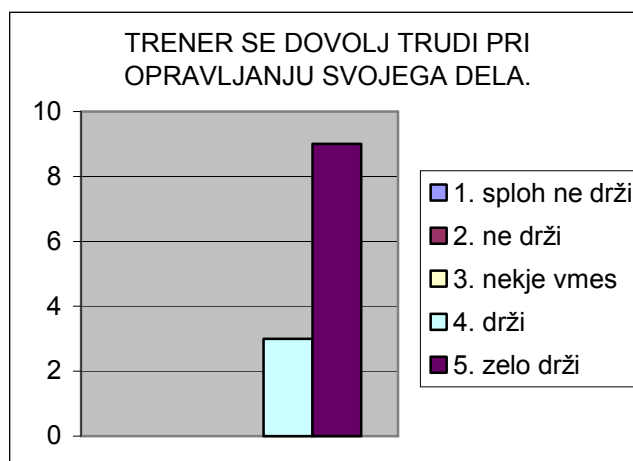
Graf 3: Posvečanje trenerja, tekmovalcem.

Večina jih meni, da se jim trener zadosti posveča na treningih. Zelo dobro je, če sta dva trenerja v klubu, saj se se lahko bolje posvetiš posamezniku.



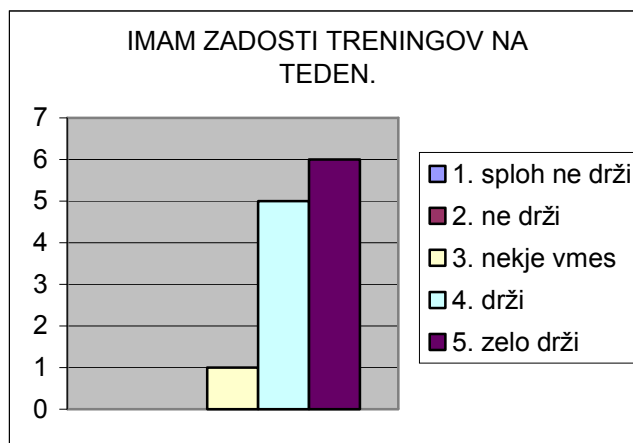
Graf 4: Vseeno mi je s kom vadim.

Nekomu je lahko zelo pomembno s kom vadi na treningu. Posebej ko gre za pomembne priprave se lahko zgodi, da tekmovalec dobi trening partnerja, ki ni dorasel njegovi tehniki in tako se lahko pride do upada tekmovalčeve motivacije, ker mu nasprotnik ne predstavlja nobenega izziva. Večina se jih strinja, da jim ni pomembno s kom vadijo. Res pa je, da trening z več različnimi nasprotniki, lahko tekmovalcu prinese več izkušenj.



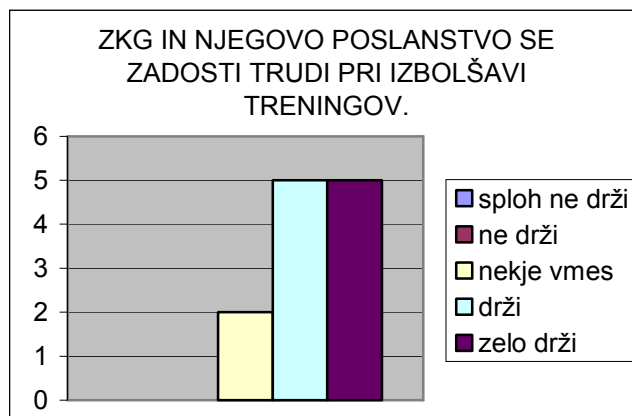
Graf 5: Trenerjev trud

Večina se strinja, da se trener dovolj trudi pri opravljanju svojega dela v klubu.



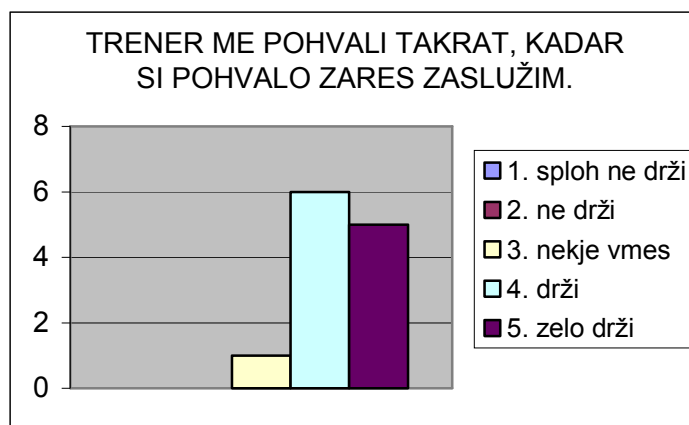
Graf 6: Imam zadosti treningov



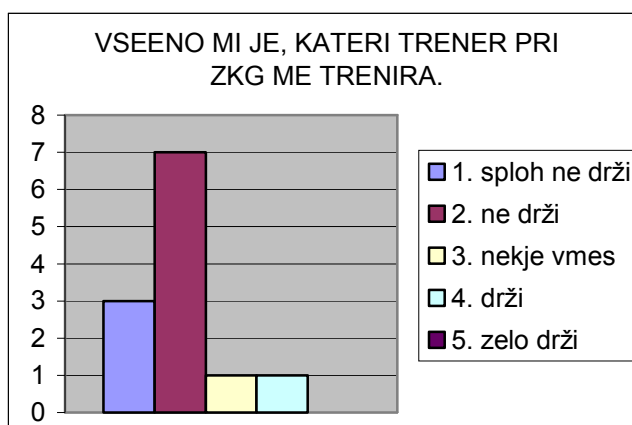


Graf 7

Večina jih meni, da se ZKG trudi pri inovaciji treningov.

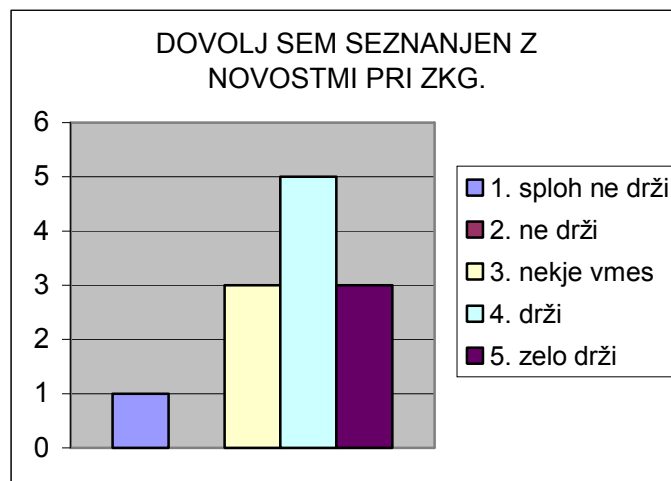


Graf 8



Graf 9

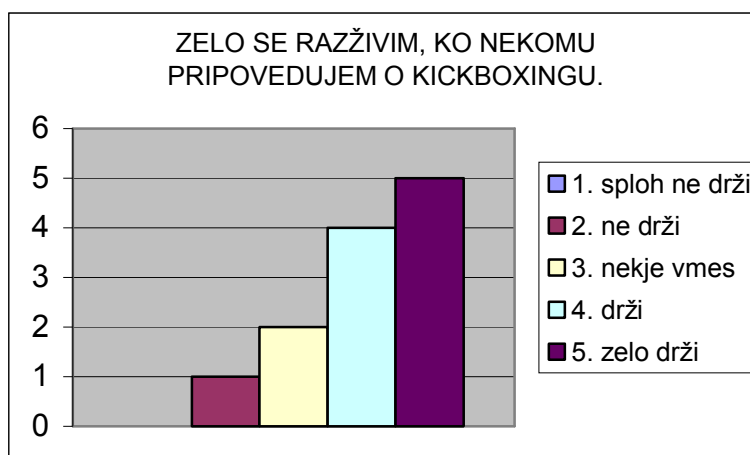
Graf je pokazal, da je večini tekmovalcem zelo pomembno, kateri trener jih trenira. To pomeni, da nimajo zaupanja v vse trenerje pri ZKG. Večina naših trenerjev je mladih ampak uspešnih tekmovalcev, vendar je v poklic trenerja treba vložiti še veliko let dela.



Graf 10

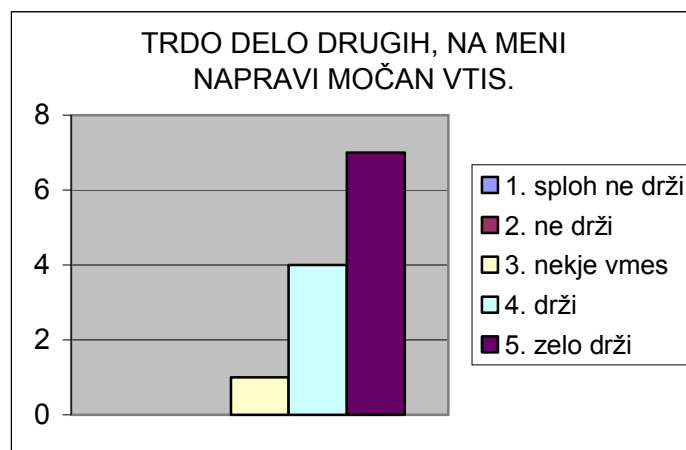
Omenil sem že, da je pri negovanju teamskega dela zelo pomembno, da je vsa ekipa seznanjena z vsemi koristnimi novostmi kluba. V našem primeru jih večina meni, da je dovolj informirana o novostih.

C. Naslednjih deset grafov prikazuje oceno na opravljeni anketi pri tekmovalcih. Trditev se kaže kot vpliv notranje tekmovalčeve motivacije, ki je gonilna sila za uspeh.



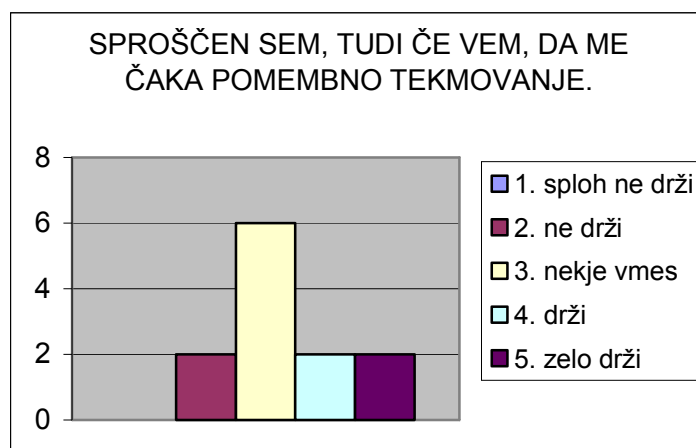
Graf 1

Večina se jih razživi, ko nekomu pripovedujejo o svojem športu. To pomeni, da imajo svoj šport rad, kar je pomembno pri delu za doseganje uspehov.



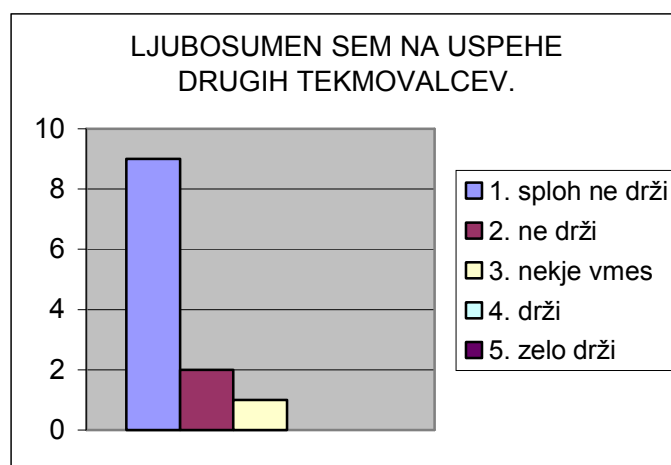
Graf 2

Še en dokaz storilnostne motivacije, ki je pomembna pri tekmovalcu.



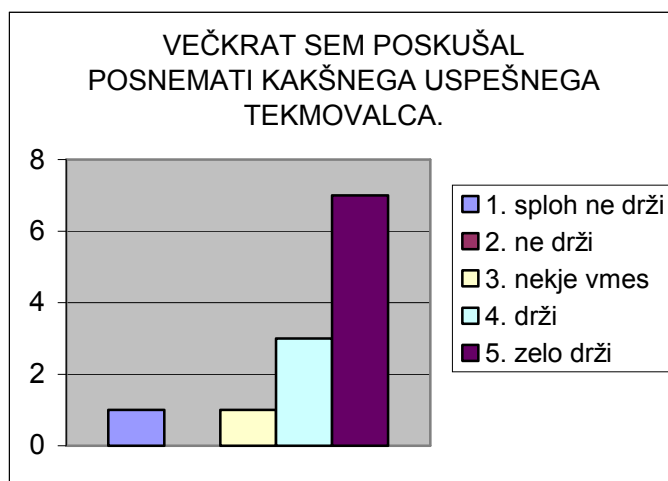
Graf 3

Zelo pomembno je, da se tekmovalec zna sprostiti, po drugi strani je pa to pozitivna stran, saj tekmovalčeva rahla zaskrbljenost kaže, da mu ni vseeno, ker si želi doseči dober rezultat.



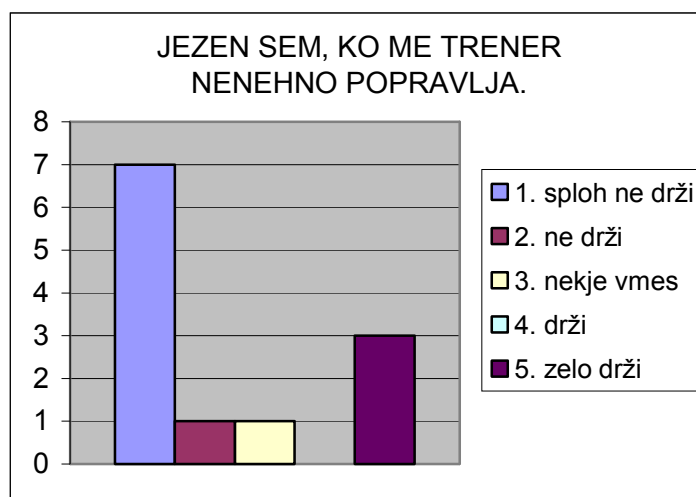
Graf 4

Pri merjenju storilnostne motivacije po Costellovi metodi naj bi tekmovalci v tem primeru odgovorili z da. Mislim, da vprašanja niso dobro razumeli ali pa vsaj niso bili odkriti, čeprav t je bila anketa anonimna. Ljubosumnost povečuje storilnostno motivacijo, saj si vsi mi vsaj malo želimo doseči nek uspeh, ki presega uspeh kolega na področju. To lahko pripravi tekmovalca, da začne bolj delati kot drugi.



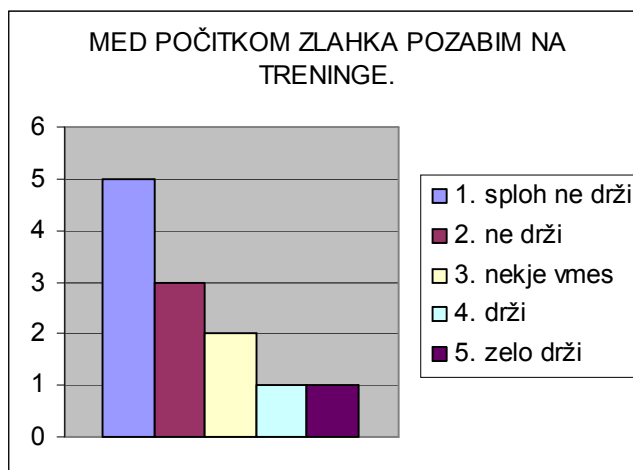
Graf 5

Vsak tekmovalec ima nekega svojega idola s katerim se mogoče primerja ali poskuša doseči njegov uspeh. Idol in uspešnost dajeta tekmovalcu samozavest, ki je pomembna za uspeh.



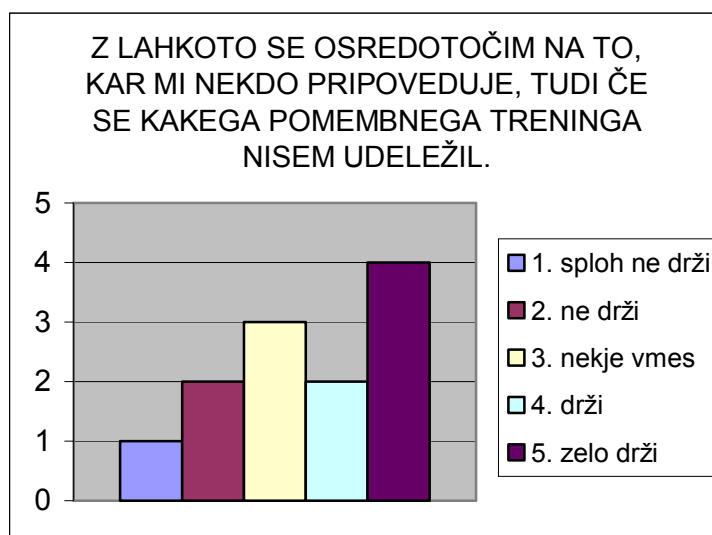
Graf 6

Tekmovalec mora poslušati trenerjeva navodila. Vsak trener ima svoje metode treniranja, ampak brez napak in kritike ni uspeha.



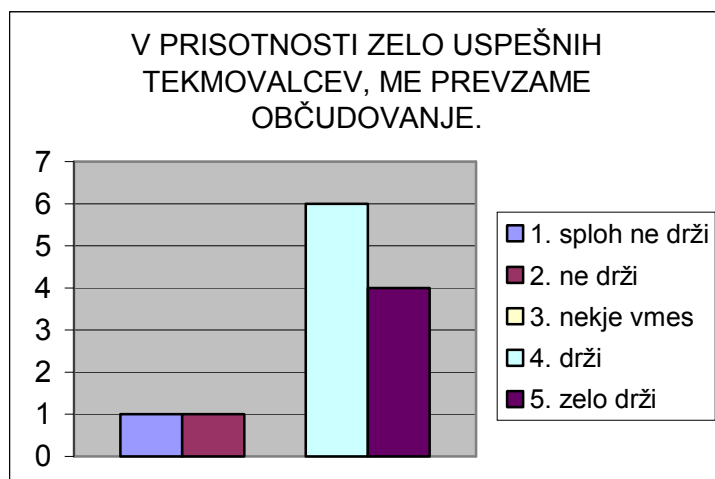
Graf 7

To vprašanje se zopet nanaša na storilnostno motivacijo po Costellovi metodi.



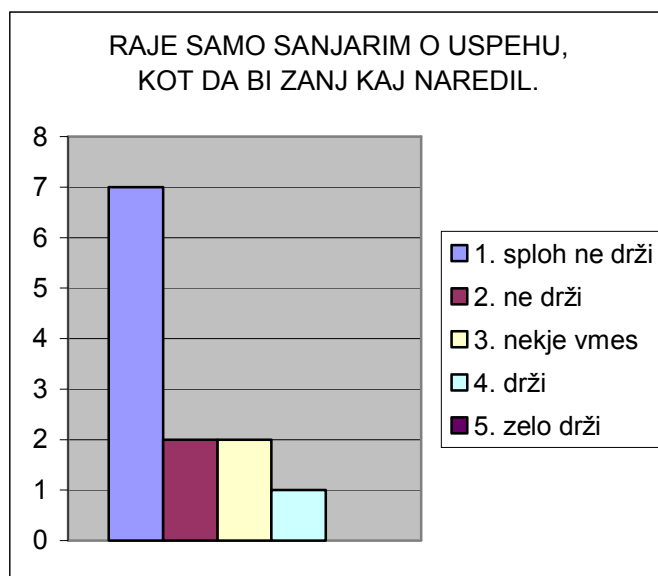
Graf 8

Tukaj lahko vidimo, kako pomembni so treningi tekmovalcem in ,da se jih večina ne more osredotočiti npr. v šoli pri pouku posebej, ko potekajo pomembne priprave. V moji raziskavi je to pozitiven rezultat v prid motiviranosti do dela.



Graf 9

Zopet še en dokaz, da si tekmovalci želijo uspeti tako kot njihovi idoli.



Graf 10

Večina tekmovalcev si prizadeva nekaj narediti za svoj uspeh kar pomeni, da so motivirani v pravi smeri.

### 3.4. Sklep

Z raziskavo sem ugotovil, da so tekmovalci ZKG-ja zelo motivirani. Radi se športno udeležujejo in z veseljem obiskujejo treninge. ZKG in njegovo vodstvo se trudi negovati teamsko povezanost z vsakoletnimi spoznavnimi zabavami in pikniki, ki jih prirejajo na Gorenjskem. Trenerji pri združenju se trudijo po svojih najboljših močeh in se nenehno izobražujejo na vsakoletnih seminarjih, ki jih organizira Kicboxing zveza Slovenije. Tekmovalci so zadovoljni s prostori in opremo, ki jo imajo na voljo, tako da lahko trenirajo v normalnih pogojih. Najbolj pomembno se mi zdi to, da je njihova notranja motivacija in želja po uspehu močna in to je tista prava notranja gonilna sila, ki jo ima tekmovalec v sebi. Tekmovalci se zavedajo, da je za uspeh potrebno trdo delo, vztrajnost in organiziranost, zato poslušajo trenerja in se nenehno izpopolnjujejo.

Trenutno, kot tekmovalec nisem aktiven vendar menim, da je uspeh že to, da delaš nekaj kar, te veseli.

#### 4. ZAKLJUČEK

Motivacija je na splošno pomembna na vseh področjih življenja. Če nekdo želi nekoga motivirati mora, znati motivirati tudi sebe. Danes ima vsako podjetje in organizacija psihologe za različna področja, ki jim pomagajo pri raznih svetovanjih za boljši poslovni uspeh ali uresničitev načrtanih ciljev. Zelo priporočljivo je, da jih imajo tudi športniki, saj se na poti k uspehu srečujejo z različnimi ovirami, ki niso nepremagljive, vendar jih je treba na pravi način reševati in tukaj nastopi psiholog ali trener z svojimi nasveti. Ponavadi so športniki pri borilnih veščinah motivirani že sami, vendar pa danes veliko negativnih dejavnikov, ki lahko športnika zavedejo na poti k uspehu. Z diplomsko nalogo sem želel pomagati vsem trenerjem ZKG da bi lažje razumeli svoje tekmovalce. Želim si, da bi se na Gorenjskem kalili najboljši tekmovalci v kickboxingu, kar se že uresničuje.

Moja diplomska naloga je (zaradi premajhnega numerusa) samo okvirni prikaz, kako pomagati trenerjem, organizaciji in tudi posameznikom pri ugotavljanju zadovoljstva s pogoji vadbe in pri ugotavljanju storilnostne motivacije. V obsežnejši raziskovalni nalogi bi se dalo pripraviti še bolj konkretne napotke za bolj uspešno delo in treninge. Vsa naša dejanja so motivirana, le da so ti motivi včasih skriti in nezavedni, včasih pa zelo jasno izraženi.



## 5. SEZNAM LITERATURE

- (1) <http://www.educa.fmf.uni-lj.si/izodel/sola/2001/ura/tomas/teoreticni%20uvod.htm>
- (2) <http://www.s-3gim.mb.edus.si/pipi2/2a/fedran/zgodovin.htm>
- (3) <http://www.karate-feniks.com/clanek3.html>
- (4) <http://www.kickboxing-gorenjska.si/>
- (5) Lamovec (1980), T. Eksperimentalni priročnik iz psihologije, motivacije, emocij, osebnosti in učenja. Ljubljana: Univerza Edvarda Kardelja v Ljubljani, Filozofska fakulteta.
- (6) Sitar, Vladimir (2001), Kickboxing nastanek in razvoj v svetu in pri nas
- (7) Matej Tušak (2001), Psihologija športa mladih.
- (8) George Shinn, Čudež motivacije.
- (9) Sang. H. Kim, 1001 NAČIN KAKO MOTIVIRATI SEBE IN DRUGE, DA DOBITE, KAR SI ŽELITE IMETI
- (10) Musek, J. (1997). *Znanstvena podoba osebnosti*. Ljubljana: Educy.
- (11) Musek, J. (1999). *Psihološki modeli in teorije osebnosti*. Ljubljana: Filozofska fakulteta.
- (12) Tušak, M. in Tušak, M. (2001). *Psihologija športa*. Ljubljana: Filozofska fakulteta.
- (13) Tušak, M., Misja, R. in Vičič, A. (2003). *Psihologija ekipnih športov*. Ljubljana: Univerza v Ljubljani. Fakulteta za šport. Inštitut za šport.

## 6. PRILOGA: TRDITVE UPORABLJENE V ANKETI PRI TEKMOVALCIH

### SPLOŠNA VPRAŠANJA

#### 1. Spol

- a) moški
- b) ženski

#### 2. Starost

- a) Do 15 let
- b) 16–20 let
- c) 21–30 let
- d) nad 31 let

#### 4. Izobrazba

- a) osnovna šola
  - b) IV stopnja
  - c) V stopnja
  - d) VI stopnja
  - e) VII stopnja
  - f) drugo \_\_\_\_\_
5. Kokiko let tekmovalnih izkušenj imate?

- a) manj kot leto
- b) 1- leto
- c) 1-5 let
- d) več kot 5 let

### Koliko posamezne trditve držijo pri vas?

1. Rad imam skupinsko delo.	1	2	3	4	5
2. Dobro se počutim v prostoru, kjer treniram.	1	2	3	4	5
3. Trener se mi zadosti posveča na treningih.	1	2	3	4	5
4. Vseeno mi je, s katerim tekmovalcem vadim.	1	2	3	4	5
5. Trener se dovolj trudi pri opravljanju svojega dela.	1	2	3	4	5
6. Imam zadosti treningov na teden.	1	2	3	4	5
7. ZKG in njeno poslanstvo se zadosti trudi pri izboljšavi treningov?	1	2	3	4	5
8. Trener me pohvali takrat, kadar si pohvalo zares zaslužim?	1	2	3	4	5
9. Vseeno mi je, kateri trener pri ZKG me trenira.	1	2	3	4	5
10. Dovolj sem seznanjen z novostmi pri ZKG.	1	2	3	4	5

### LEGENDA

- 1 sploh ne drži
- 2 ne drži
- 3 nekje vmes
- 4 drži
- 5 zelo drži

1. Zelo se razživim, ko nekemu pripovedujem o kickboxingu.	1	2	3	4	5
2. Trdo delo drugih na meni napravi močan vtis.	1	2	3	4	5
3. Sproščen sem, tudi če vem, da me čaka pomembno tekmovanje.	1	2	3	4	5
4. Ljubosumen sem na uspehe drugih tekmovalcev.	1	2	3	4	5
5. Večkrat sem poskušal posnemati kakšnega uspešnega tekmovalca.	1	2	3	4	5
6. Jezen sem, ko me trener nenehno popravlja.	1	2	3	4	5
7. Med počitkom zlahka pozabim na treninge.	1	2	3	4	5
8. Z lahkoto se osredotočim na to, kar mi nekdo pripoveduje, tudi če se kakega pomembnega treninga nisem udeležil.	1	2	3	4	5
9. V prisotnosti zelo uspešnih tekmovalcev me prevzame občudovanje.	1	2	3	4	5
10. Raje samo sanjarim o uspehu, kot da bi zanj nekaj res naredil.	1	2	3	4	5

**LEGENDA**

- 1 – sploh ne drži
- 2 – ne drži
- 3 – nekje vmes
- 4 – zelo drži
- 5 – popolnoma drži

## **IZJAVA O AVTORSTVU**

Študent DALIBOR VESIĆ izjavljam, da sem avtor diplomskega dela z naslovom MOTIVACIJA ŠPORTNIKA V KICKBOXINGU IN BOKSU, ki sem ga napisal pod mentorstvom MARINE VODOPIVEC, univ. dipl. psih.

Jesenice, 10. 05 .2006

Podpis: