

MOTYWACJA

ZWYCIĘZCY

W krytycznych momentach najlepsi sportowcy, dzięki silnej motywacji, potrafią poderwać się do walki i przechylić szalę zwycięstwa na swoją stronę. Ty także możesz zwiększyć motywację u swojego zawodnika.

Co powoduje, że zawodnik chętnie uprawia sport? Dlaczego, mimo wielu zajęć i braku wolnego czasu, uczestniczy w treningach, startuje w zawodach? Dlaczego nie może doczekać się dnia spotkania ze swoją grupą treningową?

Kluczową rolę odgrywa tu motywacja. To ona jest motorem napędowym naszych działań, wyznacza ich kierunek i intensywność. Jeżeli nasz motywacja jest silna, to potrafimy rozwiązywać trudne zadania, mobilizujemy wszystkie swoje siły, maksymalnie wykorzystujemy posiadane umiejętności i wiedzę. Psycholog Reiner Martens, opisując proces motywacyjny, zwraca szczególną uwagę na rywalizację i towarzyszące jej silne przeżycia i emocje. Według niego, miarą osiągnięć sportowych jest potrzeba współzawodnictwa, która przejawia się w czerpaniu satysfakcji z rywalizacji sportowej, wymagającej wykazania pełni swoich możliwości w obecności kompetentnych osób oceniających. Przeciwnościem tej potrzeby jest nadmierny lęk przed współzawodnictwem, a cierpiący z jego powodu zawodnik będzie preferował treningi i sprawdziany niż same zawody.

Gill i Deeter wyodrębnili trzy składowe elementy motywacji osiągnięć sportowych:

- > **współzawodniczenie** – rozumiane jako pragnienie podjęcia i osiągnięcia sukcesu w sytuacji rywalizacji sportowej. Obejmuje potrzebę uczestnictwa w sytuacjach z osiągnięciami sportowymi, staranie się o sukces, chęć ciężkiej pracy, doskonalenie umiejętności i gotowość do podejmowania wyzwań we współzawodnictwie. Reprezentuje podstawową, specyficzną sportową motywację osiągnięć;
- > **motywacja zwyciężania** – obejmuje zagadnienia dotyczące motywacji w odniesieniu do pragnienia zwycięstwa w interpersonalnej rywalizacji w sporcie;
- > **motywacja celu** – czynnik obejmuje te zagadnienia, które skupiają się na potrzebie osiągnięcia celów osobistych w sporcie¹. Elita sportu w porównaniu do grup o niższej klasie jest bardziej zorientowana na osiągnięciu celów

osobistych, niż na zwyciężaniu, ściganiu się czy osiągnięciu wyższej pozycji w rankingu².

To, co nas motywuje może mieć charakter wewnętrzny lub zewnętrzny. Motywy wewnętrzne skłaniające do uprawiania sportu to: radość, zaangażowanie do działania, możliwość nabywania kolejnych umiejętności. Natomiast motywy zewnętrzne to: trofea, nagrody, różne korzyści niematerialne, takie jak prestiż czy pozycja społeczna. W sporcie uwaga sportowców, psychologów i trenerów skierowana jest przede wszystkim na motywację wewnętrzną, choć czasami stosuje się czynniki zewnętrzne do zwiększenia motywacji wewnętrznej. Mówi o tym zasada addytywna, według której zawodnik o niskiej motywacji wewnętrznej może ją poprawić dzięki wzmocnieniu zewnętrznym³.

² H. Mroczkowska, *Motywy rywalizacji sportowej w kontekście różnic płciowych*, „Wychoowanie Fizyczne i Sport”, 2004, nr 4.

³ M. Jarvis, *Psychologia sportu*, GWP, Gdańsk 2003.

¹ D. L. Gill, Deeter T. E., *Development of the sport orientation questionnaire*, „Research Quarterly for Exercise and Sport”, 1988, nr 3.



Badania prowadzone przez De-
ciego i współpracowników dowio-
dły, że inna jest percepcja nagród
polegających jedynie na chwaleniu
człowieka, a inna tych o charakterze
materialnym. W pierwszym przy-
padku można mówić o informacyj-
nym aspekcie nagrody, w drugim
– o aspekcie sterującym. Według
autora, spadek motywacji wewnętr-
znej nie nastąpi jeśli w nagrodach ze-
wnętrznych będzie dominował pier-
wiastek informacyjny. Jeśli jednak
będzie w nich przeważał aspekt ste-
rujący (nagrody materialne) to mo-
tywacja wewnętrzna będzie malała.
Oprócz nagród można też wymienić
inne determinanty i modyfikatory
motywacji wewnętrznej, a mianowicie
relację na linii zawodnik–trener.
Jeśli trener przedstawia swojemu
podopiecznemu różne możliwości
decyzyjne, konsultuje z nim swoje
pomysły, stosuje nagrody i kary je-
dynie o charakterze informacyjnym,
to zawodnik ma przeważnie wysoką
motywację wewnętrzną. Jeśli jednak
trener jest kontrolujący, tzn. często

wydaje jednoznaczne polecenia,
używa nagród i kar o charakterze
instrumentalnym (w celu wywoła-
nia określonych, pożądanych tylko
przez siebie reakcji) to podopiecz-
nego charakteryzuje niski poziom
motywacji wewnętrznej⁴. Zauważo-
no, że możliwość wyboru, choćby
iluzoryczna, zwiększa motywację
wewnętrzną. Jest to spowodowane
możliwością wyboru trudniejszej
drogi prowadzącej do uzyskania
lepszego rezultatu, która daje więk-
szą wewnętrzną nagrodę – podwyż-
szenie kompetencji i kierowania
sobą. W sytuacji, gdy człowiek jest
motywowany zewnętrznymi, wybiera
najłatwiejszą drogę, gdyż zwiększa
to szanse uzyskania oczekiwanej
nagrody zewnętrznej⁵.

⁴ W. Łukaszewski, Doliński D., *Mechanizmy leżące u podstaw motywacji* [w:] *Psychologia*, tom II, red. J. Strelau, GWP, Gdańsk 2000, 441-468.

⁵ M. Łaguna, *Budować obraz siebie*, Redakcja Wydawnictw KUL, Lublin 1996.

Psycholog Damon Burton wyróż-
nił trzy typy zawodników w zależno-
ści od rodzaju motywacji osiągnięć,
jaką oni przejawiają swoją postawą⁶:

- > **zawodnik nastawiony na dzia-
łanie i jakość wykonania** (nie
szuka we współzawodnictwie
potwierdzenia swojej wartości,
motywem przewodnim jego tren-
ingu jest rozwój i podnoszenie
poziomu wykonania);
- > **zawodnik nastawiony na
współzawodnictwo i powodze-
nie** (postrzega sytuację zawodów,
jako okazję do zaprezentowania
swoich umiejętności, zdobycia
uznania; najlepszą motywację
wykazuje walcząc z przeciwnika-
mi o podobnym poziomie; walka
z wyraźnie słabszymi lub lepszy-
mi obniża lub wzmacnia jego pew-
ność siebie, co prowadzi do obni-
żenia skuteczności działania);
- > **zawodnik nastawiony na
współzawodnictwo i porażki**
(skoncentrowany na współza-
wodnictwie, ale równocześnie
obawia się go ze względu na niską
ocenę własnych umiejętności
i możliwości).

Pierwsze prawo Yerkesa-Dodsona
mówi, że w miarę wzrostu natęże-
nia motywacji, sprawność działania
wzrasta, ale jedynie do pewnego
momentu. Po jego przekroczeniu za-
czyna spadać. Perspektywa bliskiej
wygranej może powodować silne
napięcie u zawodnika. Zbyt silna
motywacja w połączeniu z lękiem
może z kolei prowadzić do reakcji
zablokowania (*the choking response*).
Wypracowano wiele strategii, które
pozwalają graczom kontrolować re-
akcję zablokowania. Psycholog spor-
tu, James Loehr wymienia 10 z nich
w odniesieniu do tenisa⁷:

1. Nie stawiaj sobie za cel, aby nie
ulegać blokadzie (im bardziej
będziesz o tym myślał, tym
trudniej będzie ci wyjść z tego
stanu).

⁶ D. Burton, *The Jekyll/Hyde nature of goals: Reconceptualizing goal setting in sport*, In: Horn T.S. (Ed.) „Advances in sport psychology. Champaign: Human Kinetics”, 1992

⁷ J. Loehr, *Wybrane problemy psychologii tenisa*, PSTT, Warszawa 1994.

Tabela 1. Poziom wybranych zmiennych w zależności od przejawianego przez zawodnika rodzaju motywacji osiągnięć

	NASTAWIENIE NA SAMODOSKONALENIE I POPRAWĘ UMIEJĘTNOŚCI	NASTAWIENIE NA WSPÓŁZAWODNICTWO (WYSOKI POZIOM MOTYWU POWODZENIA)	NASTAWIENIE NA WSPÓŁZAWODNICTWO (WYSOKI POZIOM OBAWY PRZED PORAŻKĄ)
Podejmowany wysiłek i zadania na treningu i zawodach	bardzo wysoki wysiłek; wybór sposobów i okazji do uczenia się i poprawiania umiejętności, nawet przy ryzyku popełnienia błędów	wysiłek dostateczny, aby wypaść dobrze we współzawodnictwie; unikanie takich zadań, które zawierają ryzyko popełnienia błędów	zawodnik wybiera bardzo łatwe zadania (małe ryzyko niepowodzenia) lub bardzo trudne (stanowią usprawiedliwienie ewentualnej porażki)
Oczekiwanie, przewidywanie wyników	optymistyczne, dzięki zaufaniu do samego siebie i wysokiej ocenie własnych umiejętności	optymistyczne, wynikającej z dużej pewności siebie i oceny własnych umiejętności oraz z chęci współzawodnictwa	społeczne wycofanie zawodnika; styl ten może prowadzić do agresji oraz braku motywacji
Odczucia w trakcie rywalizacji	optymistyczne, dzięki zaufaniu do samego siebie i wysokiej ocenie własnych umiejętności duża pewność siebie, radość i zadowolenie z rywalizacji	optymistyczne, wynikającej z dużej pewności siebie i oceny własnych umiejętności oraz z chęci współzawodnictwa	pesymistyczne, wynikające z poczucia braku talentu i umiejętności osiągnięcia dobrych wyników
Uporczywość w dążeniu do celu	bardzo wysoka, nawet mimo niepowodzeń i trudności	spadek w przypadku licznych, długotrwałych niepowodzeń	gwałtowny spadek nawet przy drobnych niepowodzeniach
Jakość gry	wysoka, bardzo zbliżona do potencjalnych możliwości zawodnika	wystarczająca, aby wygrywać, ale długoterminowo zależna od czynników sytuacyjnych	niska, stopniowy spadek pod wpływem kolejnych niepowodzeń

Opracowanie na podstawie: Czajkowski Z., *Wpływ wyznaczania celów na motywację osiągnięć, pewność siebie, postawy oraz wyniki w zawodach*, „Sport Wyczynowy”, 2002

- Rozgrywaj każdy punkt, akcję tak, jakby to był najważniejszy punkt w meczu (wykorzystując maksymalnie swoje możliwości, za każdym razem będziesz odczuwał napięcie; po pewnym czasie przyzwyczaisz się do tego stanu i w pełni nauczysz się go kontrolować).
- Im trudniejsza sytuacja, tym bardziej powinieneś ją lubić (najlepsi zawodnicy w decydujących momentach gry potrafią wzbudzić pozytywną motywację, a trudna sytuacja jest dla nich wyzwaniem).
- Jeśli masz wątpliwości, atakuj (kiedy coś nie układa się po twojej myśli, wtedy lepiej grać agresywnie, niż zachowawczo).
- Popraw te techniki, które zawiodą cię w trudnych momentach (zwykle w chwili dużego napięcia nerwowego pierwszymi elementami, które zawiodą są te najmniej opanowane).
- W danym momencie koncentruj

- się jedynie na rozgrywanym właśnie punkcie, akcji (nie ma przeszłości, nie ma przyszłości; w trakcie walki bądź tu i teraz).
- Ustal prosty plan gry z jasnymi opcjami i staraj się go realizować (nie zmieniaj efektywnej taktyki).
- Zawsze przed meczem zrób dobrą rozgrzewkę (pomoże ci ona rozluźnić mięśnie i uzyskać poczucie luzu).
- W pełni wykorzystaj czas przerw w grze/rywalizacji – pamiętaj o rytuałach (prowadząc często zaczynamy się spieszyć – robimy krótsze przerwy. Dołóż wszelkich starań, aby zachować rutynę).
- Traktuj grę jak najlepszą zabawę.

W badaniu i kształtowaniu motywacji warto korzystać z nowoczesnych technologii i narzędzi badawczych. W ramach programu „Piłkarski Diament” emitowanego na antenie Canal+ Sport w 2014 r.

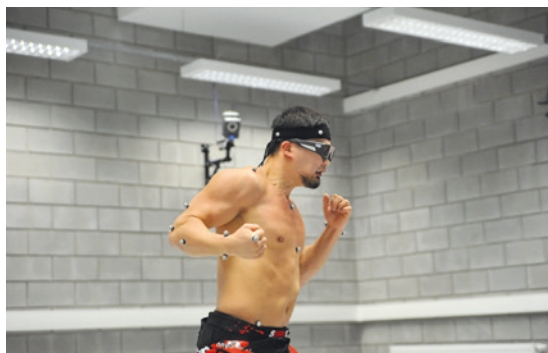
i jego drugiej edycji w TVP Sport z 2016 r., korzystaliśmy z autorskiego systemu diagnostyczno-treningowego Sport and Minds, który zawiera w sobie m.in. eyetracking. Badanie to polega na śledzeniu postrzegania określonych elementów za pomocą specjalnie zaprojektowanej kamery, rejestrującej najmniejsze ruchy gałki ocznej. Badanie pomaga zweryfikować to, w jaki sposób zawodnicy postrzegają obiekt znajdujący się przed nimi np. bramkę podczas oddawania rzutu karnego. Dzięki temu dowiadujemy się gdzie zawodnik patrzy, na których elementach się skupia, a które całkowicie pomija. Zmiany wielkości źrenicy liczone w dziesiątych częściach milimetra pozwalają wnioskować o zaangażowaniu poznawczym zawodnika w wykonywane zadanie, jego koncentracji oraz motywacji. W ćwiczeniach motywacji możemy skorzystać ze specjalnych urządzeń, takich jak na przykład aparaty AVS, służące do stymulacji

audiowizualnej (popularnie zwane psychowalkmanami) czy aparatury biofeedback.

JAK ZWIĘKSZYĆ MOTYWACJĘ - WSKAZÓWKI DLA TWOJEGO ZAWODNIKA

W przypadku chwilowych trudności i niepowodzeń skoncentruj się na celach długoterminowych.

- > Zadbaj o obecność partnera treningowego (ciężko jest motywować się samemu przez dłuższy okres czasu; nawet jeśli w danym dniu nie będziesz gotów do treningu zmobilizujesz się ponieważ twój partner treningowy liczy na ciebie).
- > Wytwórz pozytywne emocje związane z wysiłkiem i osiągnięciem celów. Zapamiętaj i zapisuj korzystne stany, które towarzyszyły sukcesom i próbuj je przenosić na kolejne starty.
- > Unikaj stwierdzeń typu: „Może nie wygram, ale powalczę”, które wskazują na brak wiary w korzystny wynik i obniżają motywację.
- > Stawiaj realne cele przedmeczowe (możesz je zapisać w formie formularza zadań meczowych określając cele taktyczne, techniczne i mentalne).
- > Nie przenoś samooceny z jednego startu na całość twojej gry i osoby.
- > Nie startuj w zawodach odbiegających znacznie od prezentowanego obecnie przez siebie poziomu sportowego (zarówno zbyt łatwych jak i trudnych).
- > Stosuj niekonwencjonalne metody wzbudzania w sobie motywacji (przykładowo niektórzy sportowcy w różnych miejscach codziennego funkcjonowania umieszczają zdjęcia swojego przyszłego rywala. Bieżący kontakt z przeciwnikiem stymuluje ich do jeszcze większego wysiłku na treningach).
- > Stwórz w umyśle motywujący obraz pozytywny, którego będziesz mógł się trzymać w kluczowych momentach rywalizacji, gdy presja wzrasta. Element ten możesz przećwiczyć w formie wizualizacji.



Fot. 1. EYetracking, badanie zawodnika



Fot. 2. Trening biofeedback

- > Negatywne myśli są skutecznym sposobem nieuświadomionego utrudniania sobie wykonania zadania. Zdania typu „nie dam rady”, „nie jestem faworytem tego pojedynku”, które powtarzamy w myślach, wpływają negatywnie na nasze motywacje i emocje, a w konsekwencji na jakość realizacji zadania.
- > Nie szukaj magicznych wytłumaczeń dla odniesionych zwycięstw i poniesionych porażek (pogoda, pech, szczęście i in.). Postępując w ten sposób sam odbierasz sobie kontrolę nad sytuacją. Badania potwierdzają, że ludzie o wewnętrznym poczuciu lokalizacji kontroli, wierząc w swoje zdolności wpływania na bieg wydarzeń, ustalają wyższy poziom aspiracji, są bardziej zmotywowani i wyżej oceniają prawdopodobieństwo sukcesu.

Marcin Kwiatkowski

Psycholog sportu Polskiego Komitetu Olimpijskiego oraz Centralnego Ośrodka Medycyny Sportowej. Właściciel firmy SPORT AND MINDS specjalizującej się w diagnostyce, monitoringu i treningu psychomotorycznym. Współpracował z polskimi olimpijczykami i paraolimpijczykami w przygotowaniu do Igrzysk

w Londynie i Rio de Janeiro.
Strona internetowa: www.sportandminds.pl

Bibliografia:

1. Burton D., *The Jekyll/Hyde nature of goals: Reconceptualizing goal setting in sport*, In: Horn T.S. (Ed.) „Advances in sport psychology. Champaign: Human Kinetics”, 1992.
2. Gill D.L., Deeter T.E., *Development of the sport orientation questionnaire*, “Research Quarterly for Exercise and Sport”, 1988, nr 3.
3. Jarvis M., *Psychologia sportu*, GWP, Gdańsk 2003.
4. Krawczyński M, Nowicki D., *Psychologia sportu w treningu dzieci i młodzieży*, Centralny Ośrodek Sportu, Warszawa 2004.
5. Loehr J., *Wybrane problemy psychologii tenisa*, PSTT, Warszawa 1994.
4. Łaguna M., *Budować obraz siebie*, Redakcja Wydawnictw KUL, Lublin 1996.
5. Łukaszewski W., Doliński D., *Mechanizmy leżące u podstaw motywacji [w:] Psychologia, tom II, red. J. Strelau, s. 441-468, GWP, Gdańsk 2000.*
6. Martens R., *Successful Coaching. 4th Edition. Champaign: Human Kinetics*, 2012.
7. Mroczkowska H., *Motywy rywalizacji sportowej w kontekście różnic płciowych. „Wychowanie Fizyczne i Sport”, 2000, nr 4.*
8. Skublewska-Paszkowska M., Łukasik E., Smoła J., Kwiatkowski M., *Modern 3D technology used for the evaluation of motorsports drivers*, “Applied Computer Science”, 2016, vol. 12, no. 1.