

ANALIZA PSYCHOLOGICZNA MŁODYCH TENISISTÓW ZIEMNYCH

Mariusz Nocoń¹

Przeprowadzone badania na młodych tenisistkach i tenisistach ziemnych są częścią projektu pt.: „Analiza systemowa czynników warunkujących powodzenie w szkoleniu młodych tenisistów ziemnych” zrealizowanego w Katedrze Analiz Systemowych w Sporcie. Badania psychologiczne zostały przygotowane, przeprowadzone i przeanalizowane z psychologiem sportowym.

Wyniki przeprowadzonych badań, w połączeniu z całością projektu, zostały poddane analizie statystycznej. Rozwiązanie tego problemu podnieść może efektywność procesu doboru młodzieży do szkolenia w tenisie ziemnym oraz ułatwi diagnostykę stanu wytrenowania tenisistów ziemnych.

Słowa kluczowe: *motywacja, potrzeba osiągnięć, lokalizacja kontroli, osobowość, temperament*

Wstęp

„Nie ma żadnej dziedziny, żadnej strony działalności sportowej, w której psychologia nie odgrywałaby istotnej roli” – twierdzi Czajkowski [1996]. Przedmiotem naszych zainteresowań jest psychologia sportu, którą według Małej Encyklopedii Sportu [1987] jest dział psychologii stosowanej zajmujący się badaniem psychologicznych podstaw aktywności człowieka w wychowaniu fizycznym, sporcie, rekreacji i rehabilitacji ruchowej. Istnieją dwa sposoby wiązania psychologii z praktyką sportową - model P i S:

¹ Katedra Analiz Systemowych w Sporcie, opiekun prof. dr hab. Igor Ryguła.

- W modelu P przyjmuje się, iż sport jako działalność praktyczna może korzystać z dorobku psychologii za pośrednictwem teorii sportu, która korzysta z wiedzy psychologicznej podobnie jak i innych nauk empirycznych.
- W modelu S psychologia teoretyczna wpływa poprzez różne interakcje na postać tradycyjnej wiedzy o działalności sportowej, ta zaś na sposób realizacji działalności sportowej.

Głównym zadaniem psychologii sportu jest opis, objaśnienie, a także przewidywanie zachowań związanych ze sportem wyczynowym, a celem praktycznym efektywne sterowanie tymi zachowaniami z uwzględnieniem uwarunkowań sytuacji i motywacji podejmowania aktywności sportowej. Interesującą nas dziedziną jest psychologia sportu profesjonalnego, którą Nitsch [1979] definiuje jako naukę empiryczną badającą warunki, przebieg i skutki psychicznej regulacji zachowań związanych bezpośrednio lub pośrednio ze sportem wyczynowym, profesjonalnym, zarówno w sytuacji walki sportowej jak i treningu, a także w procesie odnowy psychobiologicznej.

Cel badań

Celem badań jest określenie przydatności analiz cech psychologicznych w tenisie ziemnym.

Problem badawczy:

1. Jaki jest poziom motywacji osiągnąć (P-O) u zawodniczek i zawodników?
2. Jaki typ lokalizacji kontroli charakteryzuje zawodniczki i zawodników?
3. Jaki typ temperamentu charakteryzuje zawodniczki i zawodników?

Materiał, metody i narzędzia badań

Istotą pracy jest uzyskanie odpowiedzi na wcześniej przedstawione pytania badawcze. Materiał badań stanowią zawodniczki - 26 osób i zawodnicy - 28 osób w dwóch kategoriach wiekowych (skrzaty do 12 lat, kadeci do 16 lat) w tenisie ziemnym.

Metodą badawczą zastosowaną przy gromadzeniu danych była obserwacja bezpośrednia uczestnicząca [Ryguła 2003]. Badania zostały przeprowadzone w 2003 roku pod nadzorem psychologa sportowego. Do badań zastosowano następujące kwestionariusze i testy:

1. Skala motywacji osiągnięć M. Widderszal- Bazyl (P-O).
2. Skala poczucia lokalizacji kontroli J. Rottera (I-E).
3. Kwestionariusz Temperament EAS Arnolda H. Bussa i Roberta Plomina.

Zastosowana procedura badawcza miała na celu określenie poziomu motywacji osiągnięć. Do mierzenia motywacji osiągnięć (P-O) zastosowano kwestionariusz opracowany przez M. Widerstal-Bazyl [1978]. Kwestionariusz (skala) pozwala określić poziom motywu osiągnięć nieco jednostronnie (tendencję dążenia do sukcesu). Osoby uzyskujące wysokie wyniki stenowe (7 -10) charakteryzują się następującymi zachowaniami: są przekonane, że wynik działania zależy od nich samych i to tym bardziej im wartość celu jest wyższa, w sytuacjach przypadkowych wolą mniejsze ryzyko, ich wytrwałość w dążeniu do celu jest duża, kierują się dłuższą perspektywą czasową, wolą poczekać na nagrody większe niż brać od razu nagrody małe, ich koncentracja na zadaniu jest duża, a spostrzeganie prawdopodobieństwa wyższe niż w rzeczywistości, są bardziej niezależne w tych działaniach, które prowadzą do sukcesu

Wszystkie osoby wyraziły zgodę na udział w badaniach i zostały poinformowane o ich charakterze. Badani mogli w każdej chwili zrezygnować z kontynuowania badań bez podawania przyczyny.

Wyniki badań

Motywacja osiągnąć najlepiej oddaje wysiłki człowieka mające na celu samorealizację. Przez pojęcie potrzeba osiągnąć (P-O) rozumiemy zachowania dotyczące: poziomu aspiracji, odroczenia gratyfikacji, wytrwałości, konformizmu, uznania społecznego, dynamicznego spostrzegania czasu, samo zaufania i perspektywy czasowej. Wskaźnik P-O jest łączną miarą tych zachowań. Kwestionariusz pozwala określić dwa typy ludzi o wysokiej i niskiej motywacji osiągnąć.

Tabela 1

Rozkład cechy motywacja osiągnąć

SKALA STENOWA	ILOŚĆ BADANYCH - DZIEWCZYNKI	%	ILOŚĆ BADANYCH -CHŁOPCY	%	ILOŚĆ BADANYCH .OGÓLEM	%
1	0	-	0	-	0	-
2	0	-	0	-	0	-
3	0	-	5	17,857	5	9,259
4-5	7	26,923	8	28,571	15	27,777
6	16	61,538	12	42,857	28	51,851
7	3	11,538	2	7,142	5	9,259
8	0	-	1	3,571	1	1,851
9-10	0	-	0	-	0	-
OGÓLEM	26	100	28	100	54	100

Analiza wyników w zakresie P-O wskazuje, że 62,97 % badanych uzyskało wyniki powyżej przeciętnej świadczące o znacznym i wysokim poziomie motywacji osiągnąć. Dziewczęta reprezentują ten poziom w wartościach 5, 6, 7 stena, ich wyniki cechują niski rozrzut i wysoka spójność. Nie stwierdzono w badanej grupie wyników: bardzo niskich, niskich i poniżej przeciętnej. U chłopców rozproszenie wyników jest nieco większe i obejmuje również górną granicę wyników niskich (18%). Jeśli by przyjąć, że motywacja w działalności sportowej wyraża się chęcią: współzawodnictwa, zwyciężania dążenia do celu to można by stwierdzić że około 90 % badanej populacji wykazuje takie predyspozycje i ma szanse realizować swoje potrzeby w tym zakresie.

Poczucie lokalizacji kontroli (I-E) jest zdeterminowane przez cechy sytuacji, wyraża zgeneralizowane oczekiwanie (wewnętrzne lub zewnętrzne) oraz oczekiwanie specyficzne dla danej sytuacji (np. znana lub losowa), daje się przedstawić w postaci dwubiegunowego kontinuum, na krańcach, którego znajdują się przeciwstawne typy kontroli - zewnętrzny i wewnętrzny.

Zewnętrzny typ poczucia kontroli wyraża się w przeświadczeniu, że w życiu decyduje przypadek, los, działanie innych ludzi bądź czynniki zewnętrzne. Osoba charakteryzująca się takim poczuciem łatwiej ulega presji innych, jest wrażliwa na krytykę, bardziej lękliwa, niespokojna i neurotyczna, ma niższą samoocenę, unika odpowiedzialności, jest pozytywnie nastawiona do trudności, preferuje kary i nagrody zewnętrzne, nie wierzy w swoje możliwości.

Wewnętrzny typ poczucia kontroli wyraża się w przeświadczeniu, że w życiu wszystko zależy od własnej aktywności, zdolności i umiejętności, mniejszą zaś rolę spełniają czynniki zewnętrzne. Osoba o takim poczuciu jest bardziej samodzielna, skuteczna i aktywna, jej sprawność zależy od trudności zadania (im większa, tym sprawność wyższa), kieruje się treścią informacji, a nie prestiżem źródła, cechuje ją zazwyczaj dobre samopoczucie i wysoka samoakceptacja, nie jest jednak wolna do samooskarżania się, preferuje kary i nagrody wewnętrzne.

Wysokie wyniki stenowe (7-10) wskazują na poczucie lokalizacji zewnętrznej, niskie (1-4) na poczucie lokalizacji wewnętrznej. W ocenie wyników przyjęto wzory stenowe opracowane przez T. Rychtę [1998].

Tabela 2

Charakterystyka grupy – lokalizacja kontroli

SKALA STENOWA	ILOŚĆ BADANYCH - DZIEWCZYNKI	%	ILOŚĆ BADANYCH -CHŁOPCY	%	ILOŚĆ BADANYCH -OGÓLEM	%
1- 4	15	57,691	19	67,856	34	60,827
5- 6	10	38,461	8	28,571	18	33,333
7- 10	1	3,846	1	3,571	2	3,703
OGÓLEM	26	100	28	100	54	100

Analiza wyników wskazuje, że typem charakteryzującym tenisistów w najwyższym procencie jest typ wewnętrzny. U 57,6% dziewcząt i 68,8% chłopców stwierdzono wyniki, które pozwoliły na taki wniosek. Diagnozę typu pośredniego (wyniki środkowe w wymiarze I-E uzyskało 33,3% badanych (38,4% dziewcząt i 28,5% chłopców). Tylko dwie osoby uzyskały diagnozę wskazującą na typ zewnętrzny (3,7%). Można, więc zauważyć, że znaczący procent badanej populacji posiada „locus of control” wewnętrzny, co świadczy o tendencji do spostrzegania siebie jako sprawcy własnych działań. Jeśli by przyjąć, że wewnętrzne poczucie kontroli cechuje ludzi, którzy polegają na własnych umiejętnościach, wykazują chęć do samodoskonalenia i cenią sobie sukces to można by przewidzieć, że takie cechy będą pomagać tenisistom w ich karierze zawodniczej. Koncentracja na treningu, dążenie do celu z większym zaangażowaniem, brak poczucia zagrożenia to cechy stwierdzone w badaniach psychologicznych zawodników innych dyscyplin w zakresie tego parametru.

J.Strelau [1985] traktuje temperament jako zespół „względnie stałych cech organizmu, pierwotnie biologicznie zdeterminowanych. Przejawiają się one w formalnych cechach zachowania, sprowadzających się do poziomu energetycznego i charakterystyki czasowej reakcji”.

Podstawą teoretyczną skali jest koncepcja Pawłowa. Wysunął on hipotezę, że podstawowe właściwości ośrodkowego układu nerwowego są odpowiedzialne za różne indywidualne w zachowaniu (w warunkowaniu). Nawiązując do teorii Hipokratesa i Galena wyodrębnił cztery typy:

- silny (duża siła SPP i SPH) zrównoważony i ruchliwy (sangwinik)
- silny, zrównoważony i powolny (flegmatyk)
- silny, niezrównoważony z przewagą SPP nad SPH (choleryk)
- stały (melancholik)

Analizując wyniki badań ograniczyliśmy się do wyników jednej z cech temperamentu - siły procesu pobudzenia (SPP). Przejawia się ona w

odporności komórek nerwowych na bardzo silne i długo utrzymujące się pobudzenie bez przechodzenia w stan hamowania ochronnego.

Tabela 3

Rozkład siły procesów pobudzania w badanej populacji

STENY	SPP DZIEWCZYNKI	%	SPP CHŁOPCY	%	SPP RAZEM	%
1	0	-	1	3,571	1	1,851
2	0	-	1	3,571	1	1,851
3	1	3,846	3	10,714	4	7,407
4	1	3,846	2	7,142	3	5,555
5	3	11,538	7	25	10	18,518
6	6	23,076	6	21,428	12	22,222
7	7	26,923	6	21,428	13	24,074
8	4	15,384	1	3,571	5	9,259
9	3	11,538	1	3,571	4	7,407
10	1	3,846	0	-	1	1,851
OGÓŁEM	26	100	28	100	54	100

Analiza tabeli 3 wskazuje na to, że w badanej grupie u 42,5% badanych (57,6% dziewcząt) i 28,5% chłopców siła procesu pobudzenia kształtuje się na wysokim poziomie. Poziom przeciętny w zakresie tej cechy stanowiło 40,7% badanych (34,6% dziewcząt i 46,4% chłopców), a niski poziom zanotowano u 10% chłopców). Jeśli by przyjąć, za autorami kwestionariusza, że osoby o dużym nasileniu tej cechy mają skłonność do podejmowania aktywności w warunkach silnie stymulujących „preferują wykonywanie czynności ryzykownych i wymagających, charakteryzują się dużą odpornością na zmęczenie, obciążenia społeczne i fizyczne nie wywołują u nich zaburzeń emocjonalnych” to można by wysunąć tezę, że 42,5% badanych powinno efektywnie funkcjonować w sytuacji treningowej i na zawodach. Posiadają one zdolność adekwatnego reagowania na bodźce silne i długotrwałe.

Wnioski

1. Analiza wyników wskazuje, że typem charakteryzującym tenisistów w najwyższym procencie jest typ wewnętrzny. W badanej grupie u 42,5% badanych (57,6% dziewcząt i 28,5% chłopców) siła procesu pobudzenia kształtuje się na wysokim poziomie.

Piśmiennictwo

1. Czajkowski Z. 1996. Psychologia sprzymierzeńcem trenera. RCMSzKFiS, Warszawa.
2. Mała encyklopedia sportu. 1987. Wydawnictwo Sport i turystyka, Warszawa tom 2.
3. Nitsch J.R. 1979. Sportpsychologie eine standartbestimmung. Koln.
4. Rychta T.(red.) 1998. Osobowość a zachowanie celowe sportowców. Centralny Ośrodek Sportu, Warszawa.
5. Rychta T.(red.) 1998. Zachowanie celowe w sporcie. Sekcja Psychologii Sportu Polskiego Towarzystwa Naukowego Kultury Fizycznej. Warszawa.
6. Rygula I. 2003. Proces badawczy w naukach o sporcie. AWF Katowice.
7. Strelau J. 1985. Temperament, osobowość, działanie. PWN, Warszawa.
8. Widerszal-Bazyl M.1978. Kwestionariusz do mierzenia motywu osiągnięć. Przegląd Psychologiczny, t.XXI, 2.

Summary

The main task of psychology of sport is to describe, explain and also to foresee the behaviors related with professional sport, and its practical objective is to effectively manage these actions, taking into consideration the conditions of the situation and the motivation to undertake a sports activity. The main goal was to determine the level of motivation, sense of control and the power of stimulation. What best shows one's effort towards a self realization fulfillment is the achievement motivation. The

survey makes it possible to determine two types of subjects: those with high and low achievement motivation. The sense of control is determined by situation features, expresses the generalized expectations (internal and external ones) and it is possible to present it as a two-polar continuum, where the opposite types of control- the external and internal ones are located on this continuums margins. The power of stimulation process is shown by immunity of nerve cells and changes into very strong and long lasting stimulation without changing into the state of protection.

