

# Doprinos motivacijskih čimbenika težnje za postignućem u sportaša Brazilske Jiu Jitse

---

Lazarić, Mauricio

Master's thesis / Diplomski rad

2023

*Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj:* **Josip Juraj Strossmayer University of Osijek, Faculty of Dental Medicine and Health Osijek / Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Fakultet za dentalnu medicinu i zdravstvo Osijek**

*Permanent link / Trajna poveznica:* <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:243:036359>

*Rights / Prava:* [In copyright](#)/[Zaštićeno autorskim pravom.](#)

*Download date / Datum preuzimanja:* **2024-08-04**

*Repository / Repozitorij:*

[Faculty of Dental Medicine and Health Osijek  
Repository](#)



**SVEUČILIŠTE JOSIPA JURJA STROSSMAYERA  
FAKULTET ZA DENTALNU MEDICINU I ZDRAVSTVO  
OSIJEK**

**Diplomski sveučilišni studij Sestrinstvo**

**Mauricio Lazarić**

**DOPRINOS MOTIVACIJSKIH  
ČIMBENIKA TEŽNJE ZA  
POSTIGNUĆEM U SPORTAŠA  
BRAZILSKE JIU JITSE**

**Diplomski rad**

**Osijek, 2023.**

**SVEUČILIŠTE JOSIPA JURJA STROSSMAYERA  
FAKULTET ZA DENTALNU MEDICINU I ZDRAVSTVO  
OSIJEK**

**Diplomski sveučilišni studij Sestrinstvo**

**Mauricio Lazarić**

**DOPRINOS MOTIVACIJSKIH  
ČIMBENIKA TEŽNJE ZA  
POSTIGNUĆEM U SPORTAŠA  
BRAZILSKE JIU JITSE**

**Diplomski rad**

**Osijek, 2023.**

Rad je ostvaren pri Fakultetu za dentalnu medicinu i zdravstvo Osijek.

Mentor rada: doc. dr. sc. Ivana Barać, prof. psych.

Rad ima: 28 stranica, 34 listova, 14 tablica.

Zdravstveno područje: Biomedicina i zdravstvo

Zdravstveno polje: Kliničke medicinske znanosti

Zdravstvena grana: Sestrinstvo

## **Zahvala**

*Zahvaljujem svojoj mentorici doc. dr. sc. Ivani Barać, mag. psych. na prihvaćanju mentorstva, strpljivosti i pomoći u izradi ovog diplomskog rada.*

*Zahvaljujem svim sportašima Brazilske Jiu Jitse koji su sudjelovali u ovom istraživanju.*

*Zahvaljujem svojim roditeljima Goranu i Izabeli na podršci tijekom studiranja.*

*Veliko hvala mojoj djevojci Ivoni, bratu i sestri Benjaminu i Ester bez čije podrške moje studiranje ne bi bilo uspješno.*

## SADRŽAJ:

1. UVOD .....	1
1.1. Početno određenje motivacije.....	2
1.1.1. Regulatorni pristup .....	3
1.1.2. Svrhoviti pristup .....	4
1.2. Motivacija za postignuće.....	4
1.2.1. Razvoj motivacije za postignuće .....	5
1.3. Motivacija za sport .....	6
1.3.1. Motivacijske teorije primijenjene na sport .....	7
2. CILJ .....	10
3. ISPITANICI I METODE.....	11
3.1. Ustroj studije .....	11
3.2. Ispitanici .....	11
3.3. Metode.....	11
3.4. Statističke metode.....	11
4. REZULTATI .....	12
5. RASPRAVA.....	20
6. ZAKLJUČAK .....	23
7. SAŽETAK .....	24
8. SUMMARY.....	25
9. LITERATURA .....	26
10. ŽIVOTOPIS .....	28

**POPIS KRATICA:**

BJJ – Brazilski Jiu Jitsu

MMA – prema engl. Mixed Martial Arts

UFC – prema engl. Ultimate Fighting Championship

## 1. UVOD

Motivacija je sastavni dio ljudskog iskustva, te se može definirati kao inspiracija koja nekoga potiče na djelovanje. Djeca spontano istražuju nove stavke, a odrasli se autonomno bave novim hobijima. Motivacija igra vitalnu ulogu u svakoj sferi života i različitim fazama aktivnosti. Naš uspjeh i postignuće u životu ovisi o motivaciji. Ona je, u ovom ili onom obliku, uvijek prisutna u korijenu svih ljudskih aktivnosti. Kaže se da je motivacija "srce učenja", "zlatni put do učenja" i "snažan čimbenik učenja", budući da je svako učenje motivirano učenje. Odgovarajuća motivacija potiče promišljanje, pažnju, interes i trud kod učenika, a time i učenje. Motivacija je razlog zašto se ljudi ponašaju na način na koji se ponašaju. Motivirano ponašanje je energično, usmjereno i održivo. Mnogi ljudi krivo gledaju na motivaciju kao na osobnu osobinu, odnosno neki je imaju, a drugi ne. Sama motivacija je rezultat interakcije pojedinca i situacije. To je kretanje prema zacrtanim ciljevima. Isto tako motivacija je umjetnost usađivanja poticanja interesa za različite aktivnosti kod učenika. To je proces kojim se unutarnja energija učenika usmjerava prema različitim ciljnim objektima u njegovoj/njezinoj okolini. Pojedinaac može biti visoko motiviran da dobro obavi neki zadatak, a potpuno nemotiviran u drugom. To znači da će ljudi, kada su motivirani, neumorno raditi na ostvarenju svojih težnji (1, 2).

Stremljenje prema ostvarenju se definira kao usmjerenost pojedinca prema postizanju visokih standarda i prema nadilaženju prethodne razine vještina. Prvobitne teorije motivacije imale su biološku osnovu i stavljale su fokus na ulogu nagona i fizioloških potreba. Osobe mogu težiti razvijanju vještina ili se truditi izbjeći neuspješnost, a ovaj jaz između težnje prema postignuću i izbjegavanju neuspjeha bio je prisutan u ranim konceptima motivacije postignuća. Stoga su prve teorije vezane uz postignuće, razdvojili težnju prema postizanju uspjeha i težnju prema izbjegavanju neuspjeha. Raniji pristup, prema modernim teoretičarima motivacije postignuća, prekomjerno je isticao ulogu unutarnjih sklonosti u predviđanju ponašanja usmjerena na postizanje. Zbog toga suvremenije teorije motivacije ističu ulogu spoznaje, te planiranja i izrada ciljeva. Jedan od suvremenih pristupa motivaciji postignuća koristi koncept ciljeva postignuća. Ovaj koncept obuhvaća tri tipa ciljeva postignuća: ciljevi učenja, ciljevi izvedbe orijentirani prema postizanju uspjeha i ciljevi izvedbe koji se usredotočuju na izbjegavanje neuspjeha. Ciljevi učenja fokusiraju se na osobni razvoj, rast vlastite kompetencije i unaprjeđenje. Kada se suoče s izazovnim zadatkom, osobe ih prihvaćaju umjesto da se povlače te se usredotočuju na rješavanje zadatka. Ciljevi izvedbe usmjereni prema postizanju uspjeha baziraju se na normativnim standardima za procjenu vlastite kompetencije i nose pozitivni kontekst. Osobe s



ovim ciljevima su usmjerene na ishode postignuća, a osjećaj zadovoljstva proizlazi iz njih. Ciljevi izvedbe orijentirani prema izbjegavanju neuspjeha također se temelje na normativnim standardima procjene vlastite kompetencije, no nose negativni kontekst. Struktura motiva postignuća varira ovisno o tome je li osoba samo usmjerena prema postizanju ili također posjeduje potrebne sposobnosti za uspjeh. Drugim riječima, ako osoba samo teži postizanju ili natjecanju, ali nema razvijene potrebne vještine, vjerojatno neće postići uspjeh (3).

Brazilski Jiu Jitsu je borilačka vještina koja se temelji na borbi s korijenima u predratnom Kodokan Judou. BJJ je tijekom godina doživio izmjene i usavršavanja i u posljednjih 20 godina postaje sve popularniji u Sjevernoj Americi i globalno. Kao sport koji se temelji na hrvanju, uključuje hrvanje s završetkom, uključujući gušenje/davljenje i poluge na zglobovima. Osim toga, BJJ uključuje agresivna rušenja iz stajaće pozicije i tehnike samoobrane kako bi se protivnik onesposobio ili se uspjeti udaljiti iz ugrožene situacije u stanju samoobrane (4).

Ovaj sport je prvenstveno zapažen kroz svoj utjelovljeni izgled od strane brazilske obitelji Gracie u ranim danima događaja Ultimate Fighting Championship (UFC) sredinom 90-ih. Unutar ovog događaja mješovitih borilačkih vještina (MMA), fizički manji muškarac u kimonu koji je trenirao BJJ neutralizirao je i porazio daleko fizički superiornije protivnike. Brzo stjecanje BJJ vještina postalo je nužnost kako bi bili konkurentni unutar MMA-a. Od svog pojavljivanja u UFC-u, BJJ prati MMA u njegovom eksplozivnom usponu i sve većoj popularnosti. Jedan od primjera popularnosti može se pronaći u Ujedinjenom Kraljevstvu gdje je 2009.godine bilo samo 12 klubova BJJ u zemlji, dok 2020.godine se povećalo do nevjerovatnih 320 klubova (5).

Natjecanja BJJ sportaša su jako iscrpljujuća jer se u prosjeku mora boriti četiri do šest mečeva kako bi postao osvojio natjecateljski turnir u svojoj kategoriji. Tijekom jiu-jitsu meča potrebni su različiti kapaciteti i fizičke vještine, pa stoga sportaši moraju biti u izvrsnoj fizičkoj kondiciji kako bi podnijeli zahtjeve treninga, a time i mečeva (6, 7).

### **1.1. Početno određenje motivacije**

Motivacija se općenito smatra važnom komponentom za uspjeh, u školi i na poslu. Motivacija daje gorivo za paljenje sposobnosti i njihovo pretvaranje u postignuća. Iako prirodni talent ili darovitost predviđaju akademski uspjeh i uspjeh u karijeri, motivacija je katalizator koji omogućuje da se sposobnost iskoristi za postizanje tih velikih uspjeha (8).

Motivacija je teorijski pojam koji objašnjava zašto ljudi izabiru način ponašanja u određenim okolnostima. Zašto radije ljudi piju nego jedu, radije se igraju nego rade, radije čitaju nego gimnasticiraju. Ne polazi se od pretpostavke da su organizmi nepokretni sve dok ih neki motiv ne pokrene na aktivnost. Živčani sustav je stalno aktivan, čak i dok čovjek spava. Motivacijsko pitanje je kako objasniti promjene u izborima među mogućim ponašanjima koje neki organizam može izvesti. Gladū mogu objasniti zašto ponekad ljudi jedu, ali to ne važi kao objašnjenje u nekim drugim prilikama. Naša temeljna motivacijska pretpostavka da se organizmi približavaju cilju, ili da se bave nekim aktivnostima za koje očekuju poželjne ishode, kao i to da izbjegavaju aktivnosti za koje očekuju da će dovesti do neugodnih ili odbojnih, odnosno averzivnih ishoda. To je pretpostavka psihološkog hedonizma. Međutim, mora se oprezno rabiti. Prije svega želju i odbojnost mora se objektivno odrediti. Ne može se oslanjati na osobni dojam o tome što jest ili što bi moglo biti privlačno ili odbojno. Hedonističkim pristupima često se upućuje prigovor da doživljaj ugodnog ili neugodnog ovisi o subjektivnom iskustvu, te da se subjektivna iskustva ne mogu tretirati kao objektivni znanstveni podaci. Stoga se dalje kaže kako poželjnost i odbojnost ne mogu biti korisni znanstveni pojmovi. Definicija motivacije najteži je zadatak za teoretičara motivacije. Dvostruko je teže definirati motivaciju tako da svi budu zadovoljni, djelomice i zbog toga što postoje različiti pristupi motivaciji, svaki sa svojim zagovornicima. Dva glavna pristupa koji se najviše razlikuju, jesu regulatorni i svrhoviti pristup motivaciji, a to su regulatorni pristup i svrhoviti pristup (9).

### 1.1.1. Regulatorni pristup

Regulaciju motivacije definiramo kao proces kojim se pokušava održati razina i vrsta motivacije koja je potrebna za optimalno postizanje nekog cilja. Ciljeve smatramo kognitivnim prikazima specifičnih zadataka/rezultata, za razliku od "orijentacija k ciljevima", koje smatramo širokim motivacijskim tendencijama koje općenito utječu na angažman u akademskim aktivnostima. U skladu s dosadašnjim radom na regulaciji motivacije, ovaj se model usredotočuje na to kako studenti reguliraju svoju motivaciju da slijede određene ciljeve zadatka (npr. cilj učenja za važan ispit), a ne kako reguliraju svoje ciljeve više razine (npr. cilj održavanje visokog prosjeka ocjena) ili njihove ciljne orijentacije (npr. opća želja da izgledaju pametni) (10).

Ističe se fizičke odgovore na ometajuće unutarnje stimulanse kao što su glad ili bol, i načine na koje tijelo nastoji vratiti unutarnju ravnotežu. Taj proces je poznat kao homeostaza. Poseban fokus je na fizičkim procesima koji se aktiviraju kada organizmu nedostaje hrane ili tekućine,

te se ističe ključna fiziološka razina funkcioniranja. Regulatorni pristup je povezan s biološkom tradicijom, koja je prisutna u Darwinovoj teoriji evolucije i u eksperimentalnoj medicini. Pojam nagona je uveden u psihološki rječnik 1918. godine od strane Roberta S. Woodwortha. Woodworth je usporedio organizam s automobilom te je tvrdio da ima upravljački i pogonski mehanizam. Vanjski stimulansi pomažu usmjeravanju i vođenju organizma u određenom smjeru. Kada postoji potreba za hranom, organizam se potiče na aktivnost sve dok ne pronađe hranu i konzumira je. Nakon toga, slijedi razdoblje smirenosti sve dok nova potreba ponovno ne potakne nagon. Regulatorni pristup stavlja naglasak na potrebu/nagon i na fiziološke procese koji stoje iza tog mehanizma (9).

### **1.1.2. Svrhoviti pristup**

Ističe se fokusiranje na ciljno usmjereno ponašanje. Ovaj pristup je više usmjeren na mentalne procese i manje se bavi fiziološkom regulacijom unutarnjih funkcija. Korijeni svrhovitog pristupa proizlaze iz klasičnih filozofskih shvaćanja o ciljevima i postupcima, često predstavljajući odabir između dobra i zla. Znanstveno je pitanje što motivira pojedinca da odabere određeni cilj prije drugih, kao što je odabir određene hrane pred drugom hranom. Svrhoviti pristup fokusira se na budućnost i moguće ishode različitih ponašanja te teži postizanju ciljeva koji se smatraju najvrjednijima za pojedinca. U okviru svrhovitog pristupa, koncept unutarnje potrebe ili nagona postaje nepotreban. Regulatorni i svrhoviti pristupi pružaju mnogo informacija o motivaciji, a za suvremenog teoretičara motivacije, izazov leži u povezivanju ovih pristupa putem zajedničke definicije. Ovo zahtijeva široku definiciju koja obuhvaća mnoge specifične koncepte unutar područja motivacije (9).

### **1.2. Motivacija za postignuće**

Motivacija za postignuće vrlo je usko povezana s uspjehom ili individualnim entuzijazmom u postizanju cilja ili uspjeha. David McClelland poznat je po teoriji potrebe za postizanjem postignuća koja kaže da motivacija varira, ovisno o snazi nečijih potreba za postignućem. McClellandova motivacija za postignuće se opisuje kao moć u ljudskom mentalitetu da radi aktivnost koja je bolja, brža, učinkovitija i učinkovitija od prethodnih aktivnosti (11).

McClellandova teorija opisuje potrebu za postignućem kao sklonost ili želju za rješavanjem prepreka i nametanjem svoje volje, te nastojanje da se postigne nešto što je inače izazovno, i to na što bolji i brži način koliko je to moguće. Potrebu za postignućem pokreću vanjski znakovi, ali se njome ne upravlja ili manipulira kao što je to slučaj s potrebama poput žeđi ili gladi.

Osobe s visokom potrebom za postignućem pokazuju upornost i naporno rade. Također, spremne su umjereno preuzeti rizike. Ova sklonost često se opisuje kao ravnoteža između vjerojatnosti osjećaja "ponosa zbog uspjeha" pri obavljanju umjereno zahtjevnih zadataka i izbjegavanja "srama zbog neuspjeha" koji bi se dogodio kod prezahtjevnih zadataka (9).

Motive postignuća pojedinci primjenjuju marljivo radeći stvari, a rizik rada je umjeren kako bi pojedinac uspio biti odgovoran i dobiti povratnu informaciju o rezultatima postignuća. Motivi postignuća vode do budućih interesa u usporedbi s prošlošću ili budućnošću, a pojedinci će biti jači u suočavanju s neuspjehom jer u pojedincima mogu predvidjeti buduće situacije kako bi postigli bolje rezultate u radu (11).

Svatko sigurno ima drugačiju razinu motivacije od svih, postoje visoke, niske i srednje motivacije, a sve one utječu na učinak. Osim toga, važna je i motivacija za postignuće. Zbog toga što će motivacija pokazati izvedbu i ponašanje različitih ljudi, a potom se ponašanje ljudi može predvidjeti ako se motivacija prepozna (12).

### **1.2.1. Razvoj motivacije za postignuće**

Definicija koju je David McClelland ponudio opisuje da ponašanje se može smatrati motiviranim postignućem kada uključuje „natjecanje sa standardom izvrsnosti. Ova definicija dopušta da se mnoštvo aktivnosti smatra motiviranim postignućem, a ključna točka je zabrinutost oko obavljanja tih aktivnosti dobro, bolje od drugih ili najbolje od svih. Težnja za izvrsnošću podrazumijeva standarde kvalitete prema kojima se može ocjenjivati izvedba: ljudi mogu usporediti svoju trenutnu izvedbu sa svojom prethodnom izvedbom ("nadmašiti sebe"), na primjer, ili s tuđom (ili "nadmašiti druge") (13).

David McClelland je iznio hedonističku interpretaciju potrebe za postizanjem. Znakovi koji su ranije bili povezani s ugodnim hedonističkim događajima ponovno izazivaju prethodno doživljene emocije. Kada se takve pozitivne emocije jave, veća je mogućnost da će osoba biti usmjerena ka postizanju nečega. Primjerice, učenik koji je iskusio pisanje testa kao ugodno iskustvo vjerojatno će se više truditi na budućim testovima. Suprotno tome, ukoliko je osoba kažnjena zbog lošeg uspjeha, vjerojatno će razviti strah od neuspjeha i motivaciju za sprječavanje neuspjeha. Ako je natjecateljska situacija povezana s prethodnim nagrađivanjem postignućem, osoba će se više angažirati u kompetitivnim okruženjima. Ukratko, teorija ukazuje na to da će ljudi u sličnim situacijama često ponoviti ono za što su prethodno bili nagrađeni. Osobe s visokom potrebom za postizanjem obično dolaze iz porodica gdje se cijnilo

zalaganje. Mladi s visokom potrebom za postizanjem često ističu da njihovi roditelji nisu bili posebno emocionalno prisutni i da su više naglašavali važnost uspjeha u odnosu na socijalne interakcije. Osjećaji "zadovoljstva" ili "ponosa" koji prate uspjeh obično su praćeni osjećajem "stida" kada se doživi neuspjeh (ili željom da se izbjegne neuspjeh). Ovi negativni osjećaji zavise od prethodnih iskustava sa neuspjehom. Primjera radi, jesu li pritom osobe bile kažnjene ili su im se ismijavali. Intenzitet težnje za izbjegavanjem neuspjeha može biti sagledan putem sljedećih elemenata:

1. Želja za izbjegavanjem neuspjeha (uobičajeno se koriste upitnici za mjerenje anksioznosti usko vezane za strah od neuspjeha)
2. Vjerojatnost neuspjeha
3. Negativna emocionalna vrijednost povezana sa neuspjehom (9).

### **1.3. Motivacija za sport**

Povezanost psiholoških aspekata i sportskog učinka potvrđena je brojnim istraživanjima koja potvrđuju da kontrola psiholoških čimbenika utječe na razvoj sportaša, što pak stvara interes za profesionalnim sportom da kontrolira te čimbenike u cilju poboljšanja rezultata. Motivacija u sportu se smatra jednim od najčešće proučavanih čimbenika u sportskoj psihologiji jer je jedan od najutjecajnijih u objašnjavanju ljudskog ponašanja. To je ključni čimbenik koji izravno utječe na ponašanje, modificirajući njegov intenzitet, smjer i učinak (14).

Prema istraživačima, motivi poput zabave, osobnog izazova i društvene pripadnosti su autonomno usmjereni, što dovodi pojedince da se više intrinzično bave vježbanjem i sportom. Kada takvi intrinzični motivi prevladaju u vježbanju i sportskom sudjelovanju, proces sudjelovanja vjerojatno će biti praćen osjećajem volje i slobode, te se očekuje dugoročna predanost, a angažiranje će biti praćeno pozitivnim spoznajama i efektima vezanim uz vježbanje. Motivi kao što su gubitak težine, poboljšanje fizičkog izgleda ili zadovoljavanje drugih, međutim, vjerojatnije će se doživljavati kao unutarnje kontrolirajući (primjerice, kada osoba sebi kaže "Moram vježbati da bih izgubio na težini"), i odražavaju vanjsku motivaciju. Kada se osoba regulira na kontrolirajući način, dugoročna predanost aktivnosti je manje vjerojatna i pratit će je osjećaj napetosti i pritiska za djelovanje (15).

Težnja za sportskim rezultatima zahtijeva mnogo truda koji ne dovodi uvijek do uspjeha. Motivi koji potiču sportaše na nastavak bavljenja sportom i dalje su važni u suvremenom sportu. Kako motivi mogu biti ili prethodnici ili ishodi, motivacija sportaša može biti intrinzična ili

ekstrinzična. Osim toga, proces motivacije je dinamičan i može varirati ovisno o spolu sportaša ili promjenjivom sportskom iskustvu. Nedavni pregled suvremenih istraživanja o natjecateljskoj sportskoj motivaciji pokazao je da je teorija samoodređenja dominantna motivacijska teorija, s intrinzičnim i ekstrinzičnim komponentama. Ekstrinzične i intrinzične motivacije nisu diskretne kategorije, već predstavljaju točke na jedinstvenom kontinuumu. Intrinzična motivacija odnosi se na motive koji proizlaze iz inherentnog zadovoljstva samom aktivnošću, dok je amotivacija povezana s nedostatkom motivacije ili tendencijama da se dovrše aktivnosti niti iz intrinzičnih niti iz ekstrinzičnih razloga. Studije u sportu pokazale su da je samoodređena motivacija povezana s boljom sportskom izvedbom, većim interesom i užitkom kod sportaša te budućom namjerom da se nastave baviti sportom (16, 17).

U sportskom kontekstu, unutarnja motivacija najjasnije se primjećuje kod sportaša koji se bave treningom iz razloga zabave, osjećaja zadovoljstva koji proizlazi iz njihovog učenja i napretka unutar sporta te radosti koju doživljavaju kroz stalno usavršavanje vlastitih vještina i znanja. Suprotno tome, vanjska motivacija obuhvaća različite faktore koji nisu direktno povezani s unutarnjim osjećajima sportaša. Sportaši koji su ekstrinzično motivirani treniraju i natječu se s ciljem postizanja vanjskih nagrada, kao što su materijalne nagrade, društveni status, koristi koje mogu proizaći iz takvih nagrada, popularnost te želja za pobjedom ili dokazivanjem svoje superiornosti u usporedbi s drugim sportašima (18, 19).

Razmatranje motivacijske klime ima dva gledišta. To su objektivna i subjektivna perspektiva. Objektivna perspektiva pruža realan uvid u situacijske čimbenike koji igraju ulogu u postignućima te utječu na stvaranje obrazaca motivacijske klime. Ova perspektiva jednakopravno vrijedi za sve sudionike i može se prepoznati na temelju vanjskih znakova koji karakteriziraju određeni uzorak. S druge strane, subjektivna perspektiva odnosi se na percepciju stvarne motivacijske klime. Uključuje primanje i interpretaciju istih objektivnih znakova, procjenu, povratne informacije i upute koje su specifične za svakog pojedinca.

Istaknuti su temeljni modeli motivacijske klime:

1. Motivacijska klima fokusirana na učenje i razvoj vještina
2. Motivacijska klima orijentiran na pokazivanje nadmoćne izvedbe i rezultata (20, 21).

### **1.3.1. Motivacijske teorije primijenjene na sport**

Samoučinkovitost je uobičajeni kognitivni mehanizam koji posreduje motivaciju sportaša, način razmišljanja i ponašanje. Koncept samoučinkovitosti koristi se kako bi se objasnilo

ponašanje vezano uz postizanje ciljeva u sportu. Samoučinkovitost se odnosi na percepciju vlastite sposobnosti za određeni zadatak. Različita istraživanja ukazuju da samoučinkovitost ima pozitivan utjecaj na performanse u individualnim sportovima i zadacima izdržljivosti (22).

Uspjeh ili neuspjeh u sportu ne ovisi samo o želji već i o faktorima kao što su sportske sposobnosti, trening, praksa i pristup trenera. Međutim, motivacija igra važnu ulogu u različitim aspektima sporta. To uključuje ciljeve koje pojedinac postavlja u sportu, volju za prevladavanjem izazova i poteškoća na putu prema uspjehu (naporni treninzi, financijski troškovi, nedostatak vremena za druge aktivnosti). Postoji mnogo različitih razloga zbog kojih ljudi se bave sportom, slično kao što postoje i razni motivi za uključivanje u druge aktivnosti. Neki od čimbenika koji ih potiču uključuju:

### **1) Pobuđenost**

Zadovoljstvo koje sport pruža može samo po sebi biti nagrada. I ljudi i životinje mogu se angažirati u aktivnostima koje povećavaju njihovu razinu uzbuđenja do optimalne razine. Sport može unijeti raznolikost ili promjenu u svakodnevni život. Na primjer, ljudi koji obavljaju monotone svakodnevne zadatke mogu uživati u promjeni tempa i izazovima koje donose rekreacijske aktivnosti.

### **2) Postignuće i natjecanje**

Osjećaj zadovoljstva zbog uspjeha igra značajnu ulogu kako u sportu tako i na radnom mjestu. Također, u sportu se često pojavljuje i želja za natjecanjem.

### **3) Samoizražavanje**

Sport može predstavljati način izražavanja za određene osobe, slično tome kako je glazba, slikarstvo, pisanje ili hobiji izraz za druge. Ovaj oblik izražavanja često proizlazi iz unutarnjeg motiva ili osobnih želja.

### **4) Socijalne nagrade**

Mnogi ljudi uživaju u sportu zbog njegove sposobnosti da zadovolji njihovu potrebu za socijalizacijom, omogućujući im da se integriraju s mnogo drugih ljudi. Prijateljske partije odbojke, primjerice, mogu služiti kao obiteljska aktivnost ili sportsko natjecanje. Tenis se također može igrati bez obzira na razinu igračke vještine, s ciljem očuvanja prijateljskih odnosa i uživanja u druženju.

### 5) Dobne promjene u motivaciji za sport

Kako djeca postaju starija, njihov interes za sport sve više ovisi o nagradama koje sport pruža u usporedbi s nagradama koje nude druge aktivnosti. Nakon otprilike dvanaeste godine, primjećuje se značajan pad broja dječaka i djevojčica koji se bave organiziranim sportom. Jedan od razloga za to je često spoznaja da ne dosežu razinu vještina koju bi smatrali svojom nagradom. Istovremeno, druge nagrade poput druženja često nisu dovoljno snažne da ih zadrže, posebno ako se te nagrade lako mogu dobiti iz drugih izvora. S aspekta sporta, to je šteta jer bi djeca koja se razvijaju sporije ili nisu najbolji sportaši u ranoj adolescenciji mogla postupno napredovati prema svojim sposobnostima i na kraju pronaći zadovoljstvo u sportu. Djeca koja su privučena sportom i druženjem često ostaju u njemu duže od onih koji vjeruju da će postići priznanje kao vrhunski sportaši. To kako netko doživljava sport kao nagradu djelomično ovisi o ciljevima koje postavlja u tom području. Prosječni sportaš može igrati tenis redovito kako bi održavao kondiciju, provodio ugodno vrijeme i povremeno postigao dobar udarac. Teorija postignuća ukazuje na to da je najveće zadovoljstvo u sportu rezultat procjene podjednakih izgleda za pobjedu ili poraz, bez obzira na to koliko dobro osoba igrala. U timskim ili individualnim sportovima obično ulazimo u natjecanje u kojem imamo šansu za uspjeh, ali i preuzimamo rizik od neuspjeha. Bez tog rizika, uspjeh ne bi imao istu važnost (9, 23).



## 2. CILJ

Cilj istraživanja:

- Ispitati povezanost između težnje ka postignuću i ovisnosti o vježbanju u sportaša Brazilske Jiu Jitse

### 3. ISPITANICI I METODE

#### 3.1. Ustroj studije

Presječna studija (24).

#### 3.2. Ispitanici

Ispitanici ovog istraživanja su punoljetne osobe, osobe koje se bave Brazilskim Jiu Jitsom, te dobrovoljno pristaju ispuniti anketni upitnik. Očekivani uzorak je 100 ispitanika.

#### 3.3. Metode

Kao instrument istraživanja koristio se sociodemografski upitnik formuliran za potrebe ovog istraživanja, te validirani upitnici naziva Procjena težnje ka postignuću kod sportaša koji se sastoji od 11 tvrdnji, na Likertovoj skali od 1 do 5 te i Skala ovisnosti o vježbanju i treniranju koja se sastoji od 21 tvrdnje. Istraživanje se provodilo u vremenskom razdoblju 1.3.2023. – 1.5.2023.

#### 3.4. Statističke metode

Za opis distribucije frekvencija istraživanih varijabli upotrijebljene su deskriptivne statističke metode. Srednje su vrijednosti izražene Medijanom i interkvartilnim rasponom. Za provjeru razlika u rezultatima među više nezavisnih skupina ispitanika korišten je Kruskal Wallis test, a za provjeru rezultata među dvije nezavisne skupine ispitanika korišten je Mann Whitney test. Za ispitivanje povezanosti korištene su Spearmanove korelacije. Kao razinu statističke značajnosti uzeta je vrijednost  $P < 0,05$ . Za obradu je korišten statistički paket IBM SPSS Statistics for Windows, verzija 25 (IBM Corp., Armonk, NY, SAD; 2017) i JASP, verzija 0.17.2.1 (Department of Psychological Methods, University of Amsterdam, Amsterdam, The Netherlands).

## 4. REZULTATI

U istraživanju je sudjelovalo 110 ispitanika. Muškaraca je ispitivanom uzorku bilo 92 (83,6 %), u dobi od 18 do 25 godina ih je bilo 50 (45,5 %), zaposlenih je bilo 68 (61,8 %), djece nije imalo njih 72 (65,5 %), u urbanim sredinama je živjelo njih 72 (65,5 %) te je srednje stručne sprema bilo njih 48 (43,6 %). Medijan dobi je iznosio  $Me = 27$  godina (raspona od 20 do 35 godine) (Tablica 1.).

Tablica 1. Raspodjela demografskih varijabli (n = 103)

	<b>Broj (%) ispitanika</b>	
<b>Spol</b>	Muško	92 (83,6)
	Žensko	18 (16,4)
<b>Dob</b>	18 - 25	50 (45,5)
	26 - 35	34 (30,9)
	36 i više	26 (23,6)
<b>Trenutni status radnog mjesta</b>	Zaposlen/a	68 (61,8)
	Nezaposlen/a	2 (1,8)
	Student	26 (23,6)
	Učenik	14 (12,7)
<b>Mjesto stanovanja</b>	Grad	72 (65,5)
	Prigradsko naselje	28 (25,5)
	Selo	10 (9,1)
<b>Obrazovanje</b>	OŠ	4 (3,6)
	SSS	48 (43,6)
	VŠS	34 (30,9)
	VSS	24 (21,8)
		<b>Me (IQR)</b>
<b>Dob</b>	27 (20 – 35)	

Napomena: SSS – srednja stručna sprema, VŠS – viša stručna sprema, VSS – visoka stručna sprema; % - postotak; Me – Medijan; IQR – interkvartilni raspon

Najviše ispitanika prema bračnom statusu su samci, njih 43 (39,1 %) te nemaju djece, njih 80 (72,7 %) (Tablica 2.).

Tablica 2. Raspodjela varijabli bračnog statusa i broja djece

	Broj (%) ispitanika	
<b>Bračni status</b>	Udana / oženjen	28 (25,5)
	U izvanbračnoj zajednici	3 (2,7)
	U vezi	36 (32,7)
	Samac	43 (39,1)
<b>Broj djece</b>	Nemaju djece	80 (72,7)
	Jedno	14 (12,7)
	Dvoje	12 (10,9)
	Troje	4 (3,6)

Napomena: % - postotak; Me – Medijan; IQR – interkvartilni raspon

Najveća razina slaganja je utvrđena kod čestica „Bitno mi je napredovanje u karijeri“ (Me =4; IQR = 4 – 5) te „Težim da budem uspješniji/-a od drugih“ Me = (4 (IQR=3 - 4) (Tablica 3.).

Tablica 3. Raspodjela odgovora i deskriptivna statistika težnje ka postignuću

	Težnja ka postignuću					Me (IQR)
	1	2	3	4	5	
	Broj (%) ispitanika					
Bitno mi je napredovanje u karijeri	3 (2,7)	4 (3,6)	9 (8,2)	44 (40)	50 (45,5)	4 (4-5)
Biti uspješan znači zarađivati mnogo novca	10 (9,1)	30 (27,3)	35 (31,8)	23 (20,9)	12 (10,9)	3 (2-4)
Ponekad vrednujem sebe prema uspješnosti u karijeri	9 (8,2)	21 (19,1)	36 (32,7)	30 (27,3)	14 (12,7)	3 (2-4)
Druge vrednujem s obzirom na njihovu uspješnost	19 (17,3)	23 (20,9)	30 (27,3)	26 (23,6)	12 (10,9)	3 (2-4)
Brinem se zbog moguće moje neuspješnosti kao muškarca/žene	14 (12,7)	33 (30)	24 (21,8)	31 (28,2)	8 (7,3)	3 (2-4)
Najbolji način za uspjeh je natjecanje s drugima	8 (7,3)	23 (20,9)	41 (37,3)	26 (23,6)	12 (10,9)	3 (2-4)
Pobjeda je mjera moje osobne vrijednosti i važnost	14 (12,7)	19 (17,3)	27 (24,5)	31 (28,2)	19 (17,3)	3 (2-4)
Težim da budem uspješniji/-a od drugih	10 (9,1)	14 (12,7)	14 (12,7)	46 (41,8)	26 (23,6)	4 (3-4)
Brine me kako drugi evaluiraju moju učinkovitost na poslu	15 (13,6)	28 (25,5)	24 (21,8)	36 (32,7)	7 (6,4)	3 (2-4)
Važno mi je da sam pametniji/-a ili snažniji/-a od ostalih muškaraca/žena	21 (19,1)	9 (8,2)	29 (26,4)	30 (27,3)	21 (19,1)	3 (2-4)
Volim se osjećati superiornije od drugih	20 (18,2)	10 (9,1)	23 (20,9)	31 (28,2)	26 (23,6)	4 (2-4)

Napomena: 1 - Uopće se ne slažem; 2 - Ne slažem se; 3 - Niti se slažem niti se ne slažem; 4 - Slažem se; 5 – U potpunosti se slažem; Me – Medijan; IQR – interkvartilni raspon

Najveća razina slaganja je utvrđena kod čestica „Stalno povećavam intenzitet vježbanja kako bih došao/došla do željenih rezultata“ (Me =4; IQR = 4 – 5) te „Stalno povećavam učestalost vježbanja kako bih došao/došla do željenih rezultata“ (Me = 4 (IQR = 4 - 5) (Tablica 4.).

Tablica 4. Raspodjela odgovora i deskriptivna statistika podljestvica Skale ovisnosti o vježbanju (I dio)

	Ovisnost o vježbanju					Me (IQR)	
	1	2	3	4	5		
	Broj (%) ispitanika						
Vježbam kako se ne bih osjećao/osjećala razdražljiv	15 (13,6)	8 (7,3)	27 (24,5)	24 (21,8)	27 (24,5)	9 (8,2)	4 (3-5)
Vježbam kako se ne bih osjećao/osjećala tjeskobno	13 (11,8)	10 (9,1)	27 (24,5)	25 (22,7)	23 (20,9)	12 (10,9)	4 (3-5)
Vježbam kako se ne bih osjećao/osjećala napeto	9 (8,2)	11 (10)	26 (23,6)	26 (23,6)	29 (26,4)	9 (8,2)	4 (3,5)
Vježbam unatoč ponavljanim tjelesnim problemima/ozljedama	4 (3,6)	8 (7,3)	27 (24,5)	24 (21,8)	31 (28,2)	16 (14,5)	4 (3,5)
Vježbam i kad sam ozlijeđen/ozlijeđena	6 (5,5)	14 (12,7)	25 (22,7)	31 (28,2)	25 (22,7)	9 (8,2)	4 (3,5)
Vježbam unatoč učestalim fizičkim problemima	6 (5,5)	23 (20,9)	21 (19,1)	28 (25,5)	29 (26,4)	3 (2,7)	4 (2-5)
Stalno povećavam intenzitet vježbanja kako bih došao/došla do željenih rezultata	0	7 (6,4)	13 (11,8)	42 (38,2)	29 (26,4)	19 (17,3)	4 (4-5)
Stalno povećavam učestalost vježbanja kako bih došao/došla do željenih rezultata	0	9 (8,2)	13 (11,8)	45 (40,9)	26 (23,6)	17 (15,5)	4 (4-5)
Stalno produljujem trajanje vježbe kako bih došao/došla do željenih rezultata	2 (1,8)	19 (17,3)	17 (15,5)	33 (30)	27 (24,5)	12 (10,9)	4 (3-5)
Stalno produljujem trajanje vježbe kako bih došao/došla do željenih rezultata	9 (8,2)	32 (29,1)	29 (26,4)	16 (14,5)	16 (14,5)	8 (7,3)	3 (2-4)
Ne mogu smanjiti učestalost vježbanja	12 (10,9)	23 (20,9)	25 (22,7)	14 (12,7)	27 (24,5)	9 (8,2)	3 (2-5)
Ne mogu smanjiti intenzitet kojim vježbam	9 (8,2)	27 (24,5)	31 (28,2)	23 (20,9)	13 (11,8)	7 (6,4)	3 (2-4)

Napomena: 1 – nikada; 2 – rijetko; 3 – ponekad; 4 – često; 5 – vrlo često; 6 – uvijek; % - postotak; Me – Medijan; IQR – interkvartini raspon

Najveća razina slaganja je utvrđena su kod čestica „Puno vremena provodim vježbajući“, „Veliki dio svoga vremena provedem vježbajući“ „Veliki dio svoga vremena provedem vježbajući“ i „Vježbam dulje nego što sam namjeravao/namjeravala“ (Me = 4 (IQR = 3 - 5) (Tablica 5.).

Tablica 5. Raspodjela odgovora i deskriptivna statistika podljestvica Skale ovisnosti o vježbanju (I dio)

	Ovisnost o vježbanju						Me (IQR)
	1	2	3	4	5	6	
	Broj (%) ispitanika						
Radije bih vježbao/vježbala nego provodio/provodila vrijeme s obitelji/prijateljima	14 (12,7)	19 (17,3)	45 (40,9)	17 (15,5)	12 (10,9)	3 (2,7)	3 (2-4)
Razmišljam o vježbanju kad bih se trebao/trebala koncentrirati na školu/posao	3 (2,7)	25 (22,7)	32 (29,1)	22 (20)	25 (22,7)	3 (2,7)	3 (2-5)
Odabirem vježbanje kako ne bih morao/morala provoditi vrijeme s obitelji/prijateljima	26 (23,6)	30 (27,3)	33 (30)	12 (10,9)	9 (8,2)	0	2 (2-3)
Puno vremena provodim vježbajući	0	4 (3-6)	29 (26,4)	34 (30,9)	30 (27,3)	13 (11,8)	4 (3-5)
Većinu svoga slobodnog vremena provodim vježbaju	2 (1,8)	10 (9,1)	33 (30)	23 (20,9)	33 (30)	9 (8,2)	4 (3-5)
Veliki dio svoga vremena provedem vježbajući	0	13 (11,8)	27 (24,5)	30 (27,3)	30 (27,3)	10 (9,1)	4 (3-5)
Vježbam dulje nego što sam namjeravao/namjeravala	3 (2-7)	22 (20)	26 (23,6)	27 (24,5)	21 (19,1)	11 (10)	4 (3-5)
Vježbam dulje nego što sam očekivao/očekivala	2 (1,8)	23 (20,9)	36 (32,7)	20 (18,2)	17 (15,5)	12 (10,9)	3 (3-5)
Vježbam dulje nego što sam planirao/planirala	5 (4,5)	23 (20,9)	28 (25,5)	26 (23,6)	19 (17,3)	9 (8,2)	3 (2-5)

Napomena: 1 – nikada; 2 – rijetko; 3 – ponekad; 4 – često; 5 – vrlo često; 6 – uvijek; % - postotak; Me – Medijan; IQR – interkvartini raspon

Medijan rezultata Skale težnje za postignućem iznosi Me = 36 (IQR = 30,75 – 41,25) i Ovisnosti o vježbanju ME = 79 (IQR = 53 – 89) (Tablica 6.).

Tablica 6. Deskriptivna statistika rezultata Skale težnje ka postignućima i Skale ovisnosti o vježbanju.

	<b>Me (IQR)</b>
<b>Težnja ka postignuću</b>	36 (30,75 – 41,25)
<b>Ovisnost o vježbanju</b>	79 (53 – 89)

Napomena: Me – Medijan; IQR – interkvartilni raspon

Rezultati su pokazali kako je težnja ka postignuću nisko pozitivno povezana sa ovisnosti o vježbanju (Spermanove korelacije;  $P = 0,002$ ), odnosno što je težnja ka postignućem veća, veća je i ovisnost o vježbanju (Tablica 7.).

Tablica 7. Povezanost težnje ka postignuću sa ukupnim rezultatom ovisnosti o vježbanju i po ljestvicama skale

	<b>Težnja ka postignuću</b>	
<b>Ovisnost o vježbanju ukupno</b>	rho	0,291
	P*	<b>0,002</b>

Napomena: rho – koeficijent korelacije; P – statistička značajnost; \* Spearmanove korelacije

Rezultati su pokazali kako nema značajne razlike u težnji ka postignućima i ovisnost o vježbanju prema spolu ispitanika (Tablica 8.).

Tablica 8. Težnja ka postignućima i ovisnost o vježbanju prema spolu ispitanika

	<b>Spol</b>		<b>P*</b>
	Muško	Ženko	
	<b>Me (IQR)</b>		
<b>Težnja ka postignuću</b>	36 (29,75 – 41)	34,5 (31,25 – 43)	0,78
<b>Ovisnost o vježbanju</b>	80,5 (63 – 90)	67 (63 – 80,5)	0,12

Napomena: Me – Medijan; IQR – interkvartilni raspon; P – statistička značajnost; \* Mann Whitney test

Rezultati su pokazali kako postoji značajna razlika u težnji ka postignuću prema dobi ispitanika (Kruskal Wallis test;  $P = 0,01$ ), značajno veća težnje ka postignućima kod ispitanika u dobi od 18 do 25 godina u odnosu na ispitanike u dobi od 26 do 35 godina ( $Dunn_{bonf} < 0,05$ ) (Tablica 9.).

Tablica 9. Težnja ka postignućima i rezultati Skale ovisnosti o vježbanju i podljestvica skale prema spolu ispitanika

	<b>Dob</b>			<b>P*</b>
	18 - 25	26 - 35	36 i stariji	
	<b>Me (IQR)</b>			
<b>Težnja ka postignuću</b>	37,5 (34 – 42,75)	31,5 (26,25 – 37,75)	35 (27,5 – 43,5)	<b>0,01</b>
<b>Ovisnost o vježbanju</b>	76,5 (63 – 90)	81,5 (61,5 – 88,75)	69,5 (63,25 – 86)	0,54

Napomena: Me – Medijan; IQR – interkvartilni raspon; P – statistička značajnost; \* Kruskal Wallis test

Rezultati su pokazali kako nema značajne razlike u težnji ka postignućima i ovisnost o vježbanju prema zaposlenju ispitanika (Tablica 10.).

Tablica 10. Težnja ka postignućima i ovisnost o vježbanju prema zaposlenju ispitanika

	<b>Mjesto zaposlenja</b>				<b>P*</b>
	Zaposlen/a	Nezaposlen/a	Student	Učenik	
	<b>Me (IQR)</b>				
<b>Težnja ka postignuću</b>	34 (27 – 40)	31 (25,5 – 36,5)	37 (33,25 – 42,75)	39,5 (36,25 – 43)	0,05
<b>Ovisnost o vježbanju</b>	80,5 (63,75 – 88,25)	77,5 (72,25 – 88,25)	66 (61,5 – 89,75)	80,5 (69,75 – 84,5)	0,64

Napomena: Me – Medijan; IQR – interkvartilni raspon; P – statistička značajnost; \* Kruskal Wallis test

Rezultati su pokazali kako nema značajne razlike u težnji ka postignućima i ovisnost o vježbanju prema mjestu stanovanja ispitanika (Tablica 11.).



Tablica 11. Težnja ka postignućima i ovisnost o vježbanju prema mjestu stanovanja ispitanika

	Mjesto stanovanja			P*
	Grad	Prigradsko naselje	Selo	
	Me (IQR)			
<b>Težnja ka postignuću</b>	36 (31 – 41,25)	36,5 (29,25 – 35,75)	34 (29,25 – 35,75)	0,31
<b>Ovisnost o vježbanju</b>	79 (63 – 88)	75 (64 – 90,25)	81 (49,5 – 89)	0,82

Napomena: Me – Medijan; IQR – interkvartilni raspon; P – statistička značajnost; \* Kruskal Wallis test

Rezultati su pokazali kako nema značajne razlike u težnji ka postignućima i ovisnost o vježbanju prema stručnoj spremi ispitanika (Tablica 12.).

Tablica 12. Težnja ka postignućima i ovisnost o vježbanju prema stručnoj spremi ispitanika

	Obrazovanje				P*
	OŠ	SSS	VŠS	VSS	
	Me (IQR)				
<b>Težnja ka postignuću</b>	34 (33 – 37)	36 (29,75 – 41,25)	36 (31 – 41)	35 (27,75 – 41,25)	0,99
<b>Ovisnost o vježbanju</b>	66,5 (60,5 – 72,25)	80,5 (65,75 – 88,25)	71 (62,5 – 89,75)	81 (52,25 – 90,25)	0,33

Napomena: Me – Medijan; IQR – interkvartilni raspon; P – statistička značajnost; \* Kruskal Wallis test

Rezultati su pokazali kako postoji značajna razlika u težnji ka postignuću prema dobi ispitanika (Kruskal Wallis test;  $P = 0,02$ ), značajno je veća razina težnje za postignućima kod samaca u odnosu na ispitanike u braku ( $Dunn_{bonf} < 0,05$ ) (Tablica 13.).

Tablica 13. Težnja ka postignućima i ovisnost o vježbanju prema mjestu stanovanja ispitanika

	Bračno stanje				P*
	Udana / oženjen	U izvanbračnoj zajednici	U vezi	Samac	
	Me (IQR)				
<b>Težnja ka postignuću</b>	32 (26,75 – 40,25)	37 (24,5 – 45,5)	38 (34 – 43)	35 (29 – 43)	<b>0,02</b>
<b>Ovisnost o vježbanju</b>	73,5 (60 – 83)	66 (65,5 – 90,5)	81,5 (67,75 – 93,75)	78 (62 – 88,5)	0,23

Napomena: Me – Medijan; IQR – interkvartilni raspon; P – statistička značajnost; \* Kruskal Wallis test

Rezultati su pokazali kako nema značajne razlike u težnji ka postignućima i ovisnost o vježbanju prema bračnom statusu ispitanika (Tablica 14.).

Tablica 14. Težnja ka postignućima i ovisnost o vježbanju prema bračnom statusu ispitanika

	Broj djece				P*
	Udana / oženjen	U izvanbračnoj zajednici	U vezi	Samac	
	Me (IQR)				
<b>Težnja ka postignuću</b>	36 (31,75 – 41)	33,5 (29,5 – 44,75)	35 (29,25 – 41,25)	22 (12 – 34,5)	0,40
<b>Ovisnost o vježbanju</b>	79,5 (63 – 90)	79,5 (60 – 88)	77,5 (64,5 – 83,25)	66,5 (66 – 68,25)	0,79

Napomena: Me – Medijan; IQR – interkvartilni raspon; P – statistička značajnost; \* Kruskal Wallis test

## 5. RASPRAVA

Ispitivanje je obuhvatilo 110 sudionika različitih demografskih karakteristika, a analiza rezultata pruža uvid u njihove tendencije prema postizanju ciljeva i ovisnosti o vježbanju. U nastavku će se raspravljati o ključnim nalazima i njihovom značenju.

**Težnja k postignuću i ovisnost o vježbanju:** Ispitanici pokazuju visoku težnju ka postizanju uspjeha, što je vidljivo iz visokih medijana rezultata na skali težnje ka postignuću. Također, ovisnost o vježbanju također je visoka, što sugerira da postoji snažna veza između želje za uspjehom i potrebe za vježbanjem. Ovo je važno jer ukazuje na potencijalno pozitivnu vezu između fizičke aktivnosti i postizanja ciljeva. Različitosti u dobivenim rezultatima u težnji k postignućima prema dobi: Postoji statistički značajna razlika u težnji k postignućima prema dobi ispitanika. Mlađi ispitanici (18-25 godina) pokazuju veću težnju k postignućima u usporedbi s onima u dobi od 26 do 35 godina. Ovo može sugerirati da mladi ljudi imaju veće ambicije i motivaciju za postizanje ciljeva u odnosu na starije kolege. Nema razlike u težnji k postignućima prema spolu: Ispitanici različitog spola imaju sličnu težnju ka postignućima. Ova saznanja ukazuju na to da se želja za uspjehom ne razlikuje između muškaraca i žena u ovom uzorku. Nadalje nije pronađena razlika u težnji k postignućima prema zaposlenju, mjestu stanovanja i stručnoj spremi: Ispitanici s različitim zaposlenjima, mjestima stanovanja i razinama obrazovanja imaju slične rezultate na skali težnje ka postignućima. Ovo sugerira da ovi faktori ne utječu značajno na težnju za postizanjem ciljeva u ovom uzorku. Razlika u težnji k postignućima prema bračnom statusu: Samci pokazuju veću težnju za postizanjem uspjeha u usporedbi s osobama u braku. Ovo može ukazivati na to da bračni status može utjecati na želju za postizanjem ciljeva, pri čemu samci imaju veći naglasak na karijeri i osobnom uspjehu.

**Povezanost težnje k postignuću i ovisnosti o vježbanju:** Analiza pokazuje da postoji pozitivna povezanost između težnje k postignuću i ovisnosti o vježbanju. To znači da osobe koje teže postizanju ciljeva imaju tendenciju da budu sklonije redovitom vježbanju. Ova veza može imati pozitivan učinak na zdravlje i blagostanje ispitanika jer potiče tjelesnu aktivnost. U analizi rezultata istraživanja može se vidjeti važna veza između težnje k postignućima i ovisnosti o vježbanju te sugeriraju da su mladi, samci i oni s većom težnjom za postignućem skloniji redovitom vježbanju. Ovi nalazi mogu biti korisni za razumijevanje motivacije i ponašanja vezanih uz postizanje ciljeva i fizičke aktivnosti u populaciji.

Poljsko istraživanje provedeno je u veljači i ožujku 2018. godine među muškarcima iz Gdanjska i Bydgoszcza koji se bave judom i brazilskim jiu-jitsuom. Numerički podaci ukazuju da je ukupna motivacija za treniranje odabrane sportske discipline statistički značajno veća u grupi osoba koje se bave judom nego u grupi ljudi koji se bave BJJ. Komponente motivacije "stres" i "agresija" na statistički sličnoj razini kod oboje sportaša. Najveća razlika u komponentama motivacije između grupe džudaša i grupe BJJ nastaje kod vrijednosti "vanjski uspjeh", unutarnji uspjeh" i "moć", dok je najmanja razlika zabilježena u vrijednosti komponente motivacije "stres". Međutim, treba napomenuti da težnja džudaša za uspjehom, što se očituje kroz "vanjski uspjeh", već je bila istaknuta u ranijim studijama. Veća ukupna motivacija za trening u grupi za džudo nego u grupi za brazilsku jiu-jitsu ukazuje na pozitivan utjecaj džuda kao dijela Olimpijske sportske grupe. Sličan tijek motivacijskih profila i identične dominantne komponente motivacije ukazuju na identičan tijek procesa motivacije za prakticiranje kako džuda tako i brazilске jiu-jitsu, no ipak se odvija na različitim razinama. I trening džuda i trening brazilске jiu-jitsu daju ljudima osjećaj dobrog zdravlja i tjelesne kondicije, te osjećaj neovisnosti (25).

Sudionici ovog istraživanja uključivali su 216 sportaša brazilskog jiu-jitsua iz 25 zemalja, većinom iz SAD-a, u prosincu 2021. godine. Rezultati sugeriraju da sportaši BJJ-a pronalaze i intrinzičnu i ekstrinzičnu motivaciju za sudjelovanje na razinama višim od prosjeka. Međutim, čini se da ovi sportaši više cijene motivatore poput interesa/užitka, kompetencije i kondicije nego izgleda i društvenih aspekata. Istraživanje podržava rezultate o interesu/užitku s obzirom na nedavni porast interesa i popularnosti BJJ-a i MMA među praktikantima i gledateljima tijekom posljednjih nekoliko godina. Također, rezultati se podudaraju s fitness koristima koji su proučavani u BJJ praksi, kao što su smanjenje tjelesne masti i krvnog tlaka te poboljšanja u fleksibilnosti i kardiovaskularnom funkcioniranju, istovremeno ističući koristi u vezi s natjecanjem. Također su pronađeni rezultati koji pokazuju pozitivnu korelaciju između godina iskustva i ocjena motivacije. Sportaši koji posjeduju značajne godine kontinuiranog treninga obično su postigli viši pojas u svojem treniranju (plavi, ljubičasti, smeđi ili crni) kao simbol vještine. Da bi napredovali u novi pojas, BJJ sportaši moraju pokazati vještinu i kompetenciju u različitim tehnikama i vještinama kako bi osigurali da su kvalificirani za promociju pojasa. Dolazi do pomaka u motivaciji prema kompetenciji kako godine iskustva rastu. Visoka percipirana kompetencija kod sportaša povećava očekivanja za uspjeh, intrinzičnu motivaciju, upornost u suočavanju i prevladavanju teškoća, izlagački napor, kao što su angažman, napor za

savladavanje vještina, upornost u suočavanju s teškoćama i odabir izazovnih zadataka. Motivacija sportaša može ležati na spektru između vanjske i unutarnje motivacije, ovisno o motivatorima koji ih pokreću. Utvrđeno je da BJJ igrači imaju različite motive koji potiču njihovu motivaciju. Rezultati ovog istraživanja pokazali su da BJJ igrači cijene i vanjske i unutarnje motive, ali postoji relativna razlika među motivatorima, pri čemu je kompetencija dominantni motivator općenito i s povećanjem iskustva i razine natjecanja/sudjelovanja. S praktičnog stajališta, ovi nalazi mogu pomoći praktičarima, instruktorima i stručnjacima u njihovom pristupu treniranju i intervencijama u BJJ-u (26).

## 6. ZAKLJUČAK

Na temelju provedenog istraživanja može se zaključiti:

1. Motivacija za postignuće: Sudionici su izrazili visoku težnju prema postizanju uspjeha i napredovanju u karijeri. Također, većina njih smatra važnim biti uspješniji od drugih i brinuti se o vlastitom napretku u karijeri.
2. Ovisnost o vježbanju: Rezultati sugeriraju da sudionici pokazuju visoku razinu ovisnosti o vježbanju. Stalno povećavaju intenzitet i učestalost vježbanja kako bi postigli željene rezultate. Također, veći dio svog slobodnog vremena provode vježbajući.
3. Povezanost težnje k postignuću i ovisnosti o vježbanju: Postoji niska pozitivna povezanost između težnje k postizanju uspjeha i ovisnosti o vježbanju, što znači da sudionici koji više teže postignuću, obično imaju veću sklonost prema vježbanju.

## 7. SAŽETAK

**Uvod:** Motivacija je ključni faktor u ljudskom ponašanju, potiče nas na djelovanje i igra ključnu ulogu u postizanju ciljeva. Postignuće se temelji na postavljanju i ostvarivanju ciljeva. Brazilski jiu-jitsu (BJJ) sport, koji se razvio iz borilačke vještine, postao je izrazito popularan, osobito u MMA-u. Natjecanja BJJ-a su izazovna i zahtijevaju izvrsnu fizičku kondiciju. Razumijevanje motivacije i postavljanje ciljeva ključno je za uspjeh u ovom sportu.

**Cilj:** Ispitati povezanost između težnje k postignuću i ovisnosti o vježbanju: istražiti postoje li povezanosti između težnje za postizanjem uspjeha i ovisnosti o vježbanju te utvrditi prirodu te povezanosti, odnosno je li veća težnja za postignućem povezana s većom sklonosti prema vježbanju kod sudionika istraživanja.

**Metode:** sociodemografski upitnik i validirani psihološki upitnici, istraživanje se provodilo u vremenskom razdoblju 1.3.2023. – 1.5.2023.

**Rezultati:** Ispitivanje uključuje 110 sudionika različitih dobnih skupina i istražuje njihove tendencije prema postizanju ciljeva i ovisnosti o vježbanju. Rezultati pokazuju visoku težnju k postignuću i visoku ovisnost o vježbanju među ispitanicima. Mlađi ispitanici imaju veću težnju k postignuću od starijih, dok nema razlike između spolova, zaposlenja, mjesta stanovanja i obrazovanja. Samci pokazuju veću težnju za postizanjem uspjeha. Ovi nalazi pružaju važan uvid u motivaciju i ponašanje vezano uz ciljeve i vježbanje.

**Zaključak:** Sudionici istraživanja pokazuju visoku težnju za postizanjem uspjeha i visoku ovisnost o vježbanju. Također, postoji pozitivna veza između težnje za postignućem i ovisnosti o vježbanju.

**Ključne riječi:** Brazilski jiu jitsu; motivacija; ovisnost o vježbanju; težnja ka postignuću.

## 8. SUMMARY

### **Contribution of motivational factors to the achievement motivation of Brazilian Jiu-Jitsu athletes**

**Introduction:** Motivation is a key factor in human behaviour, driving us to take action and playing a crucial role in achieving goals. Achievement is based on setting and accomplishing goals. Brazilian jiu-jitsu (BJJ), a martial art that has become extremely popular, particularly in MMA, requires excellent physical fitness due to its challenging competitions. Understanding motivation and goal - setting is essential for success in this sport.

**Objective:** To examine the relationship between achievement motivation and exercise addiction, exploring whether there are connections between the desire for success and exercise addiction, and determining the nature of this relationship, specifically whether a stronger desire for achievement is linked to a greater inclination for exercise among research participants.

**Methods:** A sociodemographic questionnaire and validated psychological questionnaires were utilized. The research was conducted during the period from March 1, 2023, to May 1, 2023.

**Results:** The study included 110 participants of different age groups and explored their tendencies toward goal achievement and exercise dependence. The results indicate a high inclination towards achievement and a strong dependence on exercise among the participants. Younger participants show a greater inclination towards achievement compared to older ones, while there is no difference based on gender, employment, place of residence, or education. Singles exhibit a higher desire for success. These findings provide valuable insights into motivation and behaviour related to goals and exercise.

**Conclusion:** Research participants exhibit a strong desire for achievement and a high dependence on exercise. Furthermore, there is a positive correlation between the inclination for achievement and exercise dependence.

**Keywords:** Brazilian jiu-jitsu; exercise addiction; motivation; striving for achievement.



## 9. LITERATURA

1. Morris LS, Grehl MM, Rutter SB, Mehta M, Westwater ML. On what motivates us: a detailed review of intrinsic v. extrinsic motivation. *Psychol Med.* 2022;52(10):1801-1816.
2. Borah, Mayuri. Motivation in learning. *Journal of Critical Reviews.* 2020;550-552.
3. Varkaš M. Odnos narcizma, perfekcionizma, velepetorog modela ličnosti i težnje ka postignućem [Diplomski rad]. Zagreb: Sveučilište u Zagrebu, Fakultet hrvatskih studija; 2021 [pristupljeno 23.08.2023.] Dostupno na: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:111:179579>.
4. Petrisor BA, Del Fabbro G, Madden K, Khan M, Joslin J, Bhandari M. Injury in Brazilian Jiu-Jitsu Training. *Sports Health.* 2019;11(5):432-439.
5. Blomqvist Mickelsson T. Brazilian jiu-jitsu as social and psychological therapy: a systematic review. *Journal of Physical Education and Sport.* 2021(3); 1544-1552.
6. Andreato LV, Lara FJD, Andrade A. et al. Physical and Physiological Profiles of Brazilian Jiu-Jitsu Athletes: a Systematic Review. *Sports Med Open.* 2017;3(1):9.
7. Øvretveit K, Sæther S, Mehus I. Achievement goal profiles, and perceptions of motivational climate and physical ability in male Brazilian jiu-jitsu practitioners. *Archives of Budo.* 2019;14.
8. McCoach DB, Flake JK. The role of motivation. *APA handbook of giftedness and talent.* American Psychological Association. 2018;201–213.
9. Beck RC. *Motivacija: teorija i načela.* 4. izd. Jastrebarsko: Naklada Slap; 2003.
10. Miele DB, Scholer A. The Role of Metamotivational Monitoring in Motivation Regulation. *Educational Psychologist.* 2018;53:1-21.
11. Werdhiastutie A, Suhariadi F, Partiw S. Achievement Motivation as Antecedents of Quality Improvement of Organizational Human Resources. *Budimpešta International Research and Critics Institute (BIRCI-Journal): Humanities and Social Sciences.* 2020;3:747-752.
12. Wedhayanti GC, Suarni NK, Dantes N. Development of Achievement Motivation Instruments in High School Students. *Bisma.* 2020;4(2):146-153.
13. Brunstein JC, Heckhausen H. Achievement Motivation. *Motivation and Action.* 2018;221–304.

14. Castro-Sánchez M, Chacón-Cuberos R, Zurita-Ortega F, Puertas-Molero P, Sánchez-Zafra M, Ramírez-Granizo I. Emotional intelligence and motivation in athletes of different modalities. *Journal of Human Sport and Exercise*. 2018;13(2):162-177.
15. Ustun U. Participation Motivation in University Students Who Engage in Different Team Sports. *World Journal of Education*. 2018;8(3).
16. Sukys S, Tilindienė I, Cesnaitienė VJ, Kreivytė R. Does Emotional Intelligence Predict Athletes' Motivation to Participate in Sports? *Perceptual and Motor Skills*. 2019;126(2):305–322.
17. Sheehan RB, Herring MP, Campbell MJ. Associations Between Motivation and Mental Health in Sport: A Test of the Hierarchical Model of Intrinsic and Extrinsic Motivation. *Front Psychol*. 2018;8(9):707.
18. Tušak M, Čuk I, Polić M. *Strategije motiviranja v športu*. Ljubljana: Fakulteta za šport, Inštitut. 2003.
19. Kovács KE, Kovács K, Szabó F, Dan BA, Szakál Z, Moravec M, i sur. Sport Motivation from the Perspective of Health, Institutional Embeddedness and Academic Persistence among Higher Educational Students. *Int J Environ Res Public Health*. 2022;19(12):7423.
20. Parčina M. *Profesionalno sagorijevanje, motivacija i materijalizam kod košarkaša i nogometaša [Diplomski rad]*. Zadar: Sveučilište u Zadru. 2023 [pristupljeno 01.09.2023.] Dostupno na: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:162:314018>
21. Legault L. Intrinsic and Extrinsic Motivation. *Encyclopedia of Personality and Individual Differences*. 2016.
22. Tušak M, Corrado DD, Coco M, Tušak M, Žilavec I, Masten R. Dynamic Interactive Model of Sport Motivation. *Int J Environ Res Public Health*. 2022;19(7):4202.
23. Clancy RB, Herring MP, MacIntyre TE, Campbell MJ. A review of competitive sport motivation research. *Psychology of Sport and Exercise*. 2016;27:232-242.
24. Marušić M, i sur. *Uvod u znanstveni rad u medicini*. 5. izdanje. Zagreb: Medicinska naklada; 2013.
25. Wolska B, Pujszo R, Janowska P, Wojdat M, Zajac M, Pujszo M. The specificity of motivations in different combat sports and different lengths of the sports career. *Balt J Health Phys Act*. 2019;11(3):109-116.
26. Terrance T. *The Desire to Train: A Motivational Profile of Brazilian Jiu Jitsu Players*. Master's Thesis. University of Tennessee. 2021.