

MOTYWACJA I POBUDZENIE W DZIAŁALNOŚCI SPORTOWEJ. MOTIVATION AND AROUSEL IN SPORTS ACTIVITIES.

Zbigniew Czajkowski.

Streszczenie.

Opracowanie przedstawia istotę i znaczenie motywacji i pobudzenia /aktywacji/ w działalności sportowej zawodnika, obejmującej przede wszystkim ćwiczenia i udział w zawodach oraz wpływ tych czynników na jakość, skuteczność szkolenia i wyniki w zawodach. Autor zwraca przy tym uwagę na znaczenie motywacji osiągnięć oraz radości uprawiania sportu. Przypomina podstawowe wiadomości o motywacji i pobudzeniu, opisuje prawa Yerkesa-Dodsona, omawia motywy wewnątrzpochodne i zewnątrzpochodne oraz motywację dzieci i młodzieży, jak również motywacje trenera. Podkreśla szczególnie znaczenie motywacji wewnętrznej oraz funkcji informującej motywacji zewnętrznej oraz zwraca uwagę na ujemne skutki jednostronnego stosowania funkcji kontrolnej motywacji zewnętrznej. Podkreśla też istotne znaczenie szeroko pojmowanej radości uprawiania sportu. Opierając się na swym długoletnim doświadczeniu pracy trenerskiej autor daje szereg wskazówek praktycznych.

Kluczowe słowa: Motywacja, pobudzenie, motywacja osiągnięć, radość uprawiania sportu.

Summary.

The paper presents the essence and significance of motivation and arousal /activation/ in athlete's sports activities embracing above all exercises and taking part in completions and influence of these factors on quality and efficacy of training and performance. The author pays special attention to significance of achievement motivation and sport enjoyment. He stresses the importance of elementary knowledge of motivation and arousal, describes the laws of Dodson-Yerkes, and discusses intrinsic and extrinsic motives, motivation of children and youth, as well as coaches' motivation. The positive effects of intrinsic motivation and informative function of extrinsic motivation and negative aspects of control function of external motivation are discussed and underlined. The author also emphasizes the role to sport enjoyment in the process of training. Taking advantage of his vast experience he gives many practical advise to coaches.

Key-words: Motivation, arousal, achievement motivation, sport enjoyment.

Wszystkie cytaty z języków obcych w tłumaczeniu autora.

Podstawowe wiadomości o motywacji.

„Motywacja określa energię, wybór kierunku i poziom działania. Chociaż to wydaje się takie proste, to możliwe źródła motywacji zawodnika mogą być bardzo liczne i wielce różnorodne”.

/ Albert V. Carron /

W życiu i całej działalności człowieka ogromną rolę odgrywają czynniki poznawcze, uczuciowe, decyzyjne oraz - związane z nimi silnie - motywacyjne. Zagadnienia motywacji są bardzo złożone, szerokie i związane ściśle ze stanem pobudzenia /aktywacji/ zawodników, trenerów, a także działaczy i pracowników sportu. Łączą się one ze sposobami działania, szybkością i trwałością uczenia się, stylem walki, stylem kierowania i sposobami porozumiewania się / „komunikacji międzyosobniczej”/.

Ponieważ w artykule omawia się motywację i pobudzenie w działalności sportowej, warto może określić znaczenie tego określenia. Otóż, działalność sportowa obejmuje szeroki zakres czynności, działań, zachowań związanych z uprawianiem sportu, głównie z procesem zaprawy /ćwiczenia/ oraz udziałem w zawodach. Z działalnością sportową - obok ćwiczeń i zawodów - związane są różne czynniki, takie jak, stanowiące przedmiot niniejszego opracowania, motywacja i pobudzenie oraz oddziaływanie wychowawcze, praca, inspirowanie i styl kierowania trenera, postawy, aspiracje, odczucia, rozwój osobowości zawodnika. „

Motywację można określić jako zespół różnych motywów, czyli tych czynników, które pobudzają nas do działania i je ukierunkowują. Motywacja pobudza nas do określonej działalności i wpływa na nasze postawy. Motywy działalności są skierowane na zaspokojenie naszych potrzeb, często różnorodnych i nie zawsze w pełni uświadomianych przez człowieka. Potrzeby mogą być wrodzone lub nabyte, mogą mieć podłoże fizjologiczne / potrzeba jedzenia, picia, tlenu, seksu / lub psychiczne oraz społeczne / potrzeba uznania, panowania, oddźwięku uczuciowego, przynależności, powodzenia, współzawodnictwa, osiągnięć, etc./.

Każdy na ogół rozpoznaje właściwości i kierunki działania człowieka, który jest motywowany do działania w określonym kierunku i celu, ale właściwości te bywają różne u różnych osób i w różnych sytuacjach społecznych.

Motywacja jest, więc zbiorem motywów, a motyw można, nieco dokładniej, określić jako świadome przeżycie lub podświadomy stan, które w danej sytuacji wywiera wpływ na zachowanie osobnika i wyznacza jego społeczne zachowanie i sposoby postępowania. Motywacja może być wewnętrzna, kiedy motywy działania tkwią niejako w nas samych, kiedy czynimy to, co nam sprawia przyjemność i radość oraz posiada wartość samą w sobie. Motywacja zewnętrzna występuje wtedy, kiedy działamy celem uzyskania nagrody / w szerokim tego słowa znaczeniu / z zewnątrz. Często występują oba rodzaje motywacji, na przykład: motywacja wewnętrzna - uprawiamy sport, bo to nam sprawia przyjemność oraz zewnętrzna - poprzez sport zyskujemy uznanie, poczucie wartości, nagrody, status społeczny, pieniądze, etc.

Działalność człowieka, dążenie do określonych celów może być wielomotywową; określone działanie zaspokaja kilka potrzeb jednostki równocześnie, co zdarza się nader często. Bywa też i tak, że ludzie wykonujący tę samą działalność / Np. uprawianie sportu / są różnie motywowani, czyli zaspokajają różne potrzeby.

Čzęsto zdarza się tak, że występują sprzeczności pomiędzy poszczególnymi motywami. Wówczas człowiek przeżywa rozterkę i stara się wybrać motyw najbardziej mu odpowiadający, najważniejszy dla niego.

Stan ustroju oraz bodźce z zewnątrz nie przesądzają u człowieka - w odróżnieniu od innych przedstawicieli świata zwierzęcego - o jego działaniu. Przeważnie wybór motywu działania,

zachowanie, dążenie do określonych celów u człowieka związane jest z czynnościami wyższych ośrodków układu nerwowego i świadomością, przy czym na te wybory wpływ wywiera cały szereg przeróżnych czynników, jak Np.: wzory kulturowe, tradycja, nawyki społeczne, przyzwyczajenia, różne sposoby myślenia, system wartości, wpływy otoczenia, etc, etc. Urzeczywistniając swoje zamiary człowiek może działać na przekór własnym odczuciom, zmęczeniu, naciskom otoczenia, działaniom innych ludzi, przeszkodom i trudnościom. Tak dzieje się wtedy, gdy motyw jest bardzo silny.

Wpływ pobudzenia i motywacji na sprawność i skuteczność działania.

„Motywacja jest niesłychanie złożonym zjawiskiem”
/ Albert V. Carron /

Według R. N. Singera skuteczność naszego działania zależy od pobudzenia i motywacji oraz umiejętności. / Singer 1972 , 1975 / Jest to słuszne, chociaż stanowi pewne uproszczenie, na naszą działalność wpływ wywiera również otoczenie i powstające w nim sytuacje. Niemniej prawdą jest, że nawet wysoka motywacja, ale bez umiejętności nie zapewni wysokich wyników działania i przeciwnie - wysokie umiejętności bez motywacji nie przynoszą wielkich osiągnięć. Motywacja może prowadzić do podwyższenia umiejętności.

Aby zrozumieć dobrze wpływ różnych rodzajów, treści, kierunku, siły motywacji trzeba omówić znaczenie pobudzenia ściśle związanego z motywacją.

Pobudzenie /aktywacja/ można najprościej określić jako natężenie czynności układu nerwowego oraz innych narządów i układów ustroju człowieka. /Ryc.1/ Poziom pobudzenia może być bardzo niski /w czasie snu/, nieco wyższy /po przebudzeniu/, średnio wysoki /w czasie codziennych, łatwych czynności/, bardzo wysoki /w toku energicznej działalności, wysiłku, walki/ lub krańcowo wysoki /wielkie emocje, zacięta walka, niebezpieczeństwo/.

Do dobrego samopoczucia i sprawnego, skutecznego działania - w tym myślenia, postrzegania, skupienia uwagi - potrzebny jest pewien, optymalny poziom pobudzenia, różny dla poszczególnych osób i dla różnych rodzajów działalności.

Gra w gólfę, bilard, strzelanie rzutu karnego wymaga niskiego poziomu pobudzenia, walka szermiercza czy gra w koszykówkę wymaga średniego poziomu pobudzenia, a podnoszenie ciężarów, przebojowy bieg z piłką są sprawnie wykonywane przy wysokim pobudzeniu.

Wpływ pobudzenia na sprawność działania jest uderzająco podobny do wpływu motywacji. Wielu badaczy wręcz utożsamia te zjawiska. Nie jest to słuszne, ponieważ motywacja skierowana jest na zaspokojenie jakiejś potrzeby, pobudzenie jest natomiast nie ukierunkowane. Ponadto, nawet przy bardzo wysokiej motywacji /Np. prowadzenie zabiegu operacyjnego przez chirurga, badania drobnowidem, walka sportowa o medal/ człowiek - wprawdzie z trudem - ale może nie dopuścić do stanu nadmiernego pobudzenia. Ale faktem jest, że oddziaływanie różnych poziomów motywacji i pobudzenia na ogół są bardzo zbieżne i nader często - takie same.

Wpływ pobudzenia /i motywacji/ na działalność człowieka badali na początku naszego stulecia R. M. Yerkes i M.D. Dodson formułując dwa prawa /Yerkes, Dodson, 1908/.

Pierwsze prawo Yerkesa-Dodsona głosi, że wraz ze wzrostem pobudzenia /motywacji/ wzrasta wyraźnie sprawność i skuteczność działania, ale tylko do pewnego stopnia - do osiągnięcia poziomu optymalnego. Przy dalszym wzroście pobudzenia skuteczność i jakość działania obniża się, a przy maksymalnym pobudzeniu może dochodzić prawie do zupełnej niezdolności do sprawnego działania.

Drugie prawo Yerkesa-Dodsona głosi, że rozwiązywanie zadań łatwych, przy czynnościach dobrze znanych i opanowanych, wysoką jakość i skuteczność działania osiąga się przy wysokim poziomie pobudzenia i motywacji, natomiast przy działaniach bardzo trudnych, złożonych, jeszcze dobrze nie opanowanych - potrzebny jest stosunkowo niski poziom pobudzenia.

Yerkes i Dodson tak to wyrazili: „Łatwo przyswajalne i niewymagające trudnego różnicowania, ani złożonych skojarzeń, nawyki ruchowe można opanować łatwo nawet w warunkach dużego pobudzenia, podczas gdy trudne zadania można opanować przy niskim poziomie pobudzenia”. /Yerkes, Dodson, 1908/

Nie tylko badania uczonych, ale doświadczenia i obserwacje dociekliwych trenerów wykazują, że wysoki poziom pobudzenia - i nadmierna motywacja - działają ujemnie na skuteczność działania, kiedy:

- Ruchy, nawyki i umiejętności ruchowe są jeszcze słabo opanowane,
- Opanowane nawyki czuciowo-ruchowe i umiejętności są trudne, złożone i wymagają szczególnej dokładności wykonania oraz dostrzegania bodźców zewnętrznych,
- Ruchy wymagają niezwykle dokładnego dawkowania siły, szybkości i różnicowania rytmu, a także „stałości” ręki /zegarmistrz, chirurg, łucznik, strzelec/.
- Zachodzi potrzeba błyskawicznego wyboru działania w szybko zmieniających się i nieprzewidywanych sytuacjach walki czy gry /odpowiedzi z wyborem, nawyki otwarte w sportach walki, grach sportowych, etc./
- Występuje wysoki poziom motywacji i lęku, obawy przed porażką, wysoka stawka zawodów, walka o medal, duża odpowiedzialność za wynik /w tych przypadkach nadmierne motywowanie, zachęcanie do wysiłku, pobudzenie i tak już nadmiernie pobudzonego zawodnika, zasypywanie go kaskadą rad i okrzyków - jest przejawem wyjątkowej głupoty!/.

Dodatnie oddziaływanie wysokiego poziomu pobudzenia /i motywacji/ występuje wtedy, gdy:

- Potrzebne jest zastosowanie dużej siły, zwłaszcza siły zrywowej /podnoszenie ciężarów/.
- Nawyki czuciowo-ruchowe i umiejętności techniczno-taktyczne są doskonale opanowane i „łatwe” dla danego zawodnika,
- Potrzebne są przejawy szybkości, zwłaszcza prostych odpowiedzi czuciowo-ruchowych,
- Dotyczy sporej liczby typowych nawyków zamkniętych /wewnętrznych/

Z praw Yerkesa-Dodsona, z wyników badań szeregu uczonych, z praktycznych obserwacji trenerów wynikają następujące wnioski:

- Należy dbać o optymalny poziom pobudzenia i motywacji, dostosowany do danej dziedziny działalności oraz wymiarów osobowości zawodnika,
- Nauczanie początkowe, nauczanie trudnych nawyków i umiejętności należy prowadzić w warunkach łatwych, spokojnych, przy niskim pobudzeniu /nauczanie wówczas trwa dłużej, ale jest bardziej dokładne, stabilne i plastyczne/.
- Przy nawykach ruchowych doskonale opanowanych, zwłaszcza dość prostych, wymagających szybkości i śmiałości działania - należy zapewnić wysoki poziom pobudzenia i motywacji,
- Obowiązkiem trenera, a również działacza - jest dbanie o optymalny poziom pobudzenia i motywacji zawodnika.

Wpływ różnych poziomów pobudzenia oraz różnych czynników motywacji /treść, kierunek, poziom, motywy wewnętrzne i zewnętrzne, motywacja osiągnięć - patrz poniżej/ jest wysoce zróżnicowany i swoisty. Ta swoistość oddziaływania na zawodnika przejawia się w tym, że:

- Każdy zawodnik posiada swój optymalny poziom pobudzenia, przy którym działa najsprawniej,
- Ten optymalny dla danego zawodnika poziom pobudzenia zmienia się w ciągu dnia /jedni walczą lepiej rano. A inni wieczorem/,
- Różne sporty wymagają różnego poziomu pobudzenia,
- Nawet w tej samej dziedzinie sportu jedne działania wymagają raczej niskiego poziomu pobudzenia /Np. działania obronne/, a inne wysokiego /Np. śmiałe i zaskakujące działania zaczepne/
- Zawodnicy o silnym typie układu nerwowego działają sprawnie przy wysokim poziomie pobudzenia, zawodnicy o słabym typie układu nerwowego działają sprawnie przy niskim poziomie pobudzenia, /dlatego między innymi ci „słabsi” często wypadają lepiej w toku ćwiczeń, „silniejsi” podczas zawodów/

W. A. Wjatkin /1978/ wyraził pogląd, że siła układu nerwowego oddziałuje na poziom wykonania czynności ruchowych i innych w działalności sportowej pośrednio poprzez motywację. Zależnie od siły układu nerwowego /wydolność komórek nerwowych/ natężenie /poziom/ motywacji działa inaczej na zawodników o silnym typie układu nerwowego i inaczej na typy słabe. I tak w trakcie ćwiczeń /motywacja słabsza / osobnicy o słabym typie układu nerwowego wykazują dużą sprawność działania, natomiast w toku zawodów /motywacja wysoka, duża odpowiedzialność, sytuacje trudne/ osiągają wyniki znacznie gorsze, a jakość i sprawność ich działania jest wyraźnie niższa. Typy silne działają sprawnie w zawodach i osiągają często wyniki wyższe niż w trakcie ćwiczeń. Do typów słabych znamienne jest nie tylko osiąganie słabszych wyników w zawodach, ale również to, że nadmierna motywacja i wysoki poziom pobudzenia powodują zmienność i niestałość wyników. Z wywiadów i obserwacji wynika, że sytuacja zawodów wywołuje u nich napięcie nerwowe, wysokie pobudzenie, poczucie lęku, brak wiary we własne siły i możliwości. Dla osobników o silnym typie układu nerwowego podwyższone poczucie odpowiedzialności, emocje zawodów, współzawodnictwo, wysoki poziom motywacji i pobudzenia w walce sportowej stanowią czynnik pobudzający do energicznego i sprawnego działania.

- Zawodnicy typu „wojownik” działają najsprawniej i skutecznie przy bardzo wysokim poziomie pobudzenia i motywacji, zaś zawodnicy typu „technik” działają skutecznie przy stosunkowo niskim poziomie pobudzenia / Z. Czajkowski 1984 /,
- Bywają zawodnicy wybitni, którzy działają najsprawniej przy bardzo wysokim poziomie pobudzenia, w sytuacjach trudnych i krańcowych /Np. R. Pakulski /.

Na ogół jednak zbyt wysoki poziom pobudzenia /zwłaszcza połączony z motywem obawy przed porażką / działa ujemnie na sprawność działania powodując obniżenie trafności i szybkości postrzegania, opóźnianie decyzji, obniżenie właściwości uwagi, złe, niedokładne lub wręcz chaotyczne wykonywanie ruchów / Z. Czajkowski, 1995 /

Zbyt niski poziom pobudzenia powoduje to, że zawodnik postrzega wszystkie bodźce - zarówno istotne, jak i nieistotne - co powoduje opóźnienie działania, ponieważ nadmiar bodźców przedłuża czas przetwarzania informacji i wyboru działania.

Zawodnik optymalnie pobudzony postrzega tylko bodźce istotne /lot piłki, ruch broni przeciwnika, zmiana sytuacji na boisku /, szybko przetwarza informację i ma czas na wybór i zastosowanie odpowiedniego działania.

Zawodnik nadmiernie pobudzony /pobudzany jeszcze dodatkowo przez trenera i kolegów/. Nie dostrzega istotnych bodźców i reaguje zbyt późno / lub w ogóle nie reaguje / na ruchy przeciwnika.

Zbyt wysoki poziom pobudzenia i motywacji ma szczególnie ujemny wpływ na działalność poznawczo-ruchową dzieci. Jest to niezmiernie ważne stwierdzenie, ponieważ w

wielu dziedzinach sportu wprowadza się zbyt wcześnie i jednostronnie nacisk na współzawodnictwo oraz nadmiernie eksploatuje się siły młodocianych sportowców.

Niestety trenerzy, aż nader często zapominają o tym, że pierwszy etap szkolenia nie ma na celu „produkowanie” młodocianego mistrza, ale przygotowanie do następnych etapów szkolenia oraz zapewnienie wysokich i stabilnych wyników w wieku dorosłym. /Z. Czajkowski 1995 r. /. O nadmiernym motywowaniu i pobudzaniu dzieci, młodzików i juniorów, o dążeniu do bardzo wczesnych osiągnięć sportowych słusznie pisze Feliks Rochowicz: „, Takie postępowanie zmierza do nikąd. To nic, że mamy medale na mistrzostwach świata w kategorii juniorów, skoro nie ma to przełożenia na sukcesy właściwej reprezentacji kraju” /seniorów; przyp. Z.C./ /Rochowicz, 1997/

Motywy dodatnie i ujemne oraz wewnętrzne i zewnętrzne.

„,Chociaż nie jest to nieuniknione, to jednak wydaje się całkiem możliwe, że trener w swoim dążeniu do poprawienia wyników, stosując stypendia celem wymuszania dodatkowych godzin treningu, większej liczby zajęć, itd., zmienia sport w pracę zabijając w ten sposób wewnętrzną motywację zawodnika do uprawiania sportu”. / E.D. Ryan /

Omówiliśmy pokrótce wpływ poziomu motywacji i pobudzenia na sprawność, jakość i skuteczność działania. Teraz należy się zastanowić, jaki jest wpływ kierunku i treści, istoty motywacji na nasze działanie.

Można wyróżnić motywację dodatnią i ujemną. Motywacja dodatnia występuje wtedy, kiedy człowiek zaspakajając swoje potrzeby - w tym potrzeby społeczno-psychologiczne - dąży do osiągnięcia jakiegoś celu, kiedy nastawiony jest optymistycznie, wierzy w siebie i osiągnięcie wyznaczonego celu działania. Motywacja ujemna występuje wtedy, kiedy człowiek działa, aby uniknąć nieprzyjemności, porażki, przykrych następstw swego postępowania czy zaniechania. Motywacji ujemnej zazwyczaj towarzyszy uczucie obawy przed porażką, a nieraz i odczucia pesymistyczne.

Zarówno badania naukowe, jak i doświadczenia życia codziennego oraz działalności sportowej wskazują na to, że motywy dodatnie, zwłaszcza współgrające z wiarą w siebie, z samozaufaniem - są daleko bardziej skuteczne i „zdrowe”, niż motywy ujemne, to jest chęć uniknięcia niepowodzenia, obawa przed porażką, brak zaufania do swoich możliwości. Dotyczy to wszystkich stron ludzkiej działalności, ale szczególnie wyraźnie zaznacza się w sytuacjach współzawodnictwa, tak znamiennej dla działalności sportowej.

Wniosek z tych wywodów jest oczywisty: zarówno trener, jak i zawodnik powinni usilnie i świadomie kształtować motywację dodatnią, podbudowaną umiejętnościami oraz zaufaniem.

Jak już zaznaczyliśmy na wstępie, wyróżniamy również motywację wewnętrzną oraz zewnętrzną. Motywy wewnętrzne pobudzają do działania, które dla działającego posiada wartość samą w sobie, która mu sprawia przyjemność i zadowolenie oraz pobudza jego zainteresowanie. Działanie wówczas stanowi cel sam w sobie, nie oczekujemy żadnych nagród, korzyści, wyżywamy się w samym działaniu. Na przykład uczymy się, bo to nam sprawia przyjemność i chcemy poszerzyć naszą wiedzę, albo pływamy czy jeździmy na rowerze, bo to nam sprawia przyjemność. Motywacja wewnętrzna jest niezmiernie ważnym czynnikiem działalności sportowej, pobudza nas do działania, do przemyśleń. Przy wysokim poziomie motywacji wewnętrznej przedmiotowo bardzo duży wysiłek postrzegamy jako mały. Rozkochany w muzyce skrzypek może grać godzinami nie odczuwając zmęczenia. Pełen

zapachu szermierza może ćwiczyć i toczyć walki przez długi czas nie postrzegając wielkiego wysiłku.

Znaczenie motywacji wewnętrznej w sporcie jest trudne do przecenienia, stanowi nieodzowny warunek wielkich osiągnięć. Jej znaczenie jest tak wielkie, ponieważ:

- Stanowi źródło radości i zadowolenia,
- Robimy sprawnie i chętnie to, co lubimy, co nam sprawia przyjemność,
- Nawet bardzo wysoki poziom motywacji wewnętrznej nie musi koniecznie powodować obniżenia sprawności i skuteczności działania,
- Motywacja wewnętrzna obniża postrzeganie wysiłku,
- Motywacja wewnętrzna prowadzi do znacznego podwyższenia zainteresowania swoją działalnością /czynnik umysłowy/ i umiłowania swojej działalności /czynnik uczuciowy/, które nawzajem dodatnio na siebie wpływają podnosząc przy tym skupienie i wybiórczość uwagi.

Motywacja zewnętrzna występuje wtedy, kiedy czynimy coś pod przymusem zewnętrznym. Np. uczymy się, aby uniknąć złych stopni czy nie utracić stypendium czy uniknąć kary. Wielu biurokratów sportowych i nieczułych trenerów wierzy w „czarowną moc” wąsko rozumianej, jednostronnej, „przymusowej” motywacji zewnętrznej /”My wam płacimy, a wy MUSICIE ćwiczyć i jeździć na ciągłe zgrupowania”/. Wiele badań i obserwacji potwierdza nader częsty ujemny wpływ motywacji zewnętrznej na jakość i skuteczność działania.

Aby zrozumieć dodatni i ujemny oddziaływanie motywacji zewnętrznej, trzeba odróżnić jej funkcję informującą i kontrolną. Funkcja informująca motywacji zewnętrznej polega na tym, że nagrody, pieniądze, przywileje stanowią przejaw uznania dla talentu, wysiłków i osiągnięć zawodnika, niejako „informuje” o jego zaletach. Przy działaniu funkcji kontrolnej motywacja zewnętrzna kontrola działania jednostki przechodzi na zewnątrz. Sportowiec ćwiczy i uczestniczy w zawodach, bo...Muszą, bo mu każą, bo mu za to płacą. Funkcja kontrolna posiada zdecydowanie ujemne znaczenie. Pojawienie się tępych biurokratów sportowych i funkcji kontrolnej, „przymusowej” motywacji zewnętrznej przewidziała u schyłku wieku, /choć tak jej nie nazwał/ Pierre de Coubertin.

Najważniejsze wnioski dla trenera / działacza / oraz zawodników:

- Najbardziej skuteczną i społecznie wartościową jest motywacja wewnętrzna,
- W sporcie wyczynowym skutecznie działa umiejętne połączenie motywacji wewnętrznej z funkcją informującą motywacji zewnętrznej, /przy czym należy doceniać duże znaczenie nagród symbolicznych - puchary, odznaki, medale/,
- Nieskuteczna i najmniej społecznie wartościowa jest funkcja kontrolna motywacji zewnętrznej /przykładem może być poziom i „zaangażowanie” naszych zawodników piłki nożnej i innych gier zespołowych/. /Z.Czajkowski 1989, 1996/

Wielka szkoda, że powyższych „prawd” nie potrafią - a może nie chcą - zrozumieć niektórzy pracownicy władz sportowych, niektórzy działacze i trenerzy. Opieranie szkolenia na funkcji kontrolnej motywacji zewnętrznej jest drogą do nikąd!

Należy jeszcze podkreślić ogromną różnorodność i zmienność motywów uprawiania sportu. Ogromna liczba przeróżnych czynników przyciąga ludzi do uprawiania sportu: chęć odnoszenia sukcesów, wykazanie swojej wartości, zyskanie uznania społecznego, przyjemność samego ruchu i wysiłku, umiłowanie danej dziedziny sportu, względy zdrowotne, zachowanie i rozwijanie sprawności ruchowej, styczność z wodą, śniegiem, górami, względy towarzyskie, zaspokajanie różnych /często nieuświadomianych/ potrzeb psychicznych, jak: chęć panowania, napastliwości, przyjaźni, akceptacji, etc. Dość wyraźne różnice motywacyjne występują u ludzi uprawiających sport wyczynowy /czynnik walki, współzawodnictwa, uznania, powodzenia/ oraz uprawiających sport powszechny /czynny

odpoczynek, radość ruchu, odprężenie psychiczne, zachowanie zdrowia i sprawności ruchowej, względy towarzyskie/.

Z wielu badań wynika, że w uprawianiu sportu, zwłaszcza wyczynowego, główną rolę odgrywają potrzeby psychospołeczne.

Motywacja dzieci w działalności sportowej.

„Najgorsza rzecz, jaką mogą uczynić trenerzy, to motywowanie przy pomocy strachu i niepewności. Czasami trzeba być stanowczym wobec dzieci, ale jeżeli stale motywuje się strachem, to dzieci odejdą. Szczególnie łatwo stracić dzieci, którym nie odpowiada takie traktowanie, a takich jest sporo. Traktuj dzieci po prostu z godnością i szacunkiem, a w zakresie motywacji osiągnąłeś już połowę zwycięstwa”
/Bryant J.Cratty/

Trener zajmujący się szkoleniem dzieci i młodzieży musi sobie zadać następujące pytania:

- Jaki poziom pobudzenia, jaka treść, kierunek i natężenie motywacji jest najbardziej odpowiednie i wartościowe dla dzieci?
- Jak kształtować motywację dzieci, aby zapewnić radość i przyjemność?
- Jak poprzez odpowiednie motywowanie zapewnić ich wszechstronny rozwój, aby w przyszłości mogły osiągnąć wysokie wyniki sportowe?
- Jak kształtować motywację dzieci, aby wychowując i szkoląc rozwijać ich samodzielność, dociekliwość, czynne i świadome postawy, aby zaszczepiać ich umiłowanie i zainteresowanie wybraną dziedziną sportu?

Kluczem do motywowania dzieci i młodzieży jest zrozumienie ich potrzeb i pomaganie im w ich racjonalnym zaspokajaniu. Należy przy tym pamiętać, że:

- Motywacja dzieci i młodzieży różni się pod wieloma względami od motywacji osób dorosłych,
- Motywacja w działalności sportowej ulega przemianom,
- Aby odpowiednio kształtować motywację dzieci - jej treść, kierunki, poziom, wartość społeczną oraz wartość dla działalności sportowej - trzeba dobrze znać i rozumieć potrzeby dziecka, jego zainteresowania, aspiracje oraz odpowiednio na nie wpływać,
- Należy pamiętać, że to sport jest dla dzieci, a nie przeciwnie.

Nader ważnym czynnikiem w motywowaniu dzieci i młodzieży - a także dorosłych! - Jest umiejętne stawianie odpowiednich zadań. Stawianie zadań różnie wpływa na postawy i zachowanie młodocianych sportowców. I tak można wyróżnić powstanie takich postaw:

- Chęć pokazania swoich umiejętności i możliwości - postawa współzawodnicza, silnie zaznaczony motyw powodzenia, nastawienie na „Ja” /odpowiednik amerykańskiej koncepcji „ego involvement” /.
- Skupienie całej uwagi na samej działalności, nastawienie na mistrzostwo, na samodoskonalenie, na podwyższanie swoich umiejętności, na zadania /„task involvement”/.

Z wielu badań, rozmów, obserwacji wynika, że udział dzieci w działalności sportowej zaspokaja wiele potrzeb i stanowi wielorakie źródło radości. I tak dzieci wymieniają jako

motywy i źródła uprawiania sportu cały szereg różnych czynników, takich jak: współzawodnictwo i porównywanie się z innymi, uczenie się, doskonalenie własnych umiejętności, przyjaźń, koleżeństwo, sama działalność; przyjemność stosowania w walce, grze nabytych umiejętności, porównywanie siebie z sobą samym /porównywanie siebie ze swym ideałem; prestiż, nagrody, przejawy uznania, wyżycie się ruchowe i emocjonalne.

Z bardzo ciekawych badań L.M. Wankela i P.S. Kreisela /1985/ /ankietowanych 822 młodocianych sportowców/ wynika, że młodzi chłopcy jako źródło radości w sporcie podają:

1. Czynniki wewnętrzne, czynniki wykonawcze, radość z samej gry, osobiste dokonania, stosowanie w grze wyuczonych umiejętności,
2. Nieco niżej cenione czynniki społeczne /bycie członkiem drużyny, przebywanie z przyjaciółmi/,
3. Najniżej zaszeregowano czynniki zewnętrzne, wyniki i następstwa działalności, odnoszenie zwycięstwa, otrzymywanie nagród, sprawianie przyjemności innym /trenerowi, rodzinie, kolegom/

Bardzo ciekawe badania nad radością z uprawiania sportu przez dzieci i młodzież - ważny czynnik w motywowaniu i wychowaniu oraz samym szkoleniu - przeprowadzili T.K. Scanin i R. Lewshwaite /1986/. Badania te jeszcze raz potwierdziły, że przyjemność uprawiania sportu nie zależy wyłącznie od motywów wewnętrznych /tak bardzo ważnych/, ale jest zależna od zewnątrzpochodnych i wewnątrzpochodnych oraz czynników związanych z powodzeniem i niezwiązanymi z powodzeniem.

Czynniki wewnątrzpochodne związane z osiągnięciami odnoszą się do postrzegania przez zawodnika własnej wartości, umiejętności, kompetencji i może być wzmacniane Np. przez odczucie własnego mistrzostwa w wykonaniu określonych działań. Czynniki zewnątrzpochodne związane z osiągnięciami wpływają na poczucie wartości, umiejętności wynikające ze sprzężenia zwrotnego /ocena, pochwała, uznanie innych/.

Czynniki wewnątrzpochodne niezwiązane z osiągnięciami, to odczucie przyjemności samej działalności, przyjemne odczucia w toku ćwiczeń czy zawodów. Czynniki zewnątrzpochodne niezwiązane z osiągnięciami niezwiązane z osiągnięciami dotyczą niewspółzawodniczych stron sportu, jak styczność z kolegami, przyjaźń, spotkanie ważnych i ciekawych osób /Np. wybitnego trenera, zapalonego działacza /.

Znajomość tych spraw pozwoli myślącemu trenerowi na stosowanie odpowiedniego stylu kierowania, pobudzania u uczniów zainteresowania i umiłowania swojej dziedziny sportu i właściwego wpływania na motywację podopiecznych.

Z długoletnich obserwacji i przemyśleń autora wynika, że w motywowaniu dzieci szczególnie ważne są następujące motywy:

1. Zabawa, rozrywka, wyżycie się ruchowe i emocjonalne,
2. Zapewnienie odpowiedniego poziomu pobudzenia,
3. Poczucie własnej wartości i kompetencji,
4. Kształtowanie „długofalowej” motywacji, stosowanie zadań, w tym dalekosiężnych /przygotowanie i wyniki w następnych etapach - a nie doraźne, pospieszne, niedokładne szkolenie w myśl zasady „wynik natychmiast i za wszelką cenę” /.
5. Kształtowanie umiłowania /czynnik uczuciowy/ i zainteresowania /czynnik poznawczy/ wybraną dziedziną sportu.

Motywacja osiągnąć.

„Doświadczenie pokazuje, że powodzenie jest wynikiem nie tyle zdolności, co zapału. Zwycięzca to ten, który oddaje się swojej działalności duszą i ciałem”. / Charles Buxton /

Cechą wszystkich żywych ustrojów jest współzawodnictwo, które przejawia się w ekspansywności i walce. Nawet rośliny „walczą” o wilgoć i dostęp do promieni słonecznych. Współzawodnictwo jest dźwignią rozwoju gospodarczego, społecznego, naukowego, etc. Brak współzawodnictwa prowadzi do zastoju. Sport stanowi uszlachetnioną, wysublimowaną -ujęta w przepisy i zasady czystej gry - postać współzawodnictwa. Bez współzawodnictwa nie ma oczywiście sportu, zwłaszcza wyczynowego. Należy, więc je doceniać, ale nie fetyszyzować, zwłaszcza w odniesieniu do dzieci.

Różne osoby wykazują różne postawy, zachowania i potrzeby wobec sytuacji współzawodniczych. Zestaw pojedynczych motywów, postaw, dążeń człowieka w sytuacjach współzawodniczych tworzy jakby stały wymiar osobowości - motywację osiągnąć.

Wśród licznych motywów składających się na motywację osiągnąć wielu autorów za najważniejszy uważa motyw powodzenia /chęć walki, wiara w swoje zwycięstwo/ oraz motyw unikania porażki / obawa przed walką, brak pewności siebie/. O powodzeniu w sytuacjach walki decyduje w dużym stopniu przewaga motywu powodzenia nad motywem unikania porażki. Jest to pogląd słuszny, chociaż nie wyczerpuje całkowicie „tematu” - znane są jeszcze inne czynniki, postawy i motywy.

Atkinson i Mc Clelland /1964/ wyróżnili następujące części składowe motywacji osiągnąć: motyw powodzenia /potrzeba współzawodnictwa, chęć walki/, motyw unikania porażki

/obawa przed niepowodzeniem, unikanie walki/, prawdopodobieństwo powodzenia /postrzeżenie prawdopodobieństwa sukcesu, oczekiwanie powodzenia/, zachęcająca wartość Powodzenia /zadowolenie, radość z powodzenia/, motywacja zewnętrzna /nagrody, uznanie, korzyści/, motyw unikania powodzenia /obawa przed powodzeniem, obawa, że inni będą oczekiwać dalszych zwycięstw/.

Inni autorzy podkreślają - i słusznie - ogromne znaczenie pewności siebie - samo-zaufania /self-confidence/. Główną różnicę między motywacją „zdrową”. Skuteczną, motywacją powodzenia a motywacją obawy przed porażką stanowi właśnie samo-zaufanie.

Można wymienić wielu bardzo sprawnych, świetnie wyszkolonych zawodników, którzy przegrywali ważne walki właśnie z powodu niskiego poziomu samo-zaufania, z silnie zaznaczonym motywem obawy przed porażką /i jej konsekwencjami!/. Sprawą niezmiernie ważną i trudną zarazem dla trenera jest umiejętne motywowanie zawodnika, aby ten nabrał wiary i zaufania do swoich sił, umiejętności i możliwości. Znacznie łatwiej nauczyć rzutu do kosza czy finezyjnego pchnięcia szpadą, niż wpoić w niego pewność siebie.

Na podstawie badań J.T. Spence'a i R.T., Helreicha /1978/, którzy badali nastawienie kobiet do pracy i rodziny, można u sportowców wyróżnić cztery rodzaje nastawień i potrzeb:

1. Nastawienie na „morderczy” wysiłek, wielką pracę. Niektórzy zawodnicy upatrują źródła powodzenia jedynie w wyczerpującym wysiłku, przy czym niuanse techniki, taktyki i psychologii ich zupełnie nie obchodzą. Są i tacy trenerzy, którzy stawiają na ilość a nie na jakość treningu. Lubują się „dawaniem w kość”, a jedyną miarą wartości ćwiczeń jest dla nich stopień zmęczenia zawodników.
2. Nastawienie na mistrzostwo - zawodnicy lubią swoją dziedzinę sportu, ćwiczą z przyjemnością, ich głównym celem jest najlepsze poznanie swojego sportu,

podwyższenie swoich umiejętności, postęp w technice i taktyce. Cieszą ich postępy, a nie tylko dobry wynik w zawodach.

3. Współzawodniczość - zawodnicy o dużej potrzebie współzawodnictwa, chcą zaznaczyć swoją wyższość w zawodach. Szermierzy tego typu męczą żmudne ćwiczenia techniczne, oni chcą walczyć i wygrywać. Bywają też trenerzy tego typu /"wojownik"/.
4. Niezależność - zawodnicy, którzy cenią niezależność i samodzielność polegają mniej na grupie, a bardziej na sobie. Chcą być nie biernymi wykonawcami poleceń trenera, ale świadomymi i czynnymi współkierownikami procesu szkolenia. Ich motywacja ma charakter wyraźnie intelektualny. Cieszy ich zdobywanie wiadomości i umiejętności. Dokonują własnej oceny przebiegu zaprawy i wyników w zawodach.

U różnych zawodników występuje zróżnicowana „mieszanka” tych różnych motywów. Powszechnie uważa się, że najważniejszym i najbardziej skutecznym motywem jest motyw współzawodnictwa /chęć walki, chęć wygrywania, wiara w zwycięstwo/ oraz nastawienie na wielki wysiłek /czyli motywy 3 i 1 /. Wieloletnie doświadczenie autora, obserwacje, zapiski i przemyślenia kazały upatrywać największych źródeł sukcesu w zestawieniu: motyw współzawodniczości /ale na optymalnym, nie maniakalnym poziomie/ oraz motywy mistrzostwa /samodoskonalenia się/ i niezależności /czyli motywy 2, 4 i pewien poziom 1/.

Najogólniej mówiąc motywy związane ze współzawodnictwem sportowym można ująć w trzy wielkie grupy:

1. Wykazanie swojej umiejętności, wartości, kompetencji /umiejętności potrzebne w zawodach/,
2. Skupienie się na zadaniach /mistrzostwo w wykonywaniu zadań/,
3. Zyskanie społecznego uznania.

Pierwszy i trzeci z wymienionych czynników odpowiada nastawieniu na „JA”, drugi czynnik, to typowe nastawienie na zadania. Zawodnicy z bardzo silną postawą współzawodniczą /nastawienie na „JA”/, za sukces uważają zwycięstwo, pokazanie swoich umiejętności, pokonanie przeciwnika. Zawodnicy z nastawieniem na zadania cenią poprawę swojej sprawności i umiejętności, niekoniecznie związane z odniesieniem zwycięstwa. Tacy zawodnicy, zgodnie z teorią nadrzędnego celu /celu długofalowego/ nie zrażają się łatwo porażkami czy niepowodzeniami. Złe wyniki u zawodników nastawionych wyłącznie na współzawodnictwo /"JA"/ i odnoszenie sukcesów powodują powątpiewanie w swoje zdolności i możliwości. U tych sportowców wysoka motywacja i pewność siebie występuje wtedy, kiedy wysoko oceniają szanse powodzenia.

Ostatnio, jak wykazały badania, u czołowych zawodników wyczynowych w większości przypadków występuje wyraźnie nastawienie współzawodnicze - chęć wykazania swojej wartości oraz zyskania społecznego uznania. Motyw samodoskonalenia się /nastawienie na zadania/ - mocno związany z motywem wewnętrznym, zaznaczony jest w mniejszym stopniu, nie wolno go jednakże niedoceniać, odgrywa on, bowiem bardzo ważną rolę.

Częste i coraz mocniej zaznaczone występowanie motywu współzawodnictwa, chęci zwyciężania jest zrozumiałe i wynika z samej istoty sportu wyczynowego, a wzmacniane jest również wzrostem znaczenia widowiskowości, przeróżnych punktacji, nagród i...pieniędzy. Należy dbać o to, aby motywacja zewnętrzna nie niweczyła motywów wewnętrznych oraz społecznych i wychowawczych oddziaływań sportu. /Z,Czajkowski, 1989/

Motywacja trenera.

„Trenerzy na ogół chcą, by zawodnicy utożsamiali się z nimi, ale najlepiej jest, kiedy zawodnik i trener utożsamiają się ze wspólnym celem”.

/ James Counsilman /

Motywy działalności szkoleniowców są tak samo różnorodne jak u zawodników. Trenerzy stanowią różne osobowości, mają różne temperamenty, wykazują różne postawy i stosują różne style kierowania /patrz: tab. 1/. W powodzi najprzeróżniejszych motywów /umiłowanie swojego sportu, potrzeba osiągnięć i uznania, etc., etc./ trzy rodzaje motywacji są najważniejsze i chyba najczęściej występujące. Są to:

1. Dążenie do zapewnienia swoim wychowankom - i sobie - radości, przyjemności, rozrywki, czynnego wypoczynku, odprężenia psychicznego, odpowiedniego poziomu pobudzenia;
2. Dbanie o wychowanie, rozwijanie osobowości uczniów, ich wszechstronny rozwój czynnościowo-ruchowy, psychiczny i społeczny;
3. Dążenie do zapewnienia swoim podopiecznym czy swojej drużynie jak najlepszych wyników sportowych, rekordów, zwycięstw; zdobycie uznania i jak najwyższe osiągnięcia sportowe nader często stanowią główny / a nieraz i jedyny / cel działalności trenera, zwłaszcza typu „wojownik”, nastawionego na współzawodnictwo, ostrą walkę, sukcesy - taki trener często traktuje uczniów jako „narzędzia” do zaspokajania swoich ambicji.

Wszystkie trzy główne motywy, cele działalności szkoleniowej trenerów są ważne i potrzebne /ale bez maniakalnego fetyszowania wyników/, należy jednak dbać o odpowiednie „rozłożenie akcentów” zależnie od miejsca pracy, wieku zawodników, poziomu wyszkolenia, etc. I tak, w szkole czy uczniowskim klubie sportowym ważne są motywy 1 i 2, a w klubie wyczynowym czy kadrze na plan pierwszy wysuwa się motyw 3 /ale nie wolno zapominać o motywie zabawy i radości oraz o oddziaływaniu wychowawczym /.

W szkole, w pałacu młodzieży, w uczniowskim klubie sportowym na plan pierwszy powinno wybijać się dbałość o wszechstronny rozwój podopiecznych, obejmujący:

a/ rozwój czynnościowo-ruchowy, podniesienie stanu zdrowia, zahartowanie, podniesienie możliwości czynnościowych i przystosowawczych, zaszczepienie trwałych nawyków działalności ruchowej;

b/ kształtowanie procesów psychicznych /postrzeganie, uwaga, podejmowanie decyzji/, oddziaływanie wychowawcze, rozwijanie poczucia własnej wartości uczniów, przygotowanie do pracy i życia w społeczeństwie.

We wszystkich dziedzinach kultury fizycznej należy dbać o zapewnienie radości, pobudzenia i rozrywki. Jest to oczywiście ważne w szkoleniu dzieci oraz w sporcie powszechnym /rekreacji ruchowej/, ale nie należy zapominać również o sporcie wyczynowym unikając postaw cierpiętniczych i „dawania w kość”.

Osobowość, motywacja, wiedza i umiejętności praktyczne trenerów uwidaczniają się wyraźnie w stylu oddziaływania i kierowania zespołem /tab.1/. Można wyróżnić przeróżne style kierowania /służbowy, zwierzchniczy, władczy, współpracujący, przyjazny /. Najbardziej społecznie wartościowym i na dłuższą metę zapewniającym wysokie wyniki jest styl współpracujący i przyjazny /Z.Czajkowski , 1994/.

Motywowanie zawodników.

„Kto nie zna zakonu, nie wie jak się obchodzić z ludźmi, a kto nie wie jak się obchodzić z ludźmi, nie zna zakonu.

/ Rabi Eliazer ben Asaria /

„Bądź ostrożny w nauczaniu, gdyż pomyłka w nim popełniona uważa się, jakby rozmyślne przestępstwo”.

/ Rabi Jehuda /

Na zakończenie - jako rodzaj podsumowania - podane będą w krótkich punktach najważniejsze zasady motywowania zawodnika.

1. Należy zacząć od stwierdzenia, że kształtowanie motywacji zawodnika i oddziaływanie wychowawcze to nie tylko słowa trenera, ale również jako postawa, zachowanie, osobisty przykład oraz cały szereg innych czynników takich jak: dobrze zaplanowany i zorganizowany proces zaprawy, stosowanie zasady indywidualizacji, szacunek dla zawodnika, wyzwalanie jego inicjatywy, wzbudzanie zainteresowania i umiłowania wybranej dziedziny sportu. Należy przy tym pamiętać, że różne środki motywacyjne mogą mieć zupełnie inny wpływ na poszczególnych zawodników.
2. Oczywiście, nawet stosując najwłaściwsze zabiegi motywacyjne, wychowawcze i szkoleniowe nie zrobimy z człowieka pozbawionego talentu wielkiego mistrza /nawet najlepszy trener nie zrobi z wróbla sokoła/, ale możemy - obok mistrzów - wychować i wyszkolić dobrych „średniaków”, którzy z przyjemnością będą uprawiać sport i stanowić będą cennych partnerów do ćwiczeń dla bardziej uzdolnionych.
3. Sprawą niezmiernie ważną i trudną zarazem jest odpowiednie motywowanie zawodnika, jeżeli chodzi o treść motywacji, jej kierunek i poziom. Jej kształtowanie powinno być dostosowane do wieku zawodnika, rodzaju sportu, etapu szkolenia oraz cech osobowości zawodnika /ekstrawertyk, introwertyk, cechy przyrodności, stałość lub chwiejność emocjonalna, etc./. Poza tym inne motywy /i potrzeby/ wybijają się na plan pierwszy w szkolnym wychowaniu fizycznym, w rekreacji ruchowej, w sporcie wyczynowym czy w usprawnieniu leczniczo-ruchowym, a jeszcze inaczej w zawodowym sporcie wyczynowo-widowskim. Kształtowanie odpowiedniej motywacji w szerokim tego słowa znaczeniu polega na rozwijaniu odpowiednich aspiracji, dążeń sportowych i pozasportowych zawodnika.
4. W sportach zespołowych - wbrew opinii chyba większości trenerów, którzy stosują zadania zespołowe i zespołową motywację - bardziej skuteczne jest motywowanie pojedynczych graczy, i stawianie im indywidualnych zadań.
5. Należy dbać przede wszystkim o motywację wewnętrzną i łączyć ją harmonijnie z funkcją informacyjną motywacji zewnętrznej. Prymitywne stosowanie motywacji zewnętrznej z podkreśleniem jej funkcji kontrolnej jest niewychowawcze, niespółeczne i często nie prowadzi do wielkich osiągnięć sportowych. /Z.Czajkowski , 1989/
6. W żadnym etapie szkolenia nie należy zapominać o radości z uprawiania sportu. Należy kształtować u podopiecznych - dzieci, młodzieży i dorosłych - takie postawy, potrzeby i motywy, by spełnienie obowiązków szkoleniowych czy innych zadań stanowiło przyjemność, a nie było odczuwane jako zewnętrzny przymus. Wiadomo wszak, że robimy o wiele skuteczniej i sprawniej to, co nam sprawia przyjemność, co lubimy, co chcemy robić. Aż dziw bierze jak często trenerzy zapominają o tym.
7. Ważnym skutecznym sposobem wpływania na właściwą motywację zawodnika jest wspólne z nim omawianie planów szkoleniowych, zadań szkoleniowych i wyników, co

wpływa na świadomą i czynną postawę zawodnika. Zadania - ambitne, ale realistyczne, stanowią niezmiernie istotny czynnik motywacyjny zawodnika

8. W zakresie motywacji osiągnięć ważne jest oddziaływanie trenera, i zespołu. Najważniejsze w tym zakresie jest: odpowiedni poziom motywacji i powodzenia, nastawienie na mistrzostwo /samodoskonalenie się/ oraz poczucie niezależności i współodpowiedzialności. Z tym łączy się wiara w siebie /samo-zaufanie/. Pewność siebie wpływa dodatnio w sytuacji trudnej na zawodach, obniża obawę przed porażką, obniża nadmierne pobudzenie.
9. Jeszcze raz o stosowaniu zasady indywidualizacji. Poszczególni zawodnicy różnią się - nieraz bardzo znacznie - uzdolnieniami, cechami osobowości, cechami przyrodności, a także rodzajem, kierunkiem i natężeniem motywacji osiągnięć. Szczególnie ostrożnego traktowania wymagają zawodnicy o silnie zaznaczonej obawie przed porażką /motyw unikania niepowodzeń/ i chwiejnie emocjonalnie. Wobec nich należy unikać zbyt ostrej krytyki, a raczej należy powoli i cierpliwie budować zaufanie do własnych sił i możliwości.
10. Jedną z podstawowych właściwości sportu jest silnie zaznaczony czynnik współzawodnictwa. W odniesieniu do dzieci nie należy przesadzać z ekspozycją tego czynnika. Dzieci w wieku 10-14 lat rozwijają się bardzo niejednakowo i przesadny nacisk na ostre współzawodnictwo i „nakaz” osiągania wysokich wyników mogą powodować odsiew zdolnych dzieci, które rozwijają się powoli. Poza tym nie należy zapominać o tym, że zestaw cech, właściwości i umiejętności potrzebny do odnoszenia sukcesów w wieku dziecięcym /wstępny etap szkolenia/, różni się bardzo wyraźnie od takiego zestawu u zawodnika w wieku dorosłym /etap zawodniczy, etap mistrzowski/. U dzieci należy podkreślać raczej zadania szkoleniowe niż wynikowe oraz kłaść nacisk na samodoskonalenie się - porównywanie się z samym sobą. W odniesieniu do zawodników starszych, zadania wynikowe można podkreślić mocno w stosunku do zawodników typu „wojownik”, a zadania szkoleniowe /np. poprawa zdolności zbornościowych, nauczenie się nowych nawyków ruchowych czy umiejętności taktycznych/ - w stosunku do zawodników typu „technik”.

Jeszcze raz przypomnijmy, że jednakowe traktowanie różnych osób może mieć dramatycznie odmienny skutek. To jest jeden z najważniejszych wniosków ze współczesnych prac badawczych w dziedzinie motywacji, stanowiący wyzwanie wobec tych, którzy sądzą, że jedną metodą nauczania i wychowania osiągną najlepszy poziom i rodzaj motywacji u wszystkich zawodników /Atkinson, Feather, 1964/

Kończymy, nader zwięzłym podsumowaniem niniejszego opracowania mogą być trafne słowa znanego amerykańskiego psychologa sportu: „Chociaż ważne jest zrozumienie istoty potencjalnych czynników, które mogą poderwać motywację wewnętrzną, to również ważne jest określenie sposobów jej wzmacniania”. /Weinberg, 1984/

ZBIGNIEW CZAJKOWSKI

PIŚMIENNICTWO

Atkinson J.W., Feather J.T., 1964, An Introduction to Motivation. Nostrand Company, New York.

Czajkowski Z., 1984, Taktyka i psychologia w szermierce, AWF Katowice.

Czajkowski Z., 1989, Motywacja w sporcie, RCMKFiS, Warszawa.

Czajkowski Z., 1994, Poradnik trenera, RCMKFiS, Warszawa.

Czajkowski Z., 1995, Istota i znaczenie pobudzenia w działalności sportowej, „Sport Wyczynowy”, nr 7-8 i 9-10.

Czajkowski Z., 1995 R., Pierwszy etap szkolenia sportowego /na przykładzie szermierki/, ZSKF Makroregion Śląski, Katowice.

Czajkowski Z., 1996, Psychologia sprzymierzeńcem trenera, RCMKFiS, Warszawa.

Mc Clelland D.C. Atkinson J.W., 1963, The Achievement Motive, Harper and Row, New York.

Rochowicz F., 1997, Trenuj, a wynik przyjdzie sam. „Sport Wyczynowy”, nr 11-12.

Scanlan T.K., Lewshwaite R., 1986, Special Psychological Aspects of the Competitive Sport Experience. „Journal of Sport Psychology”, nr 8.

Singer R.N., 1972, Coaching Athletes and Psychology, Mc Grow-Hill, New York.

Singer R.N., 1975, Motor Learning and Human Performance, 2-nd ed., Macmillan and Company, New York.

Spence J.T., Helreich R.L., 1978, Masculinity and Feminity, University of Tekxas Press, Austin.

Wankel L.M., Kreisel P.S., 1985, Factors underlying Enjoyment in Youth Sport, „Journal of Sport Psychology”, nr 7.

Weinberg G.S., 1984, The relationship beteen Extrinsic Rewards and Intrinsic Motivation in Sport. /w/ : Silva J.M. , Weinberg R.S. , /red/ The Psychological Foundations of Sport , Human Kinetics Publishers , Champaign , Illinois.

Wjatkin B.A., 1978, Uprawnieniye psichiczeskim stressom, w sportiwnych soriewnowanijach, Fizkultura i Sport, Moskwa.

Yerkes R.M., Dodson J.D., 1908. The Relationship of Strenght of Stimulus to Rapidity of Habit Formation. „Journal of Comparative Neurology and Psychology, nr 18.