



Karolina Kostorz

AKADEMIA WYCHOWANIA FIZYCZNEGO IM. JERZEGO KUKUCZKI W KATOWICACH

MOTYWACJA W SZTUKACH I SPORTACH WALKI NA PRZYKŁADZIE JUDO I PSZCZYŃSKIEJ SZTUKI WALKI

Abstract

The motivation in martial arts and sports on the example of judo and Pszczyńska Martial Art

Background. The purpose of the study was to analyze the problem of motivation in martial arts and sports. The studied sports were judo and Pszczyńska Martial Art. **Material and methods.** The sample consisted of 110 people in the Voivodships of Silesia and Lesser Poland. The diagnostic survey method was used. The study tool used was the Sport Motivation Scale by Luc G. Pelletier et al. Statistically significant differences were estimated at $p \leq 0.05$. **Results.** Intrinsic motivation to know and intrinsic motivation to accomplish things proved dominant among judo contenders and people practicing Pszczyńska Martial Art, respectively. Statistically significant differences depending on the type of martial art were found in the case of introjected, identified, external regulation and amotivation. The degree significantly influenced the level of amotivation, external and identified regulation. **Conclusions.** The finding may be used to reduce the martial arts and sports dropout rates and to increase the number of adepts achieving mastery.

Key words: motivation, martial arts and sports, judo, recreation
Słowa kluczowe: motywacja, sztuki i sporty walki, judo, rekreacja

WPROWADZENIE

Nie ulega wątpliwości, że motywacja odgrywa szczególną rolę w życiu człowieka. To m.in. od jej rodzaju, kierunku i natężenia zależy skuteczność naszego działania. A zgodnie z pierwszym prawem Yerkesa–Dodsona najlepiej – najsprawniej i najefektywniej – działamy, gdy jej poziom jest optymalny (Jarvis 2003). W sporcie i innych formach kultury fizycznej poziom motywacji znacząco wpływa na wyniki osiągnięte na zawodach oraz wysiłek wkładany w trening. Przyznają to nie tylko trenerzy, instruktorzy, nauczyciele, psychologowie sportu, ale nawet sami zawodnicy, którzy „[...] uważają motywację za najważniejszy pojedynczy czynnik skutecznego działania” (Czajkowski 2000, s. 45). Ryczek (2000, s. 51) podkreśla, że „prowadzenie skutecznego treningu jest niemożliwe bez znajomości cech osobowości zawodnika oraz poziomu i treści motywacji, postrzegania zwycięstw i porażek – cech mających wpływ na nastawienie do sportu, treningu i walki sportowej”.

W dobie błyskawicznego postępu technicznego, rozwoju Internetu i konsumpcyjnego trybu życia coraz trudniej jest jednak zmotywować młode pokolenie do podejmowania jakiegokolwiek aktywności fizycznej. Mimo że podkreśla się wychowawcze, socjalizacyjne oraz zdrowotne korzyści płynące z uprawiania sztuk i sportów walki (Sterkowicz i Madejski 1999, Dąbrowski i wsp. 2002, Cynarski 2006), to liczba osób rezygnujących z ćwiczeń po upływie zaledwie kilku miesięcy treningu jest ogromna. Wydaje się, że przyczyny tego zjawiska trzeba poszukiwać raczej w sposobie organizacji pracy instruktorów i trenerów oraz w motywacji ćwiczących niż w odmianie stylowej sztuki i sportu walki (Sterkowicz i Madejski 1999).

Analiza problemu motywacji w sztukach i sportach walki jest szczególnie istotna. Wynikają z niej bowiem ważne zagadnienia dla wielu dziedzin nauki, m.in. psychologii sportu, socjologii czy teorii wychowania fizycznego. Ponadto wyniki takiej analizy mogą zostać wykorzystane zarówno w praktyce sportowej, jak i opracowywaniu skutecznych

sposobów motywowania ćwiczących do podejmowania wysiłku o charakterze rekreacyjnym. Nie dziwi zatem to, że od wielu lat wzrasta liczba publikacji naukowych poświęconych tej problematyce. Chociaż empirycy zajmujący się różnymi dziedzinami przyznają motywacji należne miejsce, to wciąż stanowi ona obszar mało zbadany.

Bez wątpienia cele i zadania rywalizacji sportowej i rekreacyjnego uprawiania sztuki walki są rozbieżne. Powstają zatem pytania: Czy czynniki motywacyjne ćwiczących także są inne? Czy poznanie indywidualnych pobudek pozwala określić predyspozycje danej osoby do sportu lub sztuki walki? Czy poziom danego rodzaju motywacji zdeterminowany jest głównie rodzajem aktywności, czy może jednak kluczową rolę odgrywa płęć?

Na podstawie przeprowadzonych do tej pory badań wykazano m.in. duże różnice w hierarchii aspiracji (motywów) między judokami a osobami uprawiającymi aikido i karate bezkontaktowe (Witkowski i wsp. 2013). Empirycy wyjaśnili ten fakt właśnie odmiennymi celami treningu charakteryzującymi sport oraz sztukę walki. Jakie są zatem kryteria identyfikacji? Sportami walki najczęściej nazywa się grupę dyscyplin sportowych, w których istota rywalizacji polega na bezpośrednim starciu dwóch konkurujących zawodników, co stanowi główne kryterium odróżniające je od sztuki walki. Praktyka dowodzi, że rywalizacja w obrębie sztuki walki również jest prowadzona, jednak jej przedmiotem nie jest bezpośrednie starcie sportowców, lecz na ogół układy ćwiczeń formalnych (kata) lub inne wyrazowe formy ruchu, a nawet specyficzne testy, takie jak np. rozbijanie desek. Stąd zasadne jest stwierdzenie, że każdy sport walki to zarazem w większym lub mniejszym stopniu sztuka walki (Kalina 2000).

Biorąc pod uwagę wyniki prac innych autorów oraz wskazane kryteria identyfikacji sztuk i sportów walki, zdecydowano, że odpowiednim przykładem sportu walki będzie dyscyplina olimpijska, jaką jest judo, a przykładem sztuki walki – Pszczyńska Akademia Sztuk Walki, która definitywnie odrzuca jakąkolwiek rywalizację sportową. Warto podkreślić, że własny styl tej szkoły został zarejestrowany przez światowe federacje sportowe

i Polską Federację Dalekowschodnich Sztuk i Sportów Walki. Porównanie poziomu motywacji ćwiczących tych dwóch form aktywności fizycznej wydało się szczególnie interesujące.

CEL BADAŃ

Celem pracy była analiza problemu motywacji w sztukach i sportach walki na przykładzie judo i Pszczyńskiej Sztuki Walki w zależności od rodzaju uprawianej aktywności fizycznej, stopnia szkoleniowego oraz płci. Sformułowano następujące pytania badawcze:

1. Jaki rodzaj motywacji dominuje u zawodników judo i osób uprawiających Pszczyńską Sztukę Walki?
2. Czy rodzaj uprawianej sztuki walki, posiadany stopień szkoleniowy oraz płęć istotnie wpływają na różnicę w poziomie danego rodzaju motywacji?
3. Czy zachodzą korelacje między poszczególnymi rodzajami motywacji?
4. Czy występują zależności między stopniem szkoleniowym a badanymi zmiennymi?

MATERIAŁ I METODY BADAŃ

Zbadano 110 osób, w tym 55 zawodników judo i 55 trenujących Pszczyńską Sztukę Walki (PSW). Dobór respondentów był losowy. Badania ograniczono początkowo do miast województwa śląskiego, w których istniały zarówno kluby judo, jak i sekcje Pszczyńskiej Akademii Sztuk Walki: Mysłowic, Jastrzębia-Zdroju, Wodzisławia Śląskiego, Chorzowa, Czechowic-Dziedzic i Knuruwa. Warunkiem uczestnictwa w badaniach była pisemna zgoda rodziców lub prawnych opiekunów (w przypadku osób niepełnoletnich) oraz trenera (instruktora) prowadzącego zajęcia. Po wykonaniu pierwszych analiz postanowiono rozszerzyć obszar badań i objąć nimi również inne województwo. Uzyskano zgodę na udział w badaniach kilku trenerów judo z Krakowa (województwo małopolskie) i zdecydowano się przeprowadzić tam kolejne analizy.

Przeważającą większość badanych stanowi mężczyźni ($n = 80$) – 73%. Charakterystykę demograficzną respondentów (wiek,

Tab. 1. Charakterystyka demograficzna respondentów

Czynnik	PSW				Judo			
	kobiety		mężczyźni		kobiety		mężczyźni	
	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD
Wiek	17,47	7,41	20,53	9,32	15,60	3,83	14,38	2,79
Stopień szkoleniowy (kyu)	5,67	2,53	5,30	2,56	2,87	1,68	3,45	2,07
Staż treningowy (w latach)	4,34	4,98	4,29	3,97	6,70	3,67	5,31	3,00

stopień oraz staż szkoleniowy) z podziałem na rodzaj aktywności fizycznej oraz płeć zaprezentowano w tabeli 1.

Największa różnica w posiadanym stopniu szkoleniowym wystąpiła między zawodniczkami judo a trenującymi PSW. Na uwagę zasługuje również duża dysproporcja między średnią wieku judoków a ćwiczących PSW.

Przeprowadzając analizy statystyczne, przyjęto, że od 4 kyu stopień jest wysoki, od 5 kyu – niski. Prawie połowa respondentów trenowała w przedziale 1–5 lat. Powyżej ćwiczyło aż 45% uprawiających judo i 29% trenujących Pszczyńską Sztukę Walki.

Podczas badań posłużono się metodą sondażu diagnostycznego z zastosowaniem techniki ankietowej. Zastosowanym narzędziem badawczym była Skala Motywacji Sportowej (The Sport Motivation Scale – SMS) Luca G. Pelletiera i wsp. (1995), przygotowana na potrzeby badań zgodnie z procedurą „tłumaczenie – tłumaczenie zwrotne”. Kwestionariusz zawierał 28 twierdzeń. Respondenci w przypadku każdego z nich wskazywali, w jakim stopniu jest ono dla nich prawdziwe, używając 7-stopniowej skali Likerta (1 – zdecydowanie nie, 2 – nie, 3 – raczej nie, 4 – trudno powiedzieć, 5 – raczej tak, 6 – tak, 7 – zdecydowanie tak). Im liczba przyznanych punktów była większa, tym większe okazywało się znaczenie danego rodzaju motywacji dla respondenta. Kwestionariusz obejmował 3 główne poziomy motywacji – amotywację, motywację zewnętrzną i wewnętrzną. Dodatkowo w motywacji zewnętrznej wyodrębniono regulację zewnętrzną, introjekcję oraz identyfikację. Motywacja wewnętrzna podzielona została na motywację wewnętrzną ukierunkowaną na wiedzę, motywację wewnętrzną w kierunku osiągnięć i motywację wewnętrzną w stronę stymulacji do-

znań. W każdej z 7 podskali kwestionariusza znalazły się po 4 pytania diagnostyczne. Ankieta zawierała także metryczkę służącą do uzyskania informacji o wieku, płci, stażu i stopniu szkoleniowym respondenta. Podstawowej analizie danych dokonano, wykorzystując statystyki opisowe dla całej próby, a także z podziałem na płeć oraz rodzaj uprawianej sztuki walki. Obliczono średnią (\bar{x}), odchylenie standardowe (SD), wskaźnik zmienności (V) oraz skośność (As). Miernikiem koncentracji stosowanym w czasie badań był wskaźnik kurtozy (Ku). Normalność rozkładów zmiennych sprawdzono na podstawie testu W Shapiro–Wilka, jednorodność wariancji – na podstawie testu Levene’a oraz testu Browna i Forsythe’a. W celu weryfikacji istotności różnic ze względu na charakter rozkładów zmiennych, specyfikę badań jakościowych oraz liczebność próby użyto nieparametrycznego testu U Manna–Whitneya. Siła współzależności została określona na podstawie współczynnika korelacji rang Spearmana (r). Wyniki oraz dane wsadowe zaprezentowano w postaci tabel. Różnice statystycznie istotne zostały oszacowane przy $p \leq 0,05$. Do analizy wykorzystano program komputerowy Microsoft Office Excel 2007 oraz Statistica v. 12 firmy StatSoft.

WYNIKI

Z otrzymanych danych sporządzono tabelę dla parametrów opisowych, kształtu rozkładu analizowanych zmiennych uzyskanych w odniesieniu do całej próby. Wyniki zostały przedstawione w tabeli 2.

Z danych zawartych w tabeli 2 wynika, że spośród wszystkich rodzajów motywacji najwyższą średnią ($\bar{x} = 5,53$), a jednocześnie

Tab. 2. Statystyki opisowe badanych zmiennych dla ogółu respondentów

Badana zmienna	\bar{x}	SD	V	As	Wskaźnik kurtozy
Amotywacja	2,55	1,28	50,29	0,88	0,31
Regulacja zewnętrzna	3,92	1,46	37,39	0,22	-0,90
Introjekcja	4,99	1,17	23,43	-0,20	-0,70
Identyfikacja	4,84	0,94	19,44	-0,05	0,10
Motywacja wewnętrzna ukierunkowana na wiedzę	5,50	1,02	18,46	-0,74	0,69
Motywacja wewnętrzna w kierunku osiągnięć	5,53	0,97	17,49	-0,44	-0,32
Motywacja wewnętrzna w stronę stymulacji doznań	5,21	1,22	23,38	-0,62	0,24

Tab. 3. Wartość najwyższego i najniższego współczynnika zmienności w poszczególnych grupach

Grupa	Badana zmienna	V
Respondenci uprawiający PSW	amotywacja	41,70
	motywacja wewnętrzna w kierunku osiągnięć	16,42
Kobiety trenujące PSW	amotywacja	45,56
	motywacja wewnętrzna ukierunkowana na wiedzę	13,99
Mężczyźni trenujący PSW	amotywacja	40,75
	motywacja wewnętrzna w kierunku osiągnięć	16,40
Respondenci uprawiający judo	amotywacja	45,15
	identyfikacja	16,54
Kobiety trenujące judo	amotywacja	48,07
	motywacja wewnętrzna ukierunkowana na wiedzę	15,57
Mężczyźni trenujący judo	amotywacja	44,63
	identyfikacja	16,21

najmniejszy współczynnik zmienności ($V = 17,49$) otrzymano w przypadku ogółu respondentów w odniesieniu do motywacji wewnętrznej w kierunku osiągnięć. Największy natomiast współczynnik zmienności zaobserwowano w przypadku amotywacji ($V = 50,29$). Wystąpiły przypadki rozkładów asymetrycznych (skośnych). Przyjęto, że skośność (As) należy do $\langle -1, 1 \rangle$, gdy rozkład badanej zmiennej jest umiarkowanie asymetryczny. Dane zawarte w tabeli 2 wskazują zatem, że wszystkie zmienne mieściły się w tym przedziale. Wskaźnik kurtozy (Ku) w przypadku wszystkich zmiennych należał do $\langle -2, 2 \rangle$, co oznacza, że ich koncentracja wokół średniej była zadowalająca. Skrajne wartości współczynnika zmienności w grupach z podziałem na rodzaj uprawianej sztuki walki i płeć zaprezentowano w tabeli 3.

Okazuje się, że największy współczynnik zmienności w przypadku wszystkich wyodrębnionych grup zaobserwowano w odniesieniu do amotywacji. Wśród kobiet, niezależnie od rodzaju aktywności fizycznej, najmniejszy współczynnik zmienności stwierdzono w odniesieniu do motywacji wewnętrznej ukierunkowanej na wiedzę. U mężczyzn rodzaj uprawianej sztuki walki wpływał na różnice w wyniku. U ćwiczących Pszczyńską Sztukę Walki najmniejszy współczynnik zmienności odnotowano w przypadku motywacji wewnętrznej w kierunku osiągnięć, a u judoków – w odniesieniu do identyfikacji.

Statystycznej analizie danych w grupie zawodników judo i ćwiczących Pszczyńską Sztukę Walki dokonano, obliczając wartości średnich arytmetycznych i odchyłeń standar-

dowych uzyskanych w odniesieniu do poszczególnych rodzajów motywacji. Ze względu na charakter rozkładów zmiennych w celu zweryfikowania istotności różnic w zależności od rodzaju uprawianej sztuki walki zastosowano nieparametryczny test U Manna-Whitneya. Statystyki opisowe oraz wartości p oceniające istotność różnic między wartościami średnich zawarto w tabeli 4.

Spośród wszystkich rodzajów motywacji najwyższą średnią w przypadku osób uprawiających Pszczyńską Sztukę Walki zaobserwowano w odniesieniu do motywacji wewnętrznej w kierunku osiągnięć ($\bar{x} = 5,64$). U zawodników judo natomiast dominująca okazała się motywacja wewnętrzna ukierunkowana na wiedzę ($\bar{x} = 5,45$). Statystycznie istotne różnice względem zmiennej „rodzaj sztuki walki” uzyskano w przypadku amotywacji ($p < 0,0001$) oraz wszystkich rodzajów motywacji zewnętrznej, tj. introjeksji ($p \leq 0,05$), identyfikacji ($p < 0,008$)

i regulacji zewnętrznej ($p < 0,0001$). Wyniki ukazują zatem wyraźnie wyższy poziom zarówno zewnętrznych czynników motywacyjnych, jak i braku motywacji w grupie zawodników judo.

Ważnym aspektem przeprowadzonych badań było porównanie poziomu poszczególnych rodzajów motywacji charakteryzujących respondentów w zależności od posiadanego stopnia szkoleniowego. Istotność różnic oszacowano, posilując się ponownie testem U Manna-Whitneya. Otrzymane wyniki przedstawiono w tabeli 5.

Wśród respondentów posiadających niski stopień szkoleniowy (poniżej 4 kyu) dominująca była motywacja wewnętrzna ukierunkowana na wiedzę ($\bar{x} = 5,57$). Osoby z wysokim stopniem (powyżej 4 kyu) najwyższą średnią uzyskały w odniesieniu do motywacji wewnętrznej w kierunku osiągnięć ($\bar{x} = 5,54$). Na podstawie analizy wyników wykazano statystycznie istotne różnice w

Tab. 4. Statystyki opisowe i istotność różnic dla zawodników judo i ćwiczących Pszczyńską Sztukę Walki

Rodzaj motywacji	PSW		Judo		Wartość p
	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	
Amotywacja	1,99	0,83	3,12	1,41	< 0,0001
Regulacja zewnętrzna	3,13	1,11	4,70	1,36	< 0,0001
Introjeksja	4,76	1,15	5,21	1,16	$\leq 0,05$
Identyfikacja	4,60	0,98	5,08	0,84	< 0,008
Motywacja wewnętrzna ukierunkowana na wiedzę	5,56	1,04	5,45	1,00	< 0,36
Motywacja wewnętrzna w kierunku osiągnięć	5,64	0,93	5,41	1,00	< 0,21
Motywacja wewnętrzna w stronę stymulacji doznań	5,11	1,36	5,30	1,06	< 0,62

Pogrubionym drukiem oznaczono wartości statystycznie istotne dla $p \leq 0,05$

Tab. 5. Statystyki opisowe i istotność różnic względem zmiennej „stopień szkoleniowy”

Rodzaj motywacji	Niski stopień		Wysoki stopień		Wartość p
	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	
Amotywacja	2,19	1,03	2,84	1,40	< 0,02
Regulacja zewnętrzna	3,36	1,41	4,36	1,36	< 0,0002
Introjeksja	4,77	1,28	5,16	1,05	< 0,15
Identyfikacja	4,62	0,99	5,02	0,87	$\leq 0,05$
Motywacja wewnętrzna ukierunkowana na wiedzę	5,57	1,02	5,45	1,02	< 0,48
Motywacja wewnętrzna w kierunku osiągnięć	5,51	0,97	5,54	0,97	< 0,80
Motywacja wewnętrzna w stronę stymulacji doznań	5,15	1,26	5,25	1,19	< 0,70

Pogrubionym drukiem oznaczono wartości statystycznie istotne dla $p \leq 0,05$

przypadku amotywacji, regulacji zewnętrznej i identyfikacji. Wyższy poziom tych rodzajów motywacji został odnotowany u respondentów posiadających wysoki stopień szkoleniowy. Ważnym aspektem badań było również przeprowadzenie testu istotności różnic między wartościami średnich w zależności od posiadanego stopnia szkoleniowego w grupie zawodników judo i ćwiczących Pszczyńską Sztukę Walki. Okazało się, że w przeciwieństwie do wyników uzyskanych w odniesieniu do całej próby w grupach względem rodzaju uprawianej sztuki walki stopień szkoleniowy nie wpływał istotnie na różnice w poziomie żadnego rodzaju motywacji. Postanowiono zatem przeprowadzić dalsze analizy. W tym celu dokonano porównania różnic między wartościami średnich w zależności od posiadanego stopnia szkoleniowego w grupach względem płci. Wykorzystując test U Manna-Whitneya, stwierdzono statystycznie istotne różnice tylko w grupie mężczyzn. Wykazano, że respondenci posiadający wysoki stopień szkoleniowy uzyskali wyższy poziom amotywacji ($p < 0,03$) oraz regulacji zewnętrznej ($p < 0,0009$).

Zbadano także, czy płeć istotnie różnicuje poziom poszczególnych rodzajów motywacji. Statystyki opisowe oraz poziom istotności p w odniesieniu do całej próby zamieszczono w tabeli 6.

Zaobserwowano, że zarówno w przypadku kobiet, jak i mężczyzn dominowała motywacja wewnętrzna w kierunku osiągnięć (dla kobiet $\bar{x} = 5,58$, dla mężczyzn $\bar{x} = 5,50$). Wykazano ponadto, że na poziom żadnego z rodzajów motywacji nie wpływała istotnie

zmienna, jaką była płeć. W związku z powyższym przeprowadzono test istotności różnic między wartościami średnich uzyskanych przez kobiety i mężczyzn w grupie zawodników judo i ćwiczących Pszczyńską Sztukę Walki. Otrzymano analogiczne wyniki – podobnie jak w przypadku całej próby, w grupach względem rodzaju uprawianej sztuki walki płeć nie miała istotnego znaczenia dla poziomu badanych zmiennych.

W celu określenia siły współzależności między poziomami poszczególnych rodzajów motywacji wykorzystano współczynnik korelacji rang Spearmana. Istotność różnic została określona przy $p < 0,05$. Wyniki dla ogółu respondentów przedstawiono w tabeli 7.

Stwierdzono wysokie ($0,5 < r < 0,7$) korelacje dodatnie między wszystkimi rodzajami motywacji wewnętrznej oraz wysokie i umiarkowane ($0,3 < r < 0,5$) zależności między nimi a identyfikacją. Zaobserwowano również wysokie korelacje dodatnie między regulacją zewnętrzną a introjekcją i identyfikacją. Uwagę zwracają także przeciętne ($0,3 < r < 0,5$) korelacje ujemne między amotywacją a wszystkimi rodzajami motywacji wewnętrznej.

W celu udzielenia odpowiedzi na postawione w pracy pytanie badawcze dotyczące zależności między stopniem szkoleniowym a poziomem poszczególnych rodzajów motywacji został wykorzystany współczynnik korelacji rang Spearmana. Obliczono siły współzależności w grupach w zależności od płci oraz rodzaju uprawianej sztuki walki. Przyjęty poziom istotności wynosił $p < 0,05$. Wykazano istnienie umiarkowanej korelacji dodatniej

Tab. 6. Statystyki opisowe i istotność różnic dla kobiet i mężczyzn

Rodzaj motywacji	Kobiety		Mężczyźni		Wartość p
	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	
Amotywacja	2,58	1,36	2,55	1,26	< 0,94
Regulacja zewnętrzna	4,09	1,54	3,85	1,44	< 0,42
Introjekcja	5,08	1,29	4,95	1,13	< 0,42
Identyfikacja	4,73	1,12	4,89	0,87	< 0,55
Motywacja wewnętrzna ukierunkowana na wiedzę	5,56	0,82	5,48	1,08	< 0,99
Motywacja wewnętrzna w kierunku osiągnięć	5,58	0,93	5,50	0,98	< 0,65
Motywacja wewnętrzna w stronę stymulacji doznań	5,33	1,06	5,16	1,27	< 0,59

Pogrubionym drukiem oznaczono wartości statystycznie istotne dla $p \leq 0,05$

Tab. 7. Korelacje między poziomami różnych rodzajów motywacji dla całej próby

	Amotywacja	Regulacja zewnętrzna	Introjekcja	Identyfikacja	Motywacja wewnętrzna ukierunkowana na wiedzę	Motywacja wewnętrzna w kierunku osiągnięć
Regulacja zewnętrzna	0,31					
Introjekcja	0,17	0,51				
Identyfikacja	-0,04	0,52	0,39			
Motywacja wewnętrzna ukierunkowana na wiedzę	-0,32	0,07	0,22	0,45		
Motywacja wewnętrzna w kierunku osiągnięć	-0,47	0,11	0,32	0,59	0,68	
Motywacja wewnętrzna w stronę stymulacji doznań	-0,37	0,29	0,33	0,55	0,70	0,68

Pogrubionym drukiem oznaczono wartości statystycznie istotne na poziomie istotności $\alpha = 0,05$

między stopniem szkoleniowym a regulacją zewnętrzną zarówno w przypadku całej próby ($r = 0,38$), jak i grupy kobiet ($r = 0,41$) oraz mężczyzn ($r = 0,38$). Wśród respondentów uprawiających Pszczyńską Sztukę Walki została zaobserwowana także przeciętna zależność ujemna między amotywacją a stopniem szkoleniowym ($r = -0,33$).

DYSKUSJA

Bez wątpienia rola motywacji w każdej dziedzinie życia jest ogromna. Wyniki dotychczas przeprowadzonych badań ujawniły, że jednym z kluczowych czynników wpływających na decyzję o uprawianiu sztuki czy sportu walki był aspekt związany z poprawą zdrowia i uzyskaniem wysokiej sprawności fizycznej (Sterkowicz 1993, Bógdał i Syska 2002, Sterkowicz-Przybycień i Przybycień 2005). Wróblewski (2013) wykazał, że wśród powodów trenowania karate-dō respondenci wskazywali również czynniki zdrowotno-higieniczne, ale tylko w przypadku nielicznych badanych stanowiły one główny motyw podejmowania tej formy aktywności fizycznej. Stwierdzono także, że wśród osób uprawiających hapkido płeć nie miała znaczenia dla hierarchii i siły motywów respon-

dentów (Sterkowicz-Przybycień i Przybycień 2005), co znalazło potwierdzenie w rezultatach badań własnych. Zaobserwowano bowiem, że płeć respondenta nie wpływała statystycznie istotnie na różnice w poszczególnych rodzajach motywacji zarówno w odniesieniu do całej próby, jak i grupy judoków oraz ćwiczących Pszczyńską Sztukę Walki. Z uwagi na duże zróżnicowanie międzypłciowej liczebności badanych wyniki te należy potraktować jednak z dużą ostrożnością.

Rezultaty badań innych autorów wydają się wskazywać także, że z czasem adepci sztuk walki zaczynają przypisywać im o wiele mniej abstrakcyjne znaczenie i oczekują uzyskania bardziej konkretnych, sportowych korzyści z treningu niż 30–40 lat temu, takich jak kondycja fizyczna i umiejętności walki (Jakhel i Pieter 2013). Na szczególną uwagę w pracy Jakhela i Pietera (2013) zasługuje to, że spośród wyodrębnionych przez autorów 4 głównych wymiarów motywacyjnych: fizjologicznego, umysłowego, umiejętności walki i duchowego tylko wartość tego ostatniego obniżyła się, i to z 52,3% u osób początkujących do 19,8% u osób po kilku latach treningu.

Z pewnością droga do prawdziwego mistrzostwa w sztukach i sportach walki jest niezwykle długa, wymaga samozaparcia i cier-

pliwości, a więc odpowiedniego poziomu różnych rodzajów motywacji. „Niezmierne ważnym czynnikiem, który sprzyja kształtowaniu właściwej i «zdrowej» motywacji osiągnięć, jest silnie naznaczony motyw wewnętrzny: zainteresowanie i umiłowanie swojej dziedziny sportu [...]” (Czajkowski 2000, s. 52). Bardzo cieszy zatem to, że u ćwiczących uczestniczących w badaniach zaobserwowano wyższy poziom poszczególnych rodzajów motywacji wewnętrznej niż zewnętrznej. U zawodników judo dominująca okazała się motywacja wewnętrzna ukierunkowana na wiedzę, u ćwiczących Pszczyńską Sztukę Walki – motywacja wewnętrzna w kierunku osiągnięć. To bardzo istotne, ponieważ – jak uważa Czajkowski (1996, s. 82) – „[...] jest mało prawdopodobne, aby bez umiłowania swojej dziedziny sportu, chęci jego dogłębnego zrozumienia i poznania (motywacji wewnętrznej) można było osiągnąć najwyższe wyniki w skali światowej”. Mimo że nie wykazano statystycznie istotnej różnicy, warto podkreślić, że u judoków stwierdzono wyższy poziom motywacji wewnętrznej w stronę stymulacji doznań w porównaniu z poziomem tej motywacji u osób ćwiczących Pszczyńską Sztukę Walki. Wynikać to może z faktu, że sportowcy pragną podniecenia, stanu określonego przez Csikszentmihalyia (2005) „przepływem”, którego z pewnością dostarcza im współzawodnictwo. Wydaje się, że rywalizacja, możliwość osiągnięcia sukcesu, zwycięstwo w zawodach przyczyniają się do wysokiego poziomu tego rodzaju motywacji.

Jak wykazały wyniki przeprowadzonych badań, rodzaj podejmowanej aktywności fizycznej istotnie wpływał na różnice w poziomie zarówno amotywacji, jak i wszystkich rodzajów motywacji zewnętrznej. Okazało się, że występujące w sporcie współzawodnictwo, będące czynnikiem najbardziej odróżniającym judo od Pszczyńskiej Sztuki Walki, zwiększa zniechęcenie treningami i powoduje brak motywacji u ćwiczących. Wyniki przeprowadzonych badań potwierdziły zatem rezultaty innych prac, w których wykazano, że twarda, bezkompromisowa walka, zwłaszcza w warunkach zawodów wysokiej rangi sportowej, i towarzyszące jej okoliczności, gdy na przykład osiągnięcie postawionego celu staje się coraz bardziej nie-

możliwe, mogą wywoływać ujemne emocje (Sterkowicz 1999). Ponadto wyniki te były porównywalne z ustaleniami dotyczącymi czołowych karateków (Sterkowicz 1992). Niepowodzenia na zawodach, kontuzja niepowalająca na zdobycie medalu i tym samym niezrealizowanie sportowych marzeń oraz brak perspektyw na przyszłość po zakończeniu kariery mogą zatem przyczyniać się m.in. do wzrostu amotywacji. Wyjątkowo ważnym i zarazem trudnym zadaniem trenerów jest zmniejszanie uczucia beznadziejności, jakie towarzyszy sportowcom, oraz stawianie zawodnikom optymalnych wymagań na zawodach i jednostkach treningowych.

Wyższy poziom introjekcji u judoków w porównaniu z jej poziomem u adeptów tradycyjnej sztuki walki świadczy o tym, że ćwiczenia są podejmowane przez nich, by uniknąć poczucia winy, z powinności. Powodem tego może być presja ze strony trenera, prezesów i sponsorów, a także nacisk, który sportowiec wywiera sam na siebie. Wyższy poziom identyfikacji u judoków biorących udział w badaniu wskazuje natomiast, że jedną z sił motywujących ich do treningów jest docenienie wyniku podejmowanej aktywności, nawet jeżeli ona sama w sobie nie jest przyjemna. Odnotowano, że dla respondentów ćwiczących Pszczyńską Sztukę Walki sprawność fizyczna i sportowy wygląd nie stanowią czynników determinujących podejmowanie wysiłku fizycznego. Wyniki te pozostają w zgodzie z rezultatami badań przeprowadzonych wśród członków Lubelskiego Klubu Karate Tradycyjnego, na podstawie których wykazano, że zdecydowana większość respondentów traktuje „[...] kinetyczne doznania cielesne tylko jako środek do uzyskania głębszej satysfakcji duchowej na drodze realizacji wartości moralnych powiązanych z uprawianiem sztuk walki” (Wróblewski 2013, s. 31).

Po przeprowadzeniu badań własnych okazało się natomiast, że stopień szkoleniowy, w przeciwieństwie do płci respondenta, istotnie wpływa na różnice w poziomie amotywacji, regulacji zewnętrznej i identyfikacji w odniesieniu do całej próby oraz na poziom amotywacji i regulacji zewnętrznej w odniesieniu do grupy mężczyzn. Wyższy poziom

tych rodzajów motywacji został stwierdzony u respondentów posiadających wysoki stopień szkoleniowy. Jednym z celów pracy było też poszukiwanie odpowiedzi na pytanie: Czy występują zależności między stopniem szkoleniowym a poziomem poszczególnych rodzajów motywacji? Zaobserwowano istnienie umiarkowanej korelacji dodatniej między stopniem szkoleniowym a regulacją zewnętrzną zarówno w przypadku całej próby, jak i grupy kobiet oraz mężczyzn. Uzyskane wyniki przy jednoczesnym wysokim poziomie wszystkich rodzajów motywacji wewnętrznej można wyjaśnić tym, że w sztukach i sportach walki powszechnie wykorzystuje się istnienie zasady addytywnej, w myśl której zawodnik mający niską motywację wewnętrzną może ją poprawić dzięki wzmocnieniom zewnętrznym. Przykładem owego wykorzystania jest hierarchiczny system dalekowschodnich sztuk walki, zwykle symbolizowany kolorem pasa i stopniem szkoleniowym. W Pszczyńskiej Akademii Sztuk Walki jest to w zasadzie jedyna „nagroda”, korzyść zewnętrzna, jaką może otrzymać ćwiczący. Stąd nie dziwi to, że w tej grupie badanych wykazano przeciętną zależność ujemną między amotyacją a stopniem szkoleniowym. Im wyższy stopień posiadał ćwiczący, tym mniejsze było u niego zniechęcenie treningami, niepewność co do swojego miejsca w sekcji czy klubie. Ponadto w przypadku judoków im wyższy był stopień szkoleniowy, tym mieli oni teoretycznie większe szanse na zwycięstwo w zawodach. Można zatem stwierdzić, że kolejne sukcesy działają na zasadzie sprzężenia zwrotnego.

Ważnym aspektem badań było również sprawdzenie, czy zachodzą korelacje między poszczególnymi rodzajami motywacji. Zaobserwowano występowanie wysokich korelacji dodatnich między wszystkimi rodzajami motywacji wewnętrznej oraz przeciętnych korelacji ujemnych między nimi a amotyacją. Zdaniem Czajkowskiego (1996, s. 82) „[...] w szkoleniowo-wychowawczej roli trenera popieranie motywacji wewnętrznej oraz nastawienia na mistrzostwo i samodzielność zawodnika stanowią czynniki, których znaczenia nie można przecenić”. Przytacza on również opinię Blecharza, który podkreśla, że „[...] bez rozbudowanej motywacji we-

wewnętrznej nie ma mowy o wartościowych wynikach sportowych” (Czajkowski 2003, s. 116).

Problem odpowiedniej motywacji ćwiczących jest niezmiernie istotny z wielu powodów. Warto zwrócić uwagę chociażby na statystyki Uniwersytetu Connecticut, które wskazują na rosnącą liczbę osób rezygnujących z treningów poszczególnych sportów i sztuk walki (judo 50–60%, tae-kwondo 80%, shotokan karate 70%). Zaledwie 5–10% osób uprawiających judo kończyło jednoroczne szkolenie (Włoch 2002). Ponadto wykazano w badaniach, że „[...] motywacja najbardziej korzystna dla zwycięzania w sportowej rywalizacji, tj. nastawienie na sukces, dominuje zaledwie u co piątej młodej osoby uprawiającej w Polsce sporty walki” (Kłodicka-Różalska i Kownacka 2005, s. 23). Fakty te są niezaprzeczalnie bardzo niepokojące, sztuki i sporty walki zawierają w sobie bowiem treści umożliwiające kształtowanie cech, sprawności i zachowań przydatnych w życiu, nie tylko w sporcie (Dominianiak 2005). Prowadzenie dalszych badań i analiz jest zatem nie tylko interesujące, ale przede wszystkim niezwykle potrzebne.

WNIOSKI

Bez wątplenia motywacja stanowi jeden z kluczowych aspektów psychologicznych ważnych dla sportu, rekreacji ruchowej, ale i życia człowieka w ogóle. Nie dziwi zatem to, że jest ona przedmiotem zainteresowania różnych autorów. Liczba badań obejmujących sztuki i sporty walki okazuje się jednak relatywnie mała w porównaniu z ich liczbą dotyczącą innych dyscyplin. Ponadto wykorzystywanie przez badaczy różnie skonstruowanych ankiet, które odnoszą się do motywacji, nie pozwala na pełne porównanie uzyskanych wyników. Warto jednocześnie podkreślić, że holistyczne ujęcie tego zagadnienia przyczyni się do rozwoju wielu dziedzin nauki, a zwłaszcza psychologii sportu, turystyki i rekreacji, socjologii oraz teorii wychowania fizycznego. Wszystko to sprawia, że podjęcie omawianej problematyki oraz kontynuowanie badań ma szczególnie istotne znaczenie.

Wskazując możliwe obszary dalszych badań, należy jednak zwrócić uwagę na to, że poziom poszczególnych czynników motywacji nie jest stanem stałym, ale charakteryzuje go pewna dynamika i zmienność w trakcie życia człowieka. Zależy on bowiem od czynników środowiskowych, wieku, stopnia szkoleniowego i periodyzacji treningu, co potwierdzają wyniki badań licznych autorów (Sterkowicz 1999, Jakhel i Pieter 2013, Wróblewski 2013). Świadomość powyższego każe zatem z wielką ostrożnością podchodzić do rezultatów otrzymanych w danym momencie. Nie mogą one być uważane za ostateczne rozstrzygnięcia. Należy je natomiast traktować jako punkt wyjścia dalszych analiz, których celem powinna być próba określenia zmian zachodzących w czynnikach motywacyjnych podczas np. rocznego cyklu treningowego. Szczególnie interesujące byłoby przeprowadzenie longitudinalnych badań z zastosowaniem przekrojowo-sekwencyjnego schematu analiz. Pozwoliłoby to na porównanie poziomu różnych rodzajów motywacji u zawodników sportów walki i osób praktykujących sztuki walki, ale także ewentualnej zmiany owego poziomu motywacji pod wpływem treningów po kilkudziesięciu miesiącach. Niezwykle intrygujące byłoby przeprowadzenie badań dotyczących postrzegania swojego trenera, jego kompetencji, a także relacji interpersonalnych w grupie przez osoby uprawiające sztuki i sporty walki oraz skorelowanie wyników z poziomem poszczególnych rodzajów motywacji. Ponadto mając na uwadze to, że badania zostały przeprowadzone na terenie dwóch województw (śląskiego i małopolskiego) oraz w obrębie tylko dwóch form aktywności, tj. judo i Pszczyńskiej Sztuki Walki, zasadne byłoby przeprowadzenie analogicznych analiz na terenie innych województw oraz wśród kilku różnych stylów sztuk walki i dyscyplin sportowych. Dzięki temu rozpoznanie problemu motywacji w dalekowschodnich sztukach i sportach walki mogłoby okazać się pełniejsze.

Podczas wykonanych badań własnych udowodniono, że zarówno poziom amotywności, jak i wszystkich rodzajów motywacji zewnętrznej był istotnie wyższy u judoków niż adeptów Pszczyńskiej Sztuki Walki. Wy-

daje się zatem, że osoby przywiązujące wagę do medali, nagród i prestiżu bycia sportowcem częściej wybiorą taką formę aktywności, w której występuje nastawienie na współzawodnictwo. Poznanie indywidualnych czynników motywacyjnych pozwala więc wstępnie określić predyspozycje danej osoby do sportu lub sztuki walki. Jest to bardzo istotne, ponieważ „w programowaniu treningu psychologicznego od najwcześniejszych etapów kariery sportowej należy brać pod uwagę charakterystykę motywacji [...]” (Kłodecka-Różalska i Kownacka 2005, s. 31).

Z pewnością nie tylko zrozumienie istoty poszczególnych czynników motywacji okazuje się ważne, ale również określenie technik ich wzmacniania, a przede wszystkim systematyczne stosowanie ich przez instruktorów. Wyniki badań mogłyby zatem stanowić pomoc dla trenerów i psychologów sportu w poszukiwaniu skutecznych metod doskonalenia treningu psychologicznego zawodników na podstawie zasady indywidualizacji oraz modyfikacji przygotowania techniczno-taktycznego sportowców z uwzględnieniem psychologicznych programów rozwoju motywacji. Ponadto umożliwiłyby zmianę metod i środków motywacyjnych w celu zmniejszenia liczby osób rezygnujących z treningów, a jednocześnie zwiększenia liczby ćwiczących osiągających mistrzostwo w sztuce walki.

BIBLIOGRAFIA

- Bógdał D.R., Syska J.R. (2002) Wiek, wykształcenie i staż treningowy jako czynniki różnicujące główne motywy uprawiania karate, *Wychowanie Fizyczne i Sport*, 46, 387–395.
- Csikszentmihalyi M. (2005) *Przepływ*, Moderator, Warszawa.
- Cynarski W.J. (2006) Recepcja i internalizacja etosu dalekowschodnich sztuk walki przez osoby ćwiczące, Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów.
- Czajkowski Z. (1996) Przemiany sportu (2) – obyczajów, postaw i motywacji zawodników i trenerów, *Sport Wyczynowy*, 1–2, 81–82.
- Czajkowski Z. (2000) Wpływ postrzegania przyczyn zwycięstwa lub porażki na motywację zawodnika, *Sport Wyczynowy*, 1–2, 45–53.
- Czajkowski Z. (2003) Czy bez motywacji wewnętrznej można osiągać wielkie wyniki w zawodach?, *Sport Wyczynowy*, 1–2, 115–117.

- Dąbrowski A., Majcher P., Cynarski W.J. (2002) Socjalizacyjne i edukacyjne walory sportów walki – na przykładzie judo, [w:] Dąbrowski A., Jasiński T., Kalina R.M. (red.), *Sporty walki w edukacji dzieci i młodzieży. Perspektywa metodyczna*, Wyd. Naukowe Novum, Płock, 115–123.
- Dominiak A. (2005) Kryzys olimpijskich sportów walki, *Sport Wyczynowy*, 7–8, 5–11.
- Jakhel R., Pieter W. (2013) Changes in participation motives in karate between 1970–1999, *IDO. Movement for Culture. Journal of Martial Arts Anthropology*, 13 (1), 48–57.
- Jarvis M. (2003) Psychologia sportu, GWP, Gdańsk.
- Kalina R.M. (2000) Teoria sportów walki, COS, Warszawa.
- Kłodecka-Różalska J., Kownacka I. (2005) Stereotypy płci i motywacja osiągnięć młodzieży uprawiającej sporty walki, *Sport Wyczynowy*, 11–12, 22–31.
- Pelletier L.G., Fortier, M.S., Vallerand R.J., Tusson K.M., Brière, N.M., Blais M.R. (1995) Toward a new measure of intrinsic motivation, extrinsic motivation, and amotivation in sports: The Sport Motivation Scale (SMS), *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 17, 35–53.
- Ryczek W. (2000) Cechy osobowości oraz motywacji osiągnięć a typ psychologiczno-taktyczny szermierza, *Sport Wyczynowy*, 3–4, 15–56.
- Sterkowicz S. (1992) Charakterystyka wybranych wskaźników określających stan przygotowania zawodników karate, *Monografie AWF w Krakowie*, 47.
- Sterkowicz S. (1993), Motywacja kobiet i mężczyzn uprawiających judo, *Rocznik Naukowy AWF, Kraków*, 26, 43–55.
- Sterkowicz S. (1999) Motywacja zawodników judo w procesie treningu sportowego, [w:] Sterkowicz S. (red.), *Czynności zawodowe trenera w sportach walki: materiały 1. Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej zorganizowanej w Zakładzie Sportów Walki AWF w Krakowie 28 czerwca 1997 r.*, AWF, Kraków, 39–49.
- Sterkowicz S., Madejski E. (1999) ABC Hapkido. Ilustrowane elementy kompletnego systemu samoobrony, Kasper, Kraków.
- Sterkowicz-Przybycień K., Przybycień R. (2005) Zdrowie w hierarchii motywów osób uprawiających hapkido, www.neurocentrum.pl/biblioteka/promocja_zdrowia/tom5/sterkowicz_k2.pdf [dostęp: 01.08.2015]
- Włoch G. (2002) Przyczyny rezygnacji z treningów sportów i sztuk walki w ocenie trenerów i instruktorów, [w:] Dąbrowski A., Jasiński T., Kalina R.M. (red.), *Sporty walki w edukacji dzieci i młodzieży. Perspektywa metodyczna*, Novum, Płock, 131–135.
- Witkowski K., Cynarski W.J., Błażejowski W. (2013) Motivations and Determinants Underlying the Practice of Martial Arts and Combat Sports, *IDO. Movement for Culture. Journal of Martial Arts Anthropology*, 13 (1), 17–26.
- Wróblewski G.W. (2013) The motives of students practising shōtōkan karate-dō in the light of the somatic culture patterns, *IDO. Movement for Culture. Journal of Martial Arts Anthropology*, 13 (2), 27–31.

Praca wpłynęła do Redakcji: 17.05.2015
Praca została przyjęta do druku: 20.10.2015

Adres do korespondencji:

Karolina Kostorz

Zakład Pedagogiki i Psychologii

Katedra Humanistycznych Podstaw Kultury Fizycznej

Akademia Wychowania Fizycznego im. Jerzego Kukuczki

ul. Mikołowska 72a

40-065 Katowice

e-mail: karolciakostorz@o2.pl