MOTIVERINGSTRATEGIEË VAN SPORTAFRIGTERS BINNE SUID-AFRIKAANSE KONTEKS

deur

JACOBUS GERHARDUS LE ROUX

Voorgelê ter vervulling van die vereistes vir die graad

MAGISTER SCIENTIA

In die vak

SIELKUNDE

aan die

UNIVERSITEIT VAN SUID-AFRIKA

STUDIELEIER : DR HC JANEKE

NOVEMBER 2008

“Ek verklaar hiermee dat: **'Motiveringstrategieë van sportafrigters binne Suid-Afrikaanse konteks'** my eie werk is en dat ek alle bronne wat ek gebruik het deur middel van volledige verwysings aangedui en erken het.”

J G le Roux

(Studente nommer 0233-406-2)

DANKBETUIGINGS

By die voltooing van hierdie verhandeling wil ek my opregte dank betuig teenoor:

- Dr Chris Janeke wat as my studieleier opgetree het, nie net vir sy akademiese insette nie, maar ook vir sy opregte belangstelling in die navorsingsprojek
- Me Karlien de Beer wat met die literatuur soektog gehelp het
- Prof Garfield Bester vir die skryf van die rekenaarprogram
- Me Esta de Jager vir die tegniese versorging van die verhandeling
- Dr Geesje van den Berg vir die taalversorging van die verhandeling
- My vrou Marianne en my kinders Johan en Cecile vir hulle onbaatsugtige ondersteuning

J G LE ROUX

Pretoria
November 2008

Soli Deo Gloria

Opgedra aan al ons sportafrigters wat ons kinders met soveel toewyding, liefde en geduld afrig.

MOTIVERINGSTRATEGIEË VAN SPORTAFRIGTERS BINNE SUID-AFRIKAANSE KONTEKS

deur

J G le Roux

Graad : Magister Scientia
Universiteit : Universiteit van Suid-Afrika
Studieleier : Dr H C Janeke

OPSOMMING

Die hoofdoel van hierdie ondersoekende navorsingstudie was daarop gemik om die motiveringstrategieë van sportafrigters binne Suid-Afrikaanse konteks te bepaal.

In die teoretiese ondersoek is vasgestel dat doelwitstelling en terugvoering die twee mees populêre metodes is wat deur sportafrigters ingespan word om hulle atlete te motiveer. Verskillende motiveringsteorieë sowel as die moontlike rol van hierdie teorieë binne sportverband is ook in die teoretiese ondersoek aangespreek.

In die empiriese ondersoek is die teorieë van motivering, soos in die teoretiese ondersoek belig, as vertrekpunt gebruik. ‘n Faktoranalise van die verkreë data het tot die uitkristallisering van 4 faktore, naamlik **beloning, wen, ‘n kognitiewe benadering** en **selfvertroue** gelei.

Die ANOVA prosedure wat hierna uitgevoer is, het tot die volgende bevindinge gelei: Sportafrigters verskil betekenisvol in hulle beklemtoning van die benoemde motiveringstrategieë ten opsigte van sportsoorte, geslag en of hulle formele opleiding in Sportsielkunde ontvang het of nie. Geen betekenisvolle verskille is verkry ten opsigte van die veranderlikes instansies, kwalifikasies en ervaring as sportafrigter nie.

Sleutelwoorde: Sport, sportsielkunde, sportafrigter, motivering, motiveringsteorieë, motiveringstrategieë.

MOTIVATIONAL STRATEGIES OF SPORT COACHES WITHIN THE SOUTH AFRICAN CONTEXT

by

J G le Roux

Degree : Magister Scientia
University : University of South Africa
Supervisor : Dr H C Janeke

SUMMARY

The main objective of this investigative study was to determine the motivational strategies of sport coaches within the South African context.

The theoretical investigation indicated that the setting of goals and feedback seem to be the two most popular methods used by sport coaches to motivate their athletes. Different motivational theories, as well as the possible role of these theories within the sporting realm, were addressed.

For the empirical investigation the motivational theories elucidated in the theoretical investigation, were used as point of departure . A factor analysis of the gathered data gave rise to the emergence of four motivational strategies, namely **reward, winning, a cognitive approach** and **self-confidence**. An ANOVA procedure led to the following findings: Sport coaches show meaningful differences in their accentuation of these motivational strategies based on types of sport, gender and whether they have received formal training in Sport Psychology or not. No meaningful differences were found when institutions, qualifications and experience as sport coach were considered as variables.

Keywords: Sport, sport psychology, sport coach, motivation, motivational theories, motivational strategies.

INHOUDSOPGAWE

HOOFSTUK 1
ORIËNTERING, PROBLEEM-ANALISE EN FORMULERING VAN DOELWITTE

1.1 Inleiding 1

1.2 Analisering van die probleem onder bespreking 2

1.3 Doelwitte van die ondersoek 7

1.4 Metode van ondersoek 8

1.5 Beplanning van die ondersoek 8

HOOFSTUK 2
'N LITERATUUROORSIG VAN DIE KONSEP MOTIVERING

2.1 Inleiding 9

2.2 Definisies en omskrywings van die begrip motivering 9

2.3 Die aard van motivering 12

2.3.1 Intrinsieke en ekstrinsieke motivering 12
2.3.2 Deelname motivering en prestasie motivering 17
2.3.3 Primêre en sekondêre motivering 17
2.3.4 Positiewe en negatiewe motivering 18

2.4 Teorieë oor motivering 18

2.4.1 Die attribusieteorie 20
2.4.1.1 Die kognitiewe model 22
2.4.1.2 Die sosiaal-kognitiewe modelle 24
2.4.1.3 Die funksionele model 29

2.4.2 Die prestasiebehoefte-teorie 30
2.4.3 Die selfbepalende teorie 32
2.4.4 Die drifteorie 34
2.4.5 Freud se psigo-analitiese teorie 35
2.4.6 Die humanistiese benadering 36
2.4.7 Die aktiverings- of opwekkingsteorie 37
2.4.8 Die reversieteorie 39
2.4.9 Die waardeverwagtingsteorie 40
2.4.10 Die toetsangsteorie 41
2.4.11 Die lokus van kontrole model 41
2.4.12 Interpersoonlike motiveringsteorieë 42
2.4.13 Behaviouristiese teorieë 44
2.4.14 Die onpartydigheids- of billikheidsteorie 45

2.5 Samevatting 46

HOOFSTUK 3

DIE MOONTLIKE ROL VAN DIE VERSKILLENDE MOTIVERINGSTEORIEË BINNE SPORTVERBAND

3.1 Inleiding 49

3.2 Die sportafrigter as belangrike motiveringsfaktor 49

3.3 Motiveringsteorieë en sport 59

3.4 Samevatting 66

HOOFSTUK 4
DIE EMPIRIESE ONDERSOEK

4.1 Inleiding 68

4.2 ‘n Bespreking van die navorsingsdoel 68

4.3 ‘n Bespreking van die navorsingsmetode 69

4.4 Die beplanning en ontwerp van ‘n meetinstrument 70

4.5 Seleksie van die proefpersone 73

4.6 Die insameling van data 73

4.7 Verwerking en interpretasie van die data 74

4.7.1 Profiel van die steekproef 74
4.7.2 Faktoranalise 79
4.7.3 Itemanalise 86
4.7.4 Betroubaarheid 88
4.7.5 Geldigheid van die meetinstrument 89

4.7.5.1 Inhoudsgeldigheid 90
4.5.7.2 Konstrukgeldigheid 90

4.7.6 Die ANOVA prosedure 90

4.8 Samevatting 103

HOOFSTUK 5

SAMEVATTING, GEVOLGTREKKINGS EN AANBEVELINGS

5.1 Die teoretiese ondersoek 105

5.2 Die empiriese ondersoek 107

5.3 Gevolgtrekkings 110

5.4 Aanbevelings 113

BIBLIOGRAFIE 115

BYLAAG A Vraelys 123
BYLAAG B Tabelle vir itemanalise 132

LYS VAN TABELLE EN GRAFIEK

Tabel 4.1 Motiveringsteorieë en die stellings wat hulle verteenwoordig 72
Tabel 4.2 Verspreiding van respondente volgens sportsoort wat hulle afrig 75
Tabel 4.3 Verspreiding van respondente volgens instansie waar hulle afrig 75
Tabel 4.4 Verspreiding van respondente volgens geslag 75
Tabel 4.5 Verspreiding van respondente volgens ervarings as sportafrigters 76
Tabel 4.6 Verspreiding van respondente volgens kwalifikasies as afrigters 76
Tabel 4.7 Verspreiding van respondente volgens formele opleiding in Sportsielkunde ... 77
Tabel 4.8 Verspreiding van respondente volgens informele opleiding in Sportsielkunde. 77
Tabel 4.9 Verspreiding van respondente volgens hoogste vlak van afrigting 77
Tabel 4.10 Verspreiding van respondente volgens provinsies 78
Tabel 4.11 ‘n Samevattende profiel van die steekproef 79
Tabel 4.12 Resultate van die KMO en Bartlet toetse 80
Tabel 4.13 Geroteerde faktorpatroon vir faktore 1 tot 5 82
Tabel 4.14 Itemanalise:BELONING 132
Tabel 4.15 Itemanalise: WEN 133
Tabel 4.16 Itemanalise: KOGNITIEF 134

Tabel 4.17 Itemanalise:SELFVERTROUE 135
Tabel 4.18 Itemanalise: INDIVIDUALITEIT 135
Tabel 4.19 Gemiddeldes en standaardafwykings van subskale 88
Tabel 4.20 Die Alpha betroubaarheidskoëffisiënt vir elke faktor 89
Tabel 4.21 Verskille tussen sportsoorte volgens BELONING 91
Tabel 4.22 Verskille tussen sportsoorte volgens WEN 91
Tabel 4.23 Verskille tussen sportsoorte volgens KOGNITIEF 92
Tabel 4.24 Verskille tussen sportsoorte volgens SELFVERTROUE 92
Tabel 4.25 Verskille tussen spesifieke sportsoorte volgens BELONING 93
Tabel 4.26 Verskille tussen spesifieke sportsoorte volgens WEN 94
Tabel 4.27 Verskille tussen spesifieke sportsoorte volgens KOGNITIEF 95
Tabel 4.28 Verskille tussen spesifieke sportsoorte volgens SELFVERTROUE 96
Tabel 4.29 Verskille tussen afrigtingsvlakke volgens BELONING 97
Tabel 4.30 Verskille tussen afrigtingsvlakke volgens WEN 97
Tabel 4.31 Verskille tussen afrigtingsvlakke volgens KOGNITIEF 97
Tabel 4.32 Verskille tussen afrigtingsvlakke volgens SELFVERTROUE 98
Tabel 4.33 Verskille tussen spesifieke afrigtingsvlakke volgens BELONING 98
Tabel 4.34 Verskille tussen spesifieke afrigtingsvlakke volgens WEN 99
Tabel 4.35 Verskille tussen spesifieke afrigtingsvlakke volgens KOGNITIEF 99
Tabel 4.36 Verskille tussen spesifieke afrigtingsvlakke volgens SELFVERTROUE 100
Tabel 4.37 Vergelyking van geslagte volgens BELONING 101
Tabel 4.38 Vergelyking van geslagte volgens WEN 101
Tabel 4.39 Vergelyking van geslagte volgens KOGNITIEF 101
Tabel 4.40 Vergelyking van geslagte volgens SELFVERTROUE 101
Tabel 4.41 Vergelyking van opleiding in Sportsielkunde volgens BELONING 102
Tabel 4.42 Vergelyking van opleiding in Sportsielkunde volgens WEN 102
Tabel 4.43 Vergelyking van opleiding in Sportsielkunde volgens KOGNITIEF 102
Tabel 4.44 Vergelyking van opleiding in Sportsielkunde volgens SELFVERTROUE 102
Tabel 5.1 Samevattende profiel van die steekproef 108
Tabel 5.2 Motiveringsteorieë en die stellings wat hulle verteenwoordig 109

GRAFIEK 4.1 Prinsipiele faktor analise 81

HOOFSTUK 1
ORIËNTERING, PROBLEEM-ANALISE EN FORMULERING VAN DOELWITTE

1.1 INLEIDING

Die belangrike rol van sport in die hedendaagse samelewing word deur Muller (2001, p. 1) onderstreep as hy sê: "*Sport has evolved from a part-time, extra mural activity, to an activity that can capture the world's attention..... Athletes and coaches are able to compete as a profession with considerable monetary rewards*". Sport verskaf die geleentheid aan menige persone om nie net 'n materiële bestaan te maak nie, maar ook om die podiums van die wêreld te bestyg en ewige roem en status te verwerf.

In die lewe van die atleet[1] vervul sport verskeie rolle: Eerstens verskaf dit die geleentheid tot fisiese aktiwiteite wat die ontwikkeling van fisiese vaardighede, fisiese fiksheid en die algemene gevoel van genoegdoening insluit. Sport voorsien ook 'n sosiale omgewing waarbinne nuwe vriende ontmoet word en vriendskappe gevestig word. Atlete leer om suksesvol met ander saam te werk, om respek vir ander se menings te hê en om gesag te aanvaar. Terselftertyd verskaf die beoefening van sport aan die individu die geleentheid om homself of haarself beter te leer te ken en 'n eie identiteit te vestig. Om jou te toets teen die self en teen ander, om sukses en mislukking te ervaar, om frustrasie en satisfaksie te voel, om van onsekerheid en vrees na sekerheid en waagmoed te beweeg – dit alles dra by tot die vestiging van 'n eie identiteit. Drome en fantasieë van mense word dikwels in die wêreld van sport bewaarheid, maar terselftertyd verskaf die wêreld van sport aan die deelnemer "*a meaningful laboratory experience for recognizing and dealing with reality"* (Vernacchia, McGuire & Cook, 1996, p. 8).

Sentraal in die sportwêreld van die atleet staan die afrigter. Hy of sy vervul menige funksies. So sê Vernacchia et al.. (1996, p. 9): "*The coach wears many different hats, which sometimes causes conflict and strain*". Vanuit die perspektief van die sportprogram tree hy of sy op as administrateur, personeelbestuurder, diplomaat, strateeg en taktikus.

1 Die term atleet verwys na beide spelers en atlete

Vir die atleet is hy of sy leier, vriend, voog, rolmodel, afrigter en sielkundige. Ouers verwag van afrigters om toegewyd aan hulle kinders te wees en om aan hulle die geleentheid te bied om hulle sportvaardighede te ontwikkel en ten toon te stel.

Die primêre taak van die afrigter is om sy of haar atleet te ondersteun om sekere vaardighede te bemeester. Om hierdie taak suksesvol te kan uitvoer moet die afrigter onder andere die atleet op psigiese vlak kan ondersteun, wat impliseer dat hy of sy as motiveerder kan optree. Dit beteken dat die afrigter oor bepaalde motiveringstrategieë moet beskik. Laasgenoemde vorm die kern van hierdie ondersoek. In die volgende afdeling word beoog om meer lig te werp op die sportafrigter as motiveerder en bepaalde motiveringstrategieë van sportafrigters sal ook aandag geniet.

1.2 ANALISERING VAN DIE PROBLEEM ONDER BESPREKING

Hierdie ondersoekende navorsingstudie is daarop gemik om die motiveringstrategieë van sportafrigters en *per se* die status van Sportsielkunde binne Suid- Afrikaanse konteks te belig. Die volgende navorsingsvrae word gepostuleer:

- Wat is motivering ?
- Wat is die rol van motivering en spesifiek die sportafrigter as motiveerder binne sportverband ?
- Watter motiveringstrategieë word deur sportafrigters geïmplementeer ten einde hulle atlete te motiveer?

(LW: Bogenoemde vrae word verderaan in die ondersoek meer breedvoerig bespreek. Derhalwe word op hierdie stadium met die volgende volstaan)

- Wat is motivering ?

Motivering is ‘n woord wat dikwels deur mense gebruik word, maar nie altyd duidelik verstaan word nie. So sê Roberts (1992, p. 4) *“ it is a regrettable fact that motivation is a poorly understood phenomenon in the trenches – the classroom, the auditorium, the workbench, the playing field, and so forth…. But nowhere the concept of motivation is more misunderstood than in sport”.* Motivering dek die hele spektrum van doelgerigte gedrag,

asook vele aspekte van die onbewustelike gedrag van die mens en is ‘n multidimensionele konsep wat dit juis moeilik maak om te omskryf.

Die literatuur bevat ‘n magdom omskrywings en definisies in hierdie verband. Cratty (1983, p. 48) sê byvoorbeeld motivering *“... denotes the factors and processes that impel people to action or inaction in various situations*”. Volgens Silva en Weinberg (1984, p. 171) verwys motivering *“... to the intensity and direction of behavior”.* Volgens Roberts (Le Unes & Nation, 1996, p. 149) verwys motivering na “... *those personality factors, social variables, and/or cognitions that come into play when a person undertakes a task at which he or she is evaluated, enters into competition with others, or attempts to attain some standard of excellence”*. Die studie van motivering is dus 'n soeke na veranderlikes wat verklaar waarom mense doen wat hulle doen asook die intensiteit waarmee hulle dit doen.

Die definisies van motivering wat die mees algemeen aanvaar word, is dié wat verwys na die sielkundige prosesse wat betrokke is by *die rigting, intensie en langdurigheid* van die mens se handeling (Bergin, Ford & Hess, 1993). Dit is ‘n innerlike impuls of intensie wat lei tot gedrag wat voortdurend op ‘n bepaalde doelwit gerig is. Ons kan sê motivering verskaf die energie wat mense (insluitende atlete) inspireer om hulself aan bepaalde handelinge te verbind en om met hierdie handelinge vol te hou totdat hulle doelwitte bereik is. Binne sportverband sal sulke handelinge (ook genoem prestasiegedrag) gekenmerk word deur atlete wat harder probeer, meer fokus of konsentreer, langer aanhou, meer aandag gee en verkies om langer te oefen (Roberts, 1992, p. 6).

- Wat is die rol van motivering en spesifiek die sportafrigter as motiveerder binne sportverband ?

Volgens die literatuur wil dit voorkom asof motivering dié een aspek is wat deur afrigters en atlete uitgesonder word as die belangrikste bydraende faktor tot die suksesvolle beoefening van sport (Le Roux, 1999). So sê Potgieter (2003) dat motivering die sleutel tot deelname, genot en toewyding is in fisiese aktiwiteite en sport. Roberts (1992, p. 3) beweer: *“Motivation is one of the central issues in human affairs”* wat *per se* sport sal insluit, terwyl Bull (1992, p. 6) so ver gaan om te sê*: “nothing that happens in sport is devoid of motivation in the part of sport”.* Motivering stimuleer oefensessies en lei tot

verhoogde betrokkenheid en toegewydheid van die atleet . Ons kan tereg postuleer dat motivering ‘n sentrale plek in die beoefening van sport moet inneem.

In die middelpunt van alle sportbedrywighede is die afrigters: *“...men and women who form the nucleus, giving life to the sport experience”* (Vernacchia et al.., 1996, p. 3). Sportafrigters speel die belangrikste rol in die belewing van sukses of mislukking, bevrediging of frustrasie, vreugde of teleurstelling in die sportervaringe van atlete. Om afrigter te word is 'n doelwit of droom wat vir baie bewaarheid word. Om afrigter te wees, beteken om oor verskeie vaardighede, vermoëns, kennis en wysheid te beskik, om ontvanklik te wees en om begrip te hê en om aangespoor te word deur 'n emosionele toewyding aan sport, die self en aan ander. Om afrigter te word vereis nie 'n superwese nie, maar dis ook nie vir elkeen beskore om afrigter te wees nie. Alhoewel afrigters uit alle sfere van die samelewing kom, deel hulle 'n trots en entoesiasme vir sport, vir hulle rol as afrigter en boweal, vir hulle atlete. Die belangrike rol van sportafrigters in die gemotiveerdheid van hulle atlete kan nie onderskat word nie.

Gemotiveerde gedrag by atlete kan geaktiveer word deur die effektiewe gebruik van bepaalde komponente binne ‘n sportopset. Die afrigter daarenteen, kan betekenisvol bydra tot die motiveringspotensiaal van ‘n sportomgewing deur die toevoeging van bronne en die frekwensie van positiewe versterkers (Rushall, 1982, p. 13).

Rushall (1982, p. 6) beklemtoon die belangrike rol van die sportafrigter in die motivering van atlete met die volgende aanhaling: *“It is commonly assumed that the coach is the most significant source of motivation in the sporting environment”.* Goldfarb (Massengale, 1975, p. 327) onderskryf die voorafgaande as hy beweer*: “ The highly motivated coach represents the means for producing highly motivated athletes…”* Massengale (1975, p. 327) beweer verder dat atlete se psigologiese motivering hoofsaaklik van die afrigter kom. Die afrigter herken en verstaan basiese individuele verskille en kan dit inspan om maksimale prestasie van elke atleet te verkry. In aansluiting hierby merk Huddleston en Ahrabi-Fard (1995, p. 209) op dat die suksesvolle motivering van atlete spesifieke kennis van sekere individuele veranderlikes vereis, soos byvoorbeeld of atlete daarop ingestel is om óf die kwaliteit van hulle prestasies te verbeter óf om te wen. Hierdie kennis word gewoonlik deur die afrigter in sy of haar terugvoering aan die atleet oorgedra.

- Watter motiveringstrategieë word deur sportafrigters geïmplementeer ten einde hulle atlete te motiveer ?

Sportafrigters maak van verskeie metodes (strategieë) gebruik om hulle atlete te motiveer. Die mees algemene metode wat gebruik word is sekerlik die metode van beloning. Dit sluit dinge soos toerusting in wat aan atlete verskaf word, asook trofeë, geld, goeie kontrakte en gratis verblyf. Selfs oorsese reise word na ‘n suksesvolle seisoen gereël. Hierdie vorm van motivering sluit sterk aan by die bevrediging van biologiese behoeftes. Ander probeer oefensessies genotvol en interessant te maak deur van variasies en afwisseling gebruik te maak. In ekstreme gevalle is daar selfs afrigters wat daarvan oortuig is dat dreigemente en strafmaatreëls gepaste wyses van motivering is (Le Roux, 1999).

Op ‘n meer gesofistikeerde vlak vind ons die afrigters wat (bewustelik of onbewustelik) hulle metodes van motivering (strategieë) skoei op bepaalde teorieë van motivering. Enkele voorbeelde word vervolgens bespreek.

- Sommige afrigters beklemtoon die belangrikheid van denke (gedagtes) as motiveerder in sport. Hulle sal byvoorbeeld hulle atlete aanmoedig om positief oor hulle eie vermoëns te dink en atlete word oortuig dat hulle sukses kan behaal as hulle in hulself glo. Hierdie afrigters sal leesstof oor motivering aan hulle atlete voorsien en motiveringsprekers nooi om hulle atlete toe te spreek. Die kognitiewe teorieë oor motivering onderskryf hierdie wyse van motivering (Le Unes & Nation, 1996).

- In sport kan twee kategorieë atlete onderskei word naamlik diegene wat hoofsaaklik *taak-georiënteerd* is en diegene wat hoofsaaklik *ego-georiënteerd* is. Eersgenoemde groep word gemotiveer deur ‘n bepaalde taak of doelwit wat hulle wil bemeester. Die hoogspringer stel vir homself of haarself ‘n bepaalde hoogte wat hy of sy wil spring of die naelloper het ‘n spesifieke tyd in gedagte wat hy of sy wil hardloop. Dit dien as die belangrikste bron van motivering vir hierdie tipe atleet. Die ego-georïenteerde atleet daarenteen is daarop ingestel om te wen. Ekstrinsieke beloning is vir hierdie atlete belangrik. Dit dien as bron van motivering vir hulle. Sportafrigters maak soms van hierdie verskynsels gebruik om hulle atlete te motiveer. Hierdie wyse van motivering word ondersteun deur die prestasiebehoefteteorie (Woolfolk 1993; Le Unes & Nation, 1996; Covington, 2000; Steenkamp, 2001).

- Sportafrigters gebruik ook die komponent van selfvertroue om hulle atlete te motiveer. Atlete moet leer om vertroue te hê dat hulle wel oor die vermoëns beskik om ‘n bepaalde taak te verrig. Dit kan gedoen word deur die positiewe insette van belangrike ander persone, die stel van realistiese doelwitte en konsekwente terugvoering van die afrigter. Die selfeffektiwiteitsteorie oor motivering sal hierdie wyse van motivering ondersteun (Le Unes & Nation, 1996; Nichols & Steffy, 1999; Tollefson, 2000).

- Die selfbepalende motiveringsteorie (Ryan & Couchman, 1999; Vallerand & Losier, 1999; Steenkamp, 2001) onderskei drie basiese behoeftes wat belangrik skyn te wees vir motivering, naamlik ‘n behoefte aan kompetensie, ‘n behoefte aan outonomie en ‘n behoefte om aan ‘n groep te behoort. Sportafrigters wat bewustelik of onbewustelik op hierdie teorie sou steun om hulle atlete te motiveer, sal ‘n gevoel van *“behoort aan”* by hulle atlete skep deur onder andere spanbouprаatjies te hou, uitstappies te reël en ‘n persoonlike, vertroulike verhouding met atlete op te bou. Hulle sal ook outonomiese besluitneming by hulle atlete aanmoedig, soos die persoonlike stel van doelwitte en die reël van oefentye. Hierdie afrigters sal ook kontroleer of hulle atlete genoegdoening put uit hulle sportdeelname en of hulle ‘n gevoel van kompetensie ervaar.

- Die negatiewe opvattings wat (nog) oor besoeke aan sielkundiges bestaan, bring heelwaarskynlik mee dat relatief min sportafrigters van die dienste van sportsielkundiges gebruik maak om hulle atlete te motiveer. Dié wat dit wel doen, ondersteun (bewustelik of onbewustelik) die psigo-analitiese teorie van Freud oor motivering (Gericke, 1991, p. 20). Volgens hierdie teorie word motivering verklaar of verstaan aan die hand van onvoltooide wense uit die verlede se aandrang om vervulling en voltooiing in die hede (Gericke, 1991). Hierdie sportafrigters vra vrae oor bepaalde gedragspatrone by sy of haar atlete en sal daarvan bewus wees dat gebeure in die verlede van sy of haar atlete ‘n invloed kan uitoefen op hulle huidige vlak van motivering. Hulle sal daarvan bewus wees dat die psigiese toestand van atlete hulle gedragspatrone kan beïnvloed en sal (indien hulle nie self oor die nodige kundigheid beskik nie) sportsielkundiges as mede-motiveerders van hulle atlete inspan.

- Atlete neem óf self verantwoordelikheid vir wat op die sportveld gebeur (met ander woorde hulle soek byvoorbeeld nie verskonings vir ‘n nederlaag nie) óf hulle blameer eksterne faktore soos die beslissings van die skeidsregter of slegte weerstoestande. Die literatuur verwys na ‘n interne of eksterne lokus van kontrole wat voortvloei uit die lokus van kontrole motiveringsmodel (Rotter in Le Unes & Nation, 1996). Afrigters wat hierdie model ondersteun sal byvoorbeeld hulle atlete aanmoedig om self verantwoordelikheid vir hulle sportvertonings te aanvaar (interne lokus van kontrole) of hulle sal saam met hulle atlete verskonings vir swak prestasies of vertonings soek (eksterne lokus van kontrole).

In hoofstukke 2 en 3 word die rol van motiveringstrategieë binne sportverband breër omskryf.

1.3 DOELWITTE VAN DIE ONDERSOEK

Die literatuur reflekteer geen inligting oor bepaalde motiveringstrategieë wat deur Suid-Afrikaanse sportafrigters toegepas word nie (vergelyk hoofstuk 2). Derhalwe blyk dit geregverdig te wees om ‘n ondersoek in hierdie verband te loods. Dit sal dan ook die primêre doelwit van hierdie ondersoek wees. Ten einde die primêre doelwit te verwesenlik, word enkele sekondêre doelwitte gestel:

- Hoe word motivering in die literatuur omskryf en gedefinieer ?
- Watter vorme van motivering bestaan ?
- Watter rol vertolk die sportafrigter in sport en spesifiek as motiveerder ?
- Watter motiveringsteorieë word in die literatuur gereflekteer ?
- Hoe sou hierdie teorieë in sport geïmplementeer kon word ?

In hoofstuk 4 word die navoringsdoel verder omskryf.

1.4 METODE VAN ONDERSOEK

'n Teoretiese sowel as empiriese ondersoek word gedoen. In die teoretiese ondersoek sal die konsep *motivering* belig word. Spesiale aandag sal verder aan motiveringsteorieë gegee word. Die rol van die sportafrigter as motiveringsfaktor sal ook bespreek word.

In die empiriese ondersoek sal gepoog word om op praktiese wyse vas te stel watter motiveringstrategieë deur Suid-Afrikaanse sportafrigters gebruik word om hulle atlete te motiveer. Die fynere details van die empiriese ondersoek word in hoofstuk 4 breedvoerig bespreek.

1.5 BEPLANNING VAN DIE ONDERSOEK

- Hoofstuk 1 dien as oriënteringshoofstuk. Die onderhawige probleem is van nader ondersoek. Die aard van motivering, die rol daarvan in sport en die rol van die sportafrigter as motiveerder is vlugtig aangeraak. Die bewustelike of onbewustelike implementering van motiveringsteorieë deur sportafrigters geniet ook aandag.

- Hoofstuk 2 word gewy aan 'n beskrywing van die aard van motivering en die tipes motivering wat bestaan. Verskillende teorieë van motivering word ondersoek.

- In hoofstuk 3 word gekyk na die rol van die sportafrigter as motiveerder en na die moontlike wyses waarop die teorieë van motivering in sport geïmplementeer kan word.

- Hoofstuk 4 handel oor die beplanning en uitvoering van die empiriese ondersoek. Sake wat hieronder sorteer is die bespreking van die navorsingsdoel en die navorsingsmetode, die beplanning en ontwerp van 'n meetinstrument, die seleksie van proefpersone, die insameling van data en die verwerking en interpretasie van die resultate.

- Hoofstuk 5 word gewy aan 'n samevatting van die teoretiese sowel as empiriese ondersoeke, die belangrikste gevolgtrekkings en sekere aanbevelings aan sportafrigters.

HOOFSTUK 2
‘N LITERATUUROORSIG VAN DIE KONSEP MOTIVERING

2.1 INLEIDING

Deur die verkenning van die werklikheid word teorieë geformuleer, en deur die implementering van die verskillende teorieë word die werklikheid verder verken. Aangesien hierdie studie handel oor die motiveringstrategieë van sportafrigters, blyk dit geregverdig te wees om teorieë oor motivering as vertrekpunt te neem ten einde die verskynsel van motiveringstrategieë verder te ondersoek. In hierdie hoofstuk word gepoog om die begrip motivering kortliks aan die hand van beskikbare bronne te omskryf. Verder word enkele teorieë oor motivering bespreek. In die daaropvolgende hoofstuk word die verband wat hierdie teorieë met sport het, uitgelig. Die rol van die verskillende teorieë in moontlike motiveringstrategieë van sportafrigters sal ook beklemtoon word.

2.2 DEFINISIES EN OMSKRYWINGS VAN DIE BEGRIP MOTIVERING

Motivering is ‘n populêre woord wat dikwels gebruik word, maar nie altyd duidelik verstaan word nie. Dit is afgelei van die Latynse begrip *movere* wat beteken “om te beweeg” en handel oor faktore wat die individu beweeg om sekere dinge op ‘n sekere manier te doen. Motivering dek die hele spektrum van doelgerigte gedrag, asook vele aspekte van die onbewustelike gedrag van die mens en dit is juis hierdie multi-dimensionele aard van motivering wat dit moeilik maak om te bestudeer en te bestuur (Gericke, 1991, p.18).

Volgens Roberts (1992, p. 5) word daar oor die algemeen in die literatuur na motivering verwys as bepaalde persoonlikheidsfaktore, sosiale veranderlikes en/of kognisies wat in werking tree wanneer ‘n persoon ‘n taak onderneem waarin hy of sy beoordeel word, of wanneer iemand in kompetisie tree of probeer om sekere standaarde van uitnemendheid te handhaaf. Dit word aanvaar dat die individu verantwoordelik is vir die uitslag van die taak en dat ‘n bepaalde vlak van uitdaging in die taak ingebou is. Binne sportkonteks verwys

motivering na die kanalisering van energie wat die atleet in staat stel om sy of haar sporttaak uit te voer (Gericke, 1991, p. 18).

Die definisie (s) van motivering wat die mees algemeen aanvaar word, is dié wat verwys na die sielkundige prosesse wat betrokke is *"in the direction, vigor, and persistence of behavior"* (Bergin, Ford & Hess, 1993, p. 437). Die meeste definisies van motivering beklemtoon een of meer van bogenoemde prosesse of aspekte. So beskryf die drifteorie byvoorbeeld motivering as 'n proses waarin verskillende biologiese behoeftes ons aandryf tot handelinge wat hierdie behoeftes gaan bevredig (Baron, 1995), terwyl Hamacheck (1995, p. 76) motivering beskryf as die *"engine that powers and directs behavior".* Green (Gericke, 1991, p. 31) beskryf motivering *"as something that prompts a person to act in a certain way"*. Dit is 'n innerlike impuls of intensie wat lei tot gedrag wat voortdurend op 'n bepaalde doelwit gerig is. Ook Bird en Cripe (1986, p. 219) beweer motivering is enigiets wat die individu tot handeling aanspoor, en hierdie handeling word gereflekteer in die seleksie, intensiteit en volhoubaarheid van gedrag.

Met die klem meer op die *wil* om iets te doen, definieer Ackerman en Woltz (1994, p. 487) motivering as die konatiewe prosesse wat geïnduseer word deur die teenwoordigheid van 'n eksterne aansporing tot aksie of handeling. Ook Kurtz-Costes en Schneider (1994, p. 199) beklemtoon die konatiewe aspekte as hulle motivering definieer in terme van *"the will to do something*".

Tradisioneel is alle interne motiveringsveranderlikes beskou as persoonlike kenmerke, dit wil sê die persoon se oriëntasie ten opsigte van doelwitte word bepaal deur interne eienskappe wat stabiel bly, ongeag die tipe aktiwiteit of taak. Dit staan bekend as die *trek* benadering.Teenswoordig word motivering ook erken as 'n *staat of toestand*, dit wil sê die persoon se doelwitoriëntasie word ook deur eksterne faktore beïnvloed (Steenkamp, 2001, p. 108). Steenkamp (p. 108) beskryf motivering as 'n kombinasie van die trek-benadering (wat verwys na 'n inherente disposisie om sekere doelwitte te verkies teenoor ander) en die staat-benadering (motivering is die reaksie op situasie-stimuli). Voorbeeld: 'n Persoon studeer vir 'n toets omrede daar 'n aangebore behoefte is om te presteer (trek-benadering) of omdat die persoon gestraf kan word ingeval van mislukking (staat-benadering). Motivering is dus 'n psigologiese proses wat 'n kombinasie van die trek- en staat-benadering is en wat die emosie, die kognisie en die wil insluit. Die sterkte van

laasgenoemde drie faktore gaan bepaal tot *watter handelinge* persone hulle gaan wend, hoe *hard* hulle gaan probeer om in hierdie handelinge te slaag en tot watter mate hulle met hierdie handelinge *gaan aanhou*.

Elliot (1999, p. 170) volg ‘n effense ander perspektief en beskryf motivering in terme van ‘n *toenadering-vermydingstendens* (an approach-avoidance tendency). Volgens die toenaderingsbenadering word gedrag aangevuur of gerig deur positiewe of aanloklike gebeure of moontlikhede, terwyl gedrag volgens die vermydingsbenadering, gestig of gerig word deur negatiewe of ongewenste gebeure of moontlikhede. Volgens prestasiemotivering word die verskil tussen toenadering en vermyding beskryf as die neiging om sukses na te streef of om mislukking te vermy (Elliot, 1999, p. 171). (Sien ook later die teorieë oor motivering). Navorsing het aangetoon dat die toenadering- en vermydingstendense verbind kan word met onafhanklike motiveringsisteme wat onderskeidelik in die linker en regter frontale gedeeltes van die serebrale korteks gevind word (Elliot, 1999, p. 171). Elke persoon het dus twee onafhanklike maar interaktiewe disposies ten opsigte van motivering - ‘n sukses oriëntering en ‘n mislukking-vermyding oriëntering.

Dit is die siening van Kremer en Scully (1994, p. 150) dat gemotiveerdheid of die poging(s) wat iemand bereid is om aan te wend, sal afhang van

- die oortuiging dat prestasie deur verhoogde inspanning beïnvloed sal word
- die oortuiging dat ‘n toename in prestasie in verhoogde vergoeding gereflekteer sal word
- die waarde wat hy/sy op die verwagte interne of eksterne vergoeding plaas.

Samevattend kan motivering binne sportverband omskryf word as die sleutel tot *deelname, genot en volharding* in fisiese en sportaktiwiteite. Motivering bepaal deelname aan sport ten opsigte van: *rigting* (soos die keuse van of vermyding van ‘n spesifieke sportaktiwiteit), *intensiteit* (hoe hard daar in hierdie sportaktiwiteit probeer gaan word) en *volharding (*hoe lank daar met hierdie sportaktiwiteit aangehou gaan word).

Vervolgens sal die aard van motivering kortliks bespreek word.

2.3 DIE AARD VAN MOTIVERING

Verskeie vorme van motivering word onderskei, soos intrinsieke en ekstrinsieke motivering, primêre en sekondêre motivering en negatiewe en positiewe motivering. Uit die volgende bespreking word ‘n onderlinge verband en selfs ooreenkomste tussen die verskillende vorme duidelik.

2.3.1 Intrinsieke en ekstrinsieke motivering

Hierdie twee vorme van motivering is sekerlik die bekendste en word die mees algemeenste gebruik. Alhoewel motivering gewoonlik gedefinieer word as die interne prosesse wat gedrag aktiveer, rig en handhaaf (Baron, 1995, p. 335), word mense ook beweeg om te handel volgens impulse uit die omgewing, en daarom word ‘n onderskeid tussen eksterne en intrinsieke vorms van motivering gemaak.

Intrinsieke (interne) motivering

Wanneer ‘n aktiwiteit (intern of ekstern) op sigself bevredigend is en nie afhanklik van eksterne vergoeding is nie, verwys ons na *interne motivering* (Murphy & Alexander, 2000, p. 28). Hierdie tipe motivering ontstaan spontaan as gevolg van intrinsieke nuuskierigheid, belangstellings en ‘n strewe na groei of ontwikkeling. Sodoende word ‘n “natuurlike krag” geskep wat leer en ontwikkeling stimuleer in die afwesigheid van eksterne vergoeding en gebeurlikhede (Reeve, 1996, p. 6). Intrinsieke motivering word verder deur Steenkamp (2001, p. 109) beskryf *“as the inherent tendency to seek out novelty and challenge to extend and exercise one’s capacities, to explore and to learn”.* Hierdie definisie beklemtoon ook die inherente of aangebore eienskap van intrinsieke motivering om te soek na die uitdagende en die nuwe met die doel om selfaktualisering te bereik. Steenkamp (2001, p. 111) koppel ook intrinsieke motivering aan

- die begeerte om uitdagings te soek en te oorwin
- ‘n psigo-akademiese behoefte om beheer oor besluite te hê
- die behoefte om dinge te doen wat mense suksesvol laat voel
- die strewe om van iets groter as die self deel te wees

- ‘n behoefte om goed oor die self te voel
- ‘n behoefte om plesier (genot) in dit wat gedoen word (betrokkenheid en stimulering) te vind.

Brophy (1999, p. 75) stem ooreen *en* verskil tot ‘n mate met die voorafgaande beskrywings van intrinsieke motivering deur te beweer dat die *waarde aspekte* van motivering belangriker is vir die intrinsiek gemotiveerde persoon as die *aspekte van verwagting.* ‘n Persoon sal byvoorbeeld betrokke raak by ‘n aktiwiteit vanweë die waarde van die ervaring of vaardigheid of kennis wat verkry word (waarde aspek) sonder om noodwendig sukses te verwag (verwagting aspek).

Kenmerkend van intrinsiek gemotiveerde gedrag is die feit dat dit aanleiding gee tot gevoelens van kompetensie (bevoegdheid) of mededinging en selfdeterminasie. Selfs nadat die doelwit bereik is, is daar nog gevoelens van mededinging (onversadiging), in teenstelling met eksterne gemotiveerde gedrag waar die bereiking van die doelwit (beloning) lei tot versadiging (Bakker, Whiting & Van der Brug, 1990, p. 21). ‘n Tweede kenmerk van intrinsiek gemotiveerde gedrag is die feit dat die persoon *beheer* het oor sy of haar gedrag. Dié persoon se gedrag is onafhanklik van wat ekstern gebeur en dit waaroor die persoon geen beheer het nie. Dié persoon beskik oor ‘n interne lokus van kontrole, wat ‘n belangrike rol speel in sportdeelname. So ‘n atleet of speler slaag daarin om te bly fokus op dit waaroor hy of sy beheer het (byvoorbeeld tegniese vermoëns) en word nie ontwrig deur faktore waaroor hy of sy geen beheer het nie, byvoorbeeld swak beslissings deur die skeidsregter.

Sekere faktore *versterk* of *ondermyn* intrinsieke motivering. Van die dinge wat intrinsieke motivering versterk is

- sosiaal-kontekstuele handelinge soos toekennings of pryse wat gevoelens van kompetensie (bevoegdheid) bevorder
- as die persoon beheer behou oor sy of haar handelinge
- ‘n gevoel van sekuriteit en om te behoort aan (Steenkamp, 2001, p. 110).

As ‘n persoon egter beleef dat sy of haar handelinge deur eksterne kragte soos dreigemente, opdragte en afsnypunte gekontroleer word, neem selfbepaling (outonomie) af en word intrinsieke motivering geïnhibeer. Ook by kinders word hierdie intrinsieke meganismes aan bande gelê deur sosiale verwagtings en eise om betrokke te raak en verantwoordelikheid te aanvaar vir aktiwiteite wat nie interessant is nie, maar wat instrumenteel is in die onderhandelinge van die norme en waardes van die gemeenskap. Die aktiwiteite maak dus vir die volwassenes sin, maar nie noodwendig vir die kind nie (Hauser-Gam, 1998, p. 67). Bakker et al. (1990, p. 22) noem ook ‘n interessante rede waarom intrinsieke motivering kan ”verdwyn”: Indien twee moontlike oorsake van gedrag teenwoordig is (intrinsiek en ekstrinsiek), gee die persoon prioriteit aan die een wat makliker verifieerbaar is (wat gewoonlik eksterne vergoeding is). Die beginsel van *vermindering of afslag* (discounting principle) is hier ter sprake. Die belangrikheid van interne faktore word verminder (discounted) omdat eksterne faktore voldoende is om gedrag te inisieer.

Ekstrinsieke (eksterne) motivering

Soos die term aandui, word *eksterne motivering* van ‘n bron (of bronne) buite die persoon gevoed. Reeve (1996, p. 6) verwys na eksterne motivering as *“…an environmentally created reason to carry out an action”*. Eksterne motivering word aangeblaas deur die antisipering en verwagting van een of ander vorm van vergoeding deur ‘n eksterne bron (Hamacheck, 1995, p. 278). Anders gestel, as die beoogde prestasie van ‘n aktiwiteit aangedryf word deur die verwagting om persoonlik uit ‘n eksterne bron (soos om ‘n prys te wen) vergoed te word, is eksterne motivering ter sprake.

Steenkamp (2001, p. 111) onderskei verskeie vorms van motivering na aanleiding van die graad wat dit (die eksterne motivering) selfregulerend (outonoom) is:

- *Eksterne regulering*: Hierdie sluit aan by die tradisionele siening van eksterne motivering, naamlik die persoon voer ‘n aksie of handeling uit om ‘n eksterne eis te bevredig of om eksterne vergoeding te verkry.

- *Na-binne-gerigte regulering* : Dié persoon voer ‘n handeling uit om ‘n gevoel van selfagting te behou. Alhoewel die handeling intern gereguleer word, is dit in reaksie op eksterne druk om waardig te wees in die oë van betekenisvolle ander en om byvoorbeeld skuld- en angsgevoelens te vermy.

- *Geïdentifiseerde regulering*: Dié persoon voer ‘n handeling uit omdat hy of sy met die waarde van die handeling identifiseer tot so ‘n mate dat hy of sy verantwoordelikheid aanvaar vir die regulering van die handeling. Kontrole skyn inherent te wees, maar gedrag is gerig om aan te pas by eksterne of sosiale norme.

- *Geïntegreerde regulering*: Hierdie vorm van regulering ontstaan wanneer geïdentifiseerde regulering ‘n geïntegreerde en geassimileerde deel van die self word. Die handeling word nie net vir die plesier uitgevoer nie, maar ook om eksterne waarde (soos sosiale aanvaarding) te verkry.

Dit dien op hierdie stadium sinvol te wees om kortliks na die *verwantskap* tussen intrinsieke en ekstrinsieke motivering te kyk. Alhoewel intrinsieke motivering as die “ideale” vorm van motivering beskou word, “*because it is self-starting, self-perpetuating and requires only an inward interest to keep the motivational machinery going”* (Hamacheck, 1995, p. 278), is daar tye wanneer aktiwiteite inherent vervelig is en nie beloning op sigself bied nie. Eksterne stimulering (motivering) is dan nodig. Ons moet egter aanvaar dat die beste resultate afhang van die teenwoordigheid van beide ekstrinsieke en intrinsieke motivering. Die potensiaal vir intrinsieke betrokkenheid bestaan parallel met die potensiaal om op eksterne belonings te reageer.

Dit word algemeen aanvaar dat ekstrinsieke beloning intrinsieke motivering laat afneem, veral as die persoon oortuig is dat sy of haar handelinge ekstern gekontroleer of beheer word (Ryan & Couchman, 1999, p. 416), maar wanneer mense se handelinge aanleiding gee tot gevoelens van bevoegdheid en selfstandigheid, sal intrinsieke motivering nie afneem nie, selfs al is daar sprake van eksterne beloning (Baron, 1995, p. 353).

Die invloed van eksterne versterking op intrinsieke motivering hou dus verband met die aard van kontrole (met ander woorde is dit deur die persoon self of deur ‘n eksterne agent). De Charms (Bakker et al., 1990, p. 22) stel die hipotese dat *”…increasing external reinforcement will lead to a person perceiving his behaviour as being under the control of the reinforcement and this, in turn, results in a decrease in intrinsic motivation”.* ‘n Uitstekende voorbeeld hiervan is die volgende verhaaltjie (vry vertaal uit Bakker et al., p. 22):

'n Ou man wat alleen gebly het, is elke middag gesteur deur seuns wat baie lawaai in die straat gemaak het. Op 'n dag het hy hulle ingeroep en aan hulle gesê dat hy gek daarna is om na hulle te luister en dat hy hulle sal betaal as hulle elke dag soveel lawaai as moontlik voor sy huis kom maak. Die seuns was natuurlik heel ingenome hiermee en kon nie wag vir die volgende dag nie. Na 'n middag se uitbundige lawaai het die ou man hulle betaal (sê maar R5.00 elk) met die belofte dat hulle die volgende dag terug sal wees wees. So gesê, so gedaan. Weer die lawaai, maar toe die ou man moes betaal, kon hy elk net R3.00 gee want, volgens hom, het hy nie genoeg geld gehad nie. Nogtans het hulle beloof om weer die volgende dag terug te kom, maar hierdie slag kon die ou man hulle net elk R2.00 gee, en, het hy aan hulle gesê, die volgende dag sou hy hulle net elk R1.00 kon gee, want sy geld was op. Die reaksie? Die seuns was baie die josie in en het geweier om die volgende dag terug te kom, want dit was, volgens hulle, nie die moeite werd om 'n hele middag te lawaai vir slegs R1.00 nie!!

Bakker et al. (1990, p. 26) waarsku egter teen vereenvoudigde veralgemenings om die volgende redes:

- intrinsieke en ekstrisieke motivering is dikwels nou verweef, byvoorbeeld 'n persoon wat aan sport deelneem ter wille van die genot (intrinsiek), maar ook ter wille van vergoeding (ekstrinsiek);

- ekstrinsieke motivering (soos beloning) kan 'n kontrolerende sowel as informatiewe funksie hê wat die invloed op intrinsieke motivering bepaal. 'n Goeie voorbeeld van die kontrolerende invloed wat eksterne motivering op intrinsieke motivering het, is die bogenoemde verhaaltjie van die ou man en die seuns waar intrinsieke motivering afgeneem het as gevolg van ekstrinsieke motivering. Die informatiewe invloed kan soos volg verduidelik word: Gestel 'n atleet wen 'n wedloop en hoor dat hy of sy 'n baie goeie tyd aangeteken het (informatief). Hierdie inligting lei daartoe dat die atleet gretig is om harder te oefen en beter te presteer (verhoogde intrinsieke motivering).

Vervolgens word nog enkele tipes motivering kortliks beskryf.

2.3.2 Deelname motivering en prestasie motivering

Volgens Potgieter (2003, p. 9-33) neem persone om twee basiese redes aan sport deel, naamlik ter wille van die genot daarvan (interne motivering) en om te presteer (eksterne motivering). ‘n Eenvoudige verklaring vir gemotiveerde gedrag is dat mense geneig is om dinge te doen wat hulle intrinsiek aangenaam vind. Dit staan bekend as *sielkundige hedonisme*. Kinders hardloop, spring en swem vir die intrinsieke genot daarvan en die intrinsieke plesier wat hulle uit fisiese aktiwiteite put. In die soeke na komplekse sielkundige verklarings vir gemotiveerde gedrag, word die intrinsieke waarde van beweging, kompetisie en gevoelens van voortreflikheid dikwels uit die oog verloor.

Prestasie motivering het te doen met gedrag in prestasie situasies. In ‘n prestasie situasie word ‘n individu se gedrag (prestasie) met een of ander standaard van voortreflikheid vergelyk. Hierdie standaard kan persoonlik (vorige prestasie), normatief (gestandaardiseerde tabelle) of omgewingsgerig (baan of opponent) wees. Sommige individue voel aangetrokke tot situasies waar prestasie en mededinging belangrik is; ander ervaar dit as onaangenaam en probeer dit vermy.

2.3.3 Primêre en sekondêre motivering

Cox (Bull, 1992, p. 8) onderskei tussen bogenoemde twee tipes motivering. *Primêre motivering* word afgelei van die aktiwiteit self. Om byvoorbeeld die bal akkuraat en met beheer in tennis of muurbal te slaan, lei tot primêre motivering omdat die oomblik van impak met die bal nie afhanklik is van ‘n ander persoon nie. Dit sou verklaar waarom individue soos langafstandatlete, gholfspelers en bergklimmers en baie gewone werkers vir ure alleen kan oefen of werk, want *”many derive considerable satisfaction from solo practice for its own sake”* (Bull, 1992, p. 8). (Vergelyk met sielkundige hedonisme).

Sekondêre motivering volg as ‘n direkte afleiding van primêre motivering. Enige vorm van beïnvloeding buiten dit wat direk met aktiwiteit-betrokkenheid geassosieer word, is ‘n sekondêre bron(of bronne) van motivering. Hieronder sorteer die afrigter, ouers, porture, toeskouers, pryse, trofeë, ensomeer. Om deel van die span te wees, dien ook as sekondêre motivering vanweë aandag en kameraadskap wat teenwoordig is. Die

eenvoudige vraag om primêre motivering te identifiseer, is die volgende: *"When all obvious sources of secondary motivation are removed, does the person concerned continue with the activity?"* (Bull, 1992, p. 8).

Samevattend kan gesê word dat primêre en sekondêre motivering in wese ooreenstem met intrinsieke en ekstrinsieke motivering onderskeidelik. Myns insiens word die verskil gevind in die simplistiese wyse waarop tussen primêre en sekondêre tipes van motivering onderskei word. Die afrigter kan byvoorbeeld sekondêre (ekstrinsieke) motivering verteenwoordig, maar sy of haar invloed op die atleet se intrinsieke motivering word nie verminder wanneer die afrigter afwesig is nie.

2.3.4 Positiewe en negatiewe motivering

Primêre en sekondêre bronne van motivering kan positief of negatief wees (Bull, 1992, p. 9). Dikwels is dit beide, maar nie altyd op dieselfde tydstip nie. 'n Atleet kan óf goed (primêr positief) óf swak presteer (primêr negatief). Deur byvoorbeeld aan te hou swak presteer, gaan die gemotiveerdheid om met die bepaalde sportsoort voort te gaan, verminder en dit kan selfs lei tot finale terminering van deelname. 'n Besluit om deelname aan 'n bepaalde sportsoort of sport in die algemeen, te staak, mag 'n refleksie wees van die wanbalans tussen primêr-positiewe en primêr-negatiewe gemotiveerdheid. Die persoon ervaar dus nie genoeg bevrediging om aan te hou nie.

Individue word ook positief of negatief gemotiveer deur die konsekwensies van hul eie gedrag (gedagtes, gevoelens, handelinge). Afhangende van die verloop van deelname, ervaar en beskryf atlete hulself as suksesvol (positief) of onsuksesvol (negatief) en begin volgens hierdie oortuigings optree.

2.4 TEORIEË OOR MOTIVERING

In hoofstuk 1 is die potensiële belangrikheid van motiveringstrategieë binne die konteks van sport reeds aangeraak. Die term "*motiveringstrategie*" verwys na die bepaalde metode of strategie wat deur byvoorbeeld 'n sportafrigter aangewend sou word om sy of haar atlete te motiveer. In die praktyk sou dit beteken dat die sportafrigter sekere dinge doen (of nie

doen nie) om te verseker dat sy of haar atlete optimaal gemotiveer is. Aspekte soos aanmoediging, belonings, positiewe terugvoering, begrip, die opbou van selfvertroue, ensomeer, sal van die dinge wees wat deur afrigters ingespan word. Aangesien hierdie studie handel oor die praktyke of dan te wel strategieë wat sportafrigters gebruik om hulle atlete te motiveer, skyn dit van pas te wees om die verskillende motiveringsteorieë as vertrekpunt van die ondersoek te neem. Die aanname word ook op hierdie stadium gemaak dat die motiveringstrategieë van sportafrigters in Suid-Afrika in terme van bestaande motiveringsteorieë gekategoriseer kan word.

Die geskiedenis van motiveringsteorieë was nog altyd die soeke na die *regte* teorie en daar is aanvaar of geglo dat namate so ‘n teorie ontwikkel, sal prestasie-georiënteerde gedrag uiteindelik beter verstaan word en geleenthede vir intervensie geskep word (Roberts, 1992, p. 6). Die bestudering van motivering gaan om die ondersoek na die energie en rigting van gedrag en teorieë oor motivering moet beide hierdie aspekte aanspreek, anders voldoen dit nie aan die nodige vereistes nie, aldus Roberts (1992, p. 6).

Motiveringsteorieë strek oor ‘n kontinuum vanaf meganisties tot kognitief tot organismies/biologies. Meganistiese teorieë sien die mens as passief en gedryf deur *sielkundige drywers* (psychological drivers), terwyl kognitiewe teorieë die mens as aktief beskou wat handelinge deur subjektiewe interpretering van prestasies binne kontekstuele verband inisieer. Biologiese teorieë onderskryf die beginsel van drifte of drange wat die mens motiveer tot handeling. Vroeër het die meganistiese teorieë oorheers en terme soos *ekwilibrium* en *hedonisme* was aan die orde van die dag. Gedurende die 40's en 50's was die behaviouristiese teorieë baie populêr, waarna die kognitiewe teorieë op die voorgrond begin tree het (Roberts, 1992, p. 6).

Hodge (1995, p. 36), (wat reken dat die meeste teorieë oor motivering in sport berus op raaiwerk eerder as op suksesvolle ervaring of navorsing), onderskei drie modelle van motivering:

- Persoon-gesentreerde modelle (interne motivering), waar motivering deur persoonlike faktore bepaal word;

- Situasie-gesentreerde modelle (ekstrinsieke motivering) waar situasionele faktore soos die afrigter, kaptein of toeskouers motivering bepaal; en

- Interaksie modelle waar motivering die funksie is van die persoon, die situasie en die interaksie tussen die twee. Mense verander situasies en situasies verander mense. Hierdie is die mees akkurate en suksesvolle model, aldus Hodge (1995).

Winne en Marx (Steenkamp, 2001, p. 103) beweer dat teorieë van motivering gemoeid is met die volgende drie verwante aspekte van gedrag:

- Die aktivering en rigtinggewing van gedrag deur die seleksie van doelwitte en die wyses waarop doelwitte bereik gaan word. Die rol van instinkte, dryfvere, motiewe, behoeftes en waardes word ondersoek.

- Die kragtige vertoning van gedrag. Die belangrikheid van aspekte soos selfeffektiwiteit, persoonlike oortuigings, strewe om te presteer en selfkonsep word beklemtoon.

- Die handhawing van pogings om doelwitte te bereik. Aspekte soos selfregulering, selfbepaling, nuuskierigheid en belangstelling word betrek.

Vervolgens word enkele teorieë van motivering kortliks bespreek en in die volgende hoofstuk sal die moontlike rolle wat die verskillende teorieë in die motiveringstrategieë van sportafrigters kan speel, uitgelig word.

2.4.1 Die attribusieteorie

Die attribusieteorie word hoofsaaklik aan *Bernard Weiner* gekoppel, maar die aanvanklike riglyne is deur Fritz Heider (1944) neergelê (Le Unes & Nation, 1996, p. 149). Die attribusieteorie is gemoeid met die metodes wat mense gebruik en die attribusionele skemas en teorieë wat mense aanwend om sin van hulle lewens te maak. Die attribusiebenadering beskou die mens as ‘n aktiewe inligtingsprosesserings-organisme met

die insluiting van hoër geestesprosesse (higher mental processes) as determinante van menslike gedrag. Die attribusieteorie is nog altyd gekritiseer dat dit eerder ‘n sosiale psigologie van persepsie is as wat dit ‘n psigologie van motivering voorstel (Roberts, 1992, p. 11). Byvoorbeeld, wanneer ingrypings om motivering te stimuleer, in ag geneem word, kom die attribusieteorie nie die mas op nie*. “Although it might be useful to tell us why things go wrong, it does not tell us how to put it right”* (Roberts, 1992, p. 11).

Attribusies kan beskryf word as *”beliefs about the reasons why an event has occured “* (Steenkamp, 2001, p. 128). Potgieter (2003, p. 25) verwys na ‘n mens se *persepsie* van die redes waarom sekere dinge gebeur, as attribusies. Volgens Weiner (2000, p. 4) gebruik individue vier oorsaaklike attribusies om die uitkoms van prestasie-verwante gebeure te interpreteer en te voorspel, naamlik vermoë, poging, moeilikheidsgraad van die taak en geluk. Om vorige suksessse of mislukkings te verduidelik, neem mense hul eie vermoëns, die hoeveelheid insette (pogings) wat gelewer is,die moeilikheidsgraad van die taak en die rol wat geluk gespeel het, in ag. Hierdie oorsaaklike attribusies het drie onderliggende eienskappe (Weiner, 2000, p. 4; Potgieter, 2003, p. 25):

- *Stabiliteit* (permanente faktore soos atletiese vermoë versus tydelike faktore soos geluk)

- *Lokus van oorsaak* (interne faktore soos selfbeheersing versus eksterne faktore soos om die afrigter te blameer)

- *Beheerbaarheid* (faktore onder atleet se beheer soos tegnieke versus faktore buite sy of haar beheer soos beslissings van die skeidsregter).

Tollefson (2000, p. 71) rapporteer dat individue met hoë prestasieverwagtings hul suksesse aan vermoë en insette, en hul mislukkings aan gebrekkige pogings of onstabiele faktore toeskryf. Persone met lae prestasieverwagtings skryf mislukkings toe aan persoonlike onvermoë of gebrekkige vermoë. Laasgenoemde groep mag egter doelbewus nie te hard probeer nie, ten einde selfesteem te beskerm (mislukkings word eerder aan ‘n gebrekkige poging as onvermoë toegeskryf). Potgieter (2003, p. 25) sluit hierby aan as hy sê dat sterk mededingers in sport neig om hul suksesse aan stabiele, interne faktore soos hul eie vermoëns, toe te skryf. Hulle voel gewoonlik in beheer van situasies. Hulle

mislukkings skryf hulle aan eksterne, onstabiele faktore toe; hulle mag meen dat hulle ongelukkig was om te verloor, dat hulle nie hard genoeg probeer het nie en nie die regte strategie gebruik het nie. Hulle is gewoonlik optimisties dat hulle in die toekoms beter gaan presteer. Swak mededingers in sport is geneig om sukses toe te skryf aan onstabiele, eksterne faktore. Hulle glo dat hulle nie so talentvol is soos ander dink hulle is nie, en dat hulle vorige prestasies bloot aan geluk of swak opponente toegeskryf kan word. Kortliks kom dit daarop neer dat mense meer geneig is om mislukkings aan eksterne faktore as aan interne faktore toe te skryf (Bakker et al., 1990, p. 40).

Altesaam drie attribusiemodelle is ontwikkel, naamlik die *kognitiewe model, die sosiaal-kognitiewe model en die funksionele model* (Le Unes & Nation, 1996, p. 150-166). Elkeen sal kortliks bespreek word.

2.4.1.1 Die kognitiewe model

Die kognitiewe model van attribusie is gebaseer op die integrasie van Heider en Rotter (1944) se werk deur Weiner (1974,1980) (Le Unes & Nation, 1996, p. 150). Die kognitiewe benaderings is hedendaags die dominante paradigma in die bestudering van nuwe bronne oor motivering. Die kognitiewe benaderings fokus op die wyses waarop kennis deur die mens verkry, voorgestel en gebruik word. Die klem is op die skep van modelle ten einde te verstaan op welke wyses kognisie en denke gedrag reguleer. Kognitiewe teoretici glo dat gedragsvariansie in sport en oefening beter vasgevang word deur modelle wat die kognisies en oortuigings van individue inkorporeer (Roberts, 1992, p. 8). Die vraag is watter konstellasie van kognitiewe prosesse die prestasiegedrag van atlete in sport en oefening die beste verklaar.

Tolman (1932) (Roberts, 1992, p. 9) was heelwaarskynlik die eerste motiveringsteoretikus om die kognitiewe benadering in te span. Hy het geredeneer dat prestasiegeoriënteerde gedrag ‘n meer buigsame en verklarende meganisme vereis as die behaviouristiese benadering. Bevindinge van Harlow en De Charms (Roberts, 1992, p. 9) het gelei tot terme soos *oorsprong* (origin) en *pion* (pawn) om die persepsie van *beheer* wat mense oor hul gedrag het, te beskryf. In die werke van Heider (1958), White (1959) en McVicker-Hunt (1965) in Roberts (1992, p. 9) word die terme *intrinsieke* en *ekstrinsieke* motivering gebruik.

In 1971 het Bernard Weiner (1972) en sy kollegas ‘n nuwe era in die studie van motivering ingelei met hulle beskouing dat persone met óf ’n hoë óf ‘n lae behoefte aan prestasie, *anders dink* oor sukses en mislukking. Weiner (1972) het gereken dat gedagtes en spesifiek oorsaaklike attribusies, die belangrikste veranderlikes is om motivering te verstaan.

Weiner (Le Unes & Nation, 1996, p. 150) het die volgende formule onder die kognitiewe model voorgestel om die uitkoms van ‘n taak ten opsigte van sport vas te stel:

O = f(A,E,T,L)	Taakuitkoms (O) is ‘n funksie (f) van vermoë (A), poging (E), taakmoeilikheid (T) en geluk (L).
Antesedente van vermoë (ability antecedents):	Onstaan as gevolg van vroeëre suksesse (Ek kan) of mislukkings (Ek kan nie).
Antesedente van poging:	Die poging wat ingesit word, is belangrik vir prestasie, maar word dikwels “ondermyn” deur vermoë, byvoorbeeld die prestasies van swart atlete word gewoonlik toegeskryf aan hul aanleg en vermoë, en nie hul toewyding nie.
Taak antesedente:	As groot sukses behaal word, word die taak as maklik beskryf. Die rol van inligting in die assessering van die moeilikheidsgraad van take is belangrik, hoewel objektiewe faktore soos afstand, hoogte en gewig ook ‘n rol speel wanneer ‘n taak geëvalueer word.
Antesedente van geluk:	Dinge wat hier ‘n rol speel is die opskiet van ‘n muntstuk, die trek van ‘n lootjie, weerstoestande wat verander ensovoorts.

LW: Onder die selfbepalende teorie (self-determination theory) van Deci en Ryan (kyk verderaan) word ‘n subteorie (die kognitiewe evaluasieteorie) bespreek, wat nie met die kognitiewe modelle van Heider, Rotter en Weiner (Le Unes & Nation, 1996), soos in die voorafgaande gedeelte bespreek is, verwar moet word nie.

2.4.1.2 Die sosiaal-kognitiewe modelle

Die sosiaal-kognitiewe benaderings steun op ander historiese teorieë en vertoon ‘n dinamiese proses wat kognitiewe, affektiewe en norm-verwante veranderlikes insluit. Hierdie veranderlikes is veronderstel om bemiddelend in die keuse en bereiking van prestasiedoelwitte op te tree. Hardy, Jones en Gould (1996, p. 74) sê byvoorbeeld die sosiaal-kognitiewe teorieë steun eerder op mense se kognisies as op hul behoeftes om gedrag te bepaal.

Onder die sosiaal-kognitiewe modelle word die volgende drie mini-teorieë onderskei, naamlik die *selfeffektiwiteitsteorie*, die *waargenome kompetensie*teorie en die *prestasiedoelwit benadering*.

- *Die selfeffektiwiteitsteorie*

Hierdie teorie het sy oorsprong aan Albert Bandura (1977) te danke en word ondersteun deur die volgende beginsel: Prestasie (lees sportprestasie) word gesamentlik bepaal deur die sterkte van die persoon se oortuiging(s) dat hy of sy oor die vermoë beskik om die vaardighede uit te oefen wat deur die situasie vereis word, en die simpatie of vriendelikheid van die omgewing. Twee determinante bepaal die responsie: *Verwagting van effektiwiteit* (ook selfvertroue genoem) en *verwagting van uitkoms* (Le Unes & Nation, 1996, p. 159).

- *Verwagting van effektiwiteit*

Dit verwys na die sportpersoon se oortuiging van sy of haar vermoëns. Omdat verwagting van effektiwiteit geïntegreer is met die persoon se persepsie van selfagting, speel laasgenoemde ‘n belangrike rol by gedragsverandering. Dit maak byvoorbeeld min verskil dat ‘n sportpersoon oor die talent beskik, maar oortuig is dat hy of sy nie sukses kan behaal nie.

- *Verwagting van uitkoms*

Die persoon is oortuig daarvan dat sekere handelinge na sekere uitkomste sal lei. Dit gaan dus nie daarom of die persoon in homself of haarself glo nie; as die situasie in elk geval as onvriendelik (unresponsive) beskou word, verwag die persoon ‘n sekere uitkoms en word die volgende houding ingeneem: *”Why bother with responding if nothing happens?”* (Le Unes & Nation, 1996, p. 161). Sportlui het dikwels ‘n voorafbepaalde persepsie van skeidsregters se optrede en besluit reeds voor ‘n byeenkoms wat die uitkoms gaan wees.

Die volgende vier bronne gee aanleiding tot die ontwikkeling van mense se oordeel oor hul eie vermoëns (Tollefson, 2000, p. 68):

- dit wat mense reeds bereik het
- waarneming van ander se prestasies
- sosiale en mondelinge oortuigings
- staat van sielkundigde aktivering (psychological arousal).

Die beoordeling van selfeffektiwiteit lei mense om situasies te vermy wat hulle glo hulle eie vermoëns of moontlikhede oorskry, en situasies aan te pak wat hulle glo hulle in staat is om te bemeester (Nichols & Steffy, 1999, p. 209). Dit beïnvloed weer die poging wat ‘n persoon bereid is om in te sit ten einde ‘n moeilike taak te bemeester (Tollefson, 2000, p. 67). Persone (lees sportlui) met ‘n hoë gevoel van selfeffektiwiteit beskik oor selfvertroue en is meer geneig om moeilike en uitdagende take te onderneem. Hulle is ook meer bereid om aan te hou, selfs al vind hulle die take moeilik om te bemeester en hulle openbaar minder negatiewe emosies as hulle probleme ondervind. Aan die ander kant, mense met ‘n lae gevoel van selfeffektiwiteit probeer nie baie hard nie, word angstig en gefrustreerd en gooi gou tou op as take moeilik is of moeilik voorkom (Zimmerman, 2000, p. 86).

Volgens Potgieter (2003, p. 29) mag ‘n persoon vol selfvertroue en selfeffektief in ‘n akademiese situasie wees, maar selfeffektiwiteit in ‘n sport- en oefensituasie kortkom. Die individu se vlak van selfeffektiwiteit het ‘n effek op sy of haar aangetrokkenheid tot, of vermyding van, spesifieke aktiwiteite. Kinders met hoë selfeffektiwiteit op die fisieke terrein sal moontlik met entoesiasme aan sport deelneem, waar kinders met lae selfeffektiwiteit dit mag vrees en vermy. Selfeffektiwiteit by atlete kan op verskeie maniere verhoog word,

byvoorbeeld deur die ervaring van sukses, deelnemende modellering (die verlangde gedrag word eers deur ’n model gedemonstreer), waarneming van suksesvolle spanmaats, verbale oorreding of positiewe selfspraak (Potgieter, 2003, p. 30). Sportnavorsing het ook getoon dat selfeffektiwiteit ‘n positiewe voorspeller is van die bemeestering en uitvoering van motoriese take en prestasies wat behaal word in kompeterende sport (Williams, 1993, p. 44).

Bandura (1986) (Steenkamp, 2001, p. 127) lê ‘n verband tussen *motivering* en die *beoordeling* van selfeffektiwiteit. Effektiwiteitsoordele wat effens hoër is as wat die persoon in staat is om te doen op ‘n gegewe oomblik of stadium, is die mees funksionele, omdat die persoon gemotiveer word om realisties-uitdagende take aan te pak, en sodoende word die progressiewe ontwikkeling van eie vermoëns bevorder. ‘n Oorskatting van eie vermoëns motiveer die persoon om aktiwiteite aan te pak wat buite bereik is, en dit lei tot mislukking en ‘n verlies aan waardigheid. ‘n Onderskatting van eie vermoëns resulteer in selfbeperking en ‘n mislukking om persoonlike potensiaal te verwesenlik.

- *Waargenome kompetensie teorie*

Oor die algemeen word Harter (1978) geassosieer met die waargenome kompetensie model, maar in aanloop tot Harter se model het White (1959) sy bemeesterings- of kompetensie model die lig laat sien (Weiss & Gould, 1986, p. 75). White, wat spesifiek met kinders gewerk het, het bevind dat bemeestering, nuuskierigheid, uitdaging en spel, vorme van gedrag is wat die kind aanmoedig tot kompetensie en dat hierdie gedragsvorme met gevoelens van intrinsieke genot gepaard gaan. Volgens Weiss en Gould (1986, p. 75) is die kompetensie motiveringsmodel van White nooit geoperasionaliseer nie, en nooit onderwerp aan empiriese toetsing nie. Harter en haar medewerkers het gepoog om hierdie probleem reg te stel wat uiteindelik tot Harter se model van waargenome kompetensie gelei het.

Volgens Harter (1978,1981) (Roberts, 1992, p. 13; Cox, 2002, p. 21) is waargenome kompetensie (bevoegdheid) ‘n multi-dimensionele motief wat die individu rig ten opsigte van die kognitiewe, die sosiale en die fisiese domeine. Suksesse en mislukkings in genoemde domeine word geëvalueer deur betekenisvolle ander persone in die individu se lewe, en die waargenome bevoegdheid en intrinsieke genot wat verkry word deur sukses

verhoog die strewe (motivering) na prestasie. Daarteenoor lei waargenome inkompetensie (onbevoegdheid) en misnoeë (displeasure) tot angs en ‘n afname in die strewe na prestasie.

Die waargenome kompetensiemodel appeleer veral tot diegene wat met kinders werk. Die model voorspel byvoorbeeld dat kinders wat hulself as bevoeg of kompetent in sport beleef, veral gewillig sal wees om aan sport deel te neem. Roberts (1992, p. 13) het ten opsigte van fisiese kompetensie beter resultate by sportdeelnemers as nie-deelnemers aangeteken. Hoewel Klint en Weiss (1987, p. 55-65) gevind het dat kinders met hoë fisiese kompetensie wat aan sport deelneem, dit eerder om sosiale redes gedoen het as om die belewing van bevoegdheid, het hulle tog aangetoon dat *voortgesette deelname* in die fisiese domein, wel beïnvloed word deur ‘n begeerte of behoefte om kompetensie te bewys of te demonstreer. Klint en Weiss (Potgieter, 2003, p. 31) het ook bevind dat kinders wat hulself as fisies bevoegd beskou, daarin belangstel om hulle vaardighede te verbeter, terwyl kinders wat weer sosiaal sterker is, gemotiveer word deur die affiliasie-effek van sportdeelname.

- *Die prestasiedoelwit-benadering (ook genoem die doel-oriëntasieteorie)*

Die persone wat hier die belangrikste bydraes gelewer het, is Maehr en Nicholls (1980) en Dweck (1986) (Le Unes & Nation, 1996, p. 163). Om motivering en prestasie-georiënteerde gedrag te verstaan, moet die funksie en betekenis van gedrag in aanmerking geneem word, sodat bepaalde prestasiedoelwitte geïdentifiseer kan word. Sodoende word nie net een nie, maar verskeie doelwitte geïdentifiseer. Variasie in gedrag is dan nie noodwendig die resultaat van hoë of lae gemotiveerdheid nie, maar eerder die manifistasie van verskillende persepsies van beoogde doelwitte. ‘n Persoon se insette ten opsigte van talent, tyd en poging in ‘n aktiwiteit is afhanklik van die prestasiedoelwit wat die persoon in gedagte het vir die bepaalde aktiwiteit.

Die prestasiedoelwit-benadering aanvaar dat die fokus van ‘n individu in die prestasiekonteks (soos sport en oefening) daarop gerig is om kompetensie of vermoë te demonstreer (Roberts, 1992, p. 4). Vermoë het twee betekenisse binne die prestasie konteks, en gee aanleidng tot twee belangrike doelwitperspektiewe: die eerste doelwit is gerig op die *maksimalisering of die minimalisering* van die moontlikhede om óf hoë óf lae

vermoëns aan die self toe te skryf. Sukses of mislukking is dus afhanklik van die subjektiewe vergelyking van ‘n persoon se vermoë met die van ‘n relevante ander. Hierdie doelwit word as *ego-betrokkenheid* beskryf. Ego-betrokke atlete beskou byvoorbeeld sportdeelname as ‘n middel tot ‘n doel en plaas ‘n hoë premie op ekstrinsieke beloning (Potgieter, 2003, p. 27). Hierdie tipe persone *“feel only as good as their last task grade”* en *“in order to feel competent they must protect themselves from failure”* (Woolfolk, 1993, p. 359) en die negatiewe beoordelings van hul vermoëns. Daarom probeer hulle nie baie hard om uitdagende take met sukses te voltooi nie, en vermy sover moontlik moeilike take sodat hulle ‘n verskoning kan hê as hulle misluk of swak doen (Tollefson, 2000, p. 70). Indien hulle egter oortuig is of die selfvertroue het om sukses in ‘n taak te behaal, sal hulle hard probeer om beter as ander te presteer ten einde hul eie vermoëns te bewys (Covington, 2000, p. 176).

Duda (1988) (Potgieter, 2003, p. 27) reken dat kinders met ‘n sterk ego-oriëntasie en ‘n sterk persepsie van fisieke bevoegdheid, met sterk intensiteit in sport sal meeding, terwyl kinders met ‘n sterk ego-eggobetrokkenheid maar ‘n swak persepsie van hulle fisiese bevoegdheid, mededingende fisiese aktiwiteite sal vermy. Jong kinders beskik nog nie oor ‘n sterk ego-oriëntasie nie en hulle is minder geneig tot wanaangepaste gedrag in prestasiesituasies as ouer kinders. Ego-oriëntasie kom na vore as kinders begin besef dat prestasie tot ‘n groot mate deur persoonlike vermoëns bepaal word en dat inspanning vereis word om hierdie vermoëns te laat realiseer (Potgieter, 2003, p. 28).

Die tweede prestasie-georiënteerde doelwit is op die *demonstrering van die bemeestering of aanleer* van ‘n taak gerig (Roberts, 1992, p. 15). Sukses of mislukking hang van die subjektiewe beoordeling af of ‘n taak bemeester, aangeleer of verbeter is. Hierdie doelwit word ook as *taakbetrokkenheid* (of leerdoelwit of bemeesteringsdoelwit) beskryf. Taakbetrokkenheid word gekenmerk deur die begeerte of wens om kompetensie te verhoog, kennis te verkry en om vaardighede te verbeter ten einde iets nuuts te verstaan en te bemeester. Taak-georiënteerde persone het waardering vir prestasie en beskou vermoë as iets wat verbeter kan word (Woolfolk, 1993, p. 359). Hulle glo *”that effort is the key to success and that failure despite trying hard, does not necessarily imply incompetence, but simply not having employed the right learning strategies”* (Covington, 2000, p. 174-175). Hoe meer bevoeg taak-georiënteerde persone hulself beleef, hoe hoër is die verwagting tot sukses en hoe hoe groter is die insette en hoe langer word volhard

(Steenkamp, 2001, p. 132). Taakbetrokkenheid word geassosieer met positiewe prosesse en uitkomste soos volharding ten spyte van moontlike mislukking, prosessering van inligting en die verbalisering van oplossingsverwante strategieë (Elliot, 1999, p. 169). Taak-georiënteerde sportlui is primêr nie begaan om hul prestasies met dié van ander sportlui te vergelyk nie, maar verkry bevrediging uit die aanleer en ontwikkeling van hul eie vaardighede en vermoëns.

Studies in sport het aangetoon dat taak- en ego-oriëntasie ortogonaal is (Givvin, 2001, p. 229). Dit beteken die persoon kan óf dominant in taak- óf egobetrokkenheid wees, óf kan hoog in beide óf laag in beide wees. Persone *hoog* in taak-en egobetrokkenheid, neig om hulself as meer bevoeg te beskou as persone met ander doelgeoriënteerde profiele (byvoorbeeld hoë taak- maar lae egobetrokkenheid, of lae taak- maar hoë egobetrokkenheid of laag in beide).

2.4.1.3 Die funksionele model (ook genoem die selfagtingsmodel)

Van die vroegste navorsers wat hier erken word is Iso-Ahula (1975,1979) en Roberts (1975) (Le Unes & Nation, 1996, p. 165). Hierdie model *postuleer "that the motivation to maintain or enhance feelings of self-esteem is at the core of attributional efforts"* (Le Unes & Nation, 1996, p. 165). Gevoelens van selfagting word gehandhaaf of uitgebrei deur sukses toe te skryf aan interne faktore (soos vermoë of poging) en mislukking aan eksterne faktore (soos die moeilikheidsgraad van die taak of die rol van geluk). Volgens die funksionele of selfagtingsmodel verwys gevoelens van selfagting na die goedkeuring of afkeuring van die self binne enige gegewe situasie en die mate waartoe iemand homself of haarself aanvaar. Dit word aanvaar dat prestasiedoelwitte wat nagevolg word, 'n refleksie is van die stryd om selfwaardigheid of selfagting te vestig en te handhaaf in 'n wêreld of gemeenskap wat die individu net so goed ag as sy of haar vermoë om te presteer (Covington, 2000, p. 181). Die sportpersoon sal byvoorbeeld mislukking vrees (want dit impliseer gebrek aan vermoë), en mislukking word beskou as iets wat ten alle koste vermy moet word (Covington, 2000, p. 181). As mislukking nie vermy kan word nie, word verdedigingsmeganismes soos onttrekking, selfbelemmerende strategieë (soos die stel van onrealistiese lae of hoë doelwitte) en defensiewe pessimisme (maak byvoorbeeld die belangrikheid van 'n taak af) ingespan om die gevoel van selfwaardigheid te beskerm.
Persone (lees sportlui) wat sulke mislukkingsvermyding-strategieë implementeer, is onwillig

om risiko's te neem om hul eie kognitiewe vermoëns te ontwikkel. Die rede hiervoor is dat hulle 'n onrealistiese betekenis aan hul eie vermoëns en selfwaarde heg. Dit, op sy beurt, ondermyn weer hulle gemotiveerdheid om betrokke te raak by en te volhard in prestasieverwante aktiwiteite. Dit gee aanleiding tot gevoelens van "verloor" en mislukking word onvermydelik. Uiteindelik sit ons met 'n produk wat oortuig is dat hulle totaal onbevoeg is en nie tot verbetering in staat is nie (Woolfolk, 1993, p. 360).

2.4.2 Die prestasiebehoefte-teorie

Die konsep "behoefte aan prestasie" (ook bekend as *n ach)* verwys na *"…the tendency to strive for success against some standard of excellence"* (Deci, 1975, p. 77), en word aangeleer wanneer leidrade wat verband hou met uitnemendheid, met positiewe gevolge geassossieer word. 'n Groot behoefte aan prestasie word dus met 'n strewe na uitnemendheid geassossieer, en nie soseer met eksterne beloning nie (Woolfolk, 1993, p. 350).

Voorlopers van die prestasiebehoefte-teorie (wat nou verwant is aan die attribusie-benadering) is Murray (1938) en McClelland en Atkinson (1950) (Roberts, 1992, p. 7). Henry Murray beweer dat mense verskil in hul *behoefte "…to overcome obstacles, to strive for something difficult as well and quickly as possible"* (Le Unes & Nation, 1996, p. 169). Hierdie "strewe" het hy die "behoefte aan prestasie" (the need for achievement) genoem. Hy ontwerp die Tematiese Appersepsie Toets (TAT) om variasies in menslike gemotiveerdheid te bepaal (Die TAT word vandag as gewilde projeksietoets deur sielkundiges gebruik).

David McClelland en sy vennote (Atkinson, Clark & Lowell) het uitgebrei op Murray se oorspronklike premisses (Le Unes & Nation, 1996, p. 170). Die McClelland-Atkinson model gaan van die standpunt uit dat die motivering om te presteer 'n funksie is van die relatiewe sterktes van geneigdheid *om sukses na te strewe* of *om mislukking te vermy*. (Atkinson verwys hierna *"as hope of success and fear of failure*"). As die geneigdheid om mislukking te vermy sterker of groter is as die strewe na sukses, kan dit lei tot algemene vermyding van aksie of optrede. Die omgekeerde is ook waar: as die geneigdheid om sukses na te strewe sterker is as die geneigdheid om mislukking te vermy, word aksie of handeling onderneem (Steenkamp, 2001, p. 123). Dit impliseer dat 'n persoon gemotiveer is om

sukses te bereik (wat prestasieverwante aktiwiteite sal aanmoedig), of die persoon kan gemotiveer wees om mislukking te vermy (wat taakvermyding sal aanmoedig). Die verhouding tussen die motief om sukses na te streef of die motief om mislukking te vermy, kan per formule bepaal word (Potgieter, 2003, p. 21):

Die motiewe om sukses na te streef of mislukking te vermy, is in ‘n sekere mate teenwoordig in elke persoon se persoonlikheidstruktuur en bestaan onafhanklik van mekaar (Potgieter, 2003, p. 22). Die een kan nie op grond van die ander voorspel word nie en moet beskou word as afsonderlike prestasie-relevante dimensies. ‘n Vrees vir mislukking impliseer nie noodwendig ‘n swak motivering om te presteer nie. Sterk mededingers het gewoonlik ‘n sterk motief om sukses na te streef en ‘n swak motief om mislukking te vermy, en swak mededingers het ‘n sterk motief om mislukking te vermy en ‘n swak motief om sukses na te streef. Persone (insluitende atlete) met ‘n sterk motief om sukses na te streef, voel aangetrokke tot prestasiesituasies, geniet dit om mee te ding en floreer op uitdagings. Hulle hou daarvan om hulself te toets en is nie uitermate bekommerd dat hulle moontlik mag misluk nie. In sport ly mense wat ‘n sterk motief het om mislukking te vermy, gewoonlik aan hoë angsvlakke. Hulle probeer prestasieistuasies (insluitende mededingende sport) vermy. Hulle beskou uitdagende take as ‘n bedreiging. Hulle vrees nie mislukking as sodanig nie, maar eerder die negatiewe evaluering wat met mislukking geassosieer word (Potgieter, 2003, p. 22-23).

Die aard van die prestasiesituasie word beïnvloed deur die *waarskynlikheid* van sukses of mislukking en die *aantreklikheid* van sukses of mislukking (Potgieter, 2003, p. 23). Indien die waarskynlikheid van sukses laag is (‘n uitdagende taak), verhoog die aantreklikheid van sukses. In sport is dit byvoorbeeld baie meer bevredigend om ‘n opponent te klop wat as veel beter as die persoon self beskou word.

As al die faktore wat by prestasiemotivering betrokke is oorweeg word, kan ‘n formule ingespan word om prestasiemotivering te bepaal (Le Unes & Nation, 1996, p. 170; Potgieter, 2003,p. 24):

Die prestasiebehoefte-teorie is gekritiseer vir sy etniese bevooroordeeldheid, die klem wat geplaas word op die persoonlikheid as die kritieke veranderlike en die teorie se gebrek om die verhoogde prestasies van lae prestasie-gemotiveerde persone in sekere situasies te

verklaar (Roberts , 1992, p. 7). Veroff (Gill, 1986, p. 71) stel ook voor dat die individu prestasiemotivering deur drie stadia bereik: *outonome kompetensie, sosiale vergelyking en geïntegreerde prestasiemotivering.* Outonome kompetensie sluit interne standaarde in, byvoorbeeld ‘n atleet wat 2 meter hoog spring en tevrede met sy vertoning is. Die afrigter mag egter verskil. Die atleet wat sukses in die outonome fase behaal sal na die sosiale vergelykingsfase beweeg waar interaksie met maats plaasvind. Die individu wat sukses in sosiale vergelyking behaal, beweeg na geïntegreerde prestasiemotivering wat beide outonome kompetensie en sosiale vergelyking insluit. Die persoon (atleet) gebruik óf outonome, interne standaarde óf sosiale standaarde, afhangende van die toepaslikheid op omstandighede. Die gholfspeler mag byvoorbeeld persoonlike doelwitte gedurende oefenrondtes stel, maar na kompeterende standaarde verander gedurende ‘n kompetisie. Hoewel daar dus kritiek teen die prestasiebehoefte-teorie ingebring kan word, lewer dit ‘n belangrike bydrae om motivering te verstaan.

2.4.3 Die selfbepalende teorie (“self-determination theory”)

Die selfbepalende teorie verskaf ‘n meer gedifferensieerde benadering tot motivering deur te onderskei tussen verskillende tipes selfgeskepte motiverings versus ekstern gekontroleerde motiverings (Steenkamp, 2001, p. 130). Hierdie teorie is ook geïnteresseerd in die mens se inherente psigologiese neigings en het drie basiese psigologiese behoeftes geïdentifiseer, wat skyn belangrik te wees om die optimale funksionering van selfmotivering, persoonlike groei en welsyn en sosiale aanpassing te fasiliteer (Ryan & Couchman, 1999, p. 236; Vallerand & Losier, 1999, p. 144). Hierdie basiese psigologiese behoeftes is die volgende: *Behoefte aan kompetensie* (individue wil op effektiewe wyse met hul omgewing in wisselwerking wees en ‘n gevoel van bevoegdheid ervaar); *behoefte aan outonomie* (dit is die begeerte om self die inisiatief te neem vir die regulering van eie handelinge); *behoefte om te behoort aan* (dit is die begeerte om die gevoel van verwantskap met belangrike ander te hê). Sosiale faktore wat gevoelens van outonomie, kompetensie en verwantskap ondersteun, sal ‘n positiewe effek op die individu (insluitende die atleet) se motivering hê en vice versa (Vallerand & Losier, 1999, p. 144).

Twee sub-teorieë word onder die selfbepalende teorie onderskei, naamlik die *kognitiewe evaluasieteorie (cognitive evaluation theory) (KET)* en die *organistiese integrasieteorie (organistic integration theory) (OIT)* (Steenkamp, 2001, p. 131).

Die KET is voorgestel met die doel om die faktore te spesifiseer wat intrinsieke motivering binne sosiale konteks ondermyn. Ryan et al. (Steenkamp, 2001, p. 130) merk in die verband op dat intrinsiekgemotiveerde gedrag wat plaasvind as gevolg van belangstelling en wat die aangebore sielkundige behoefte aan kompetisie en outonomie bevredig, prototipes van selfbepalende gedrag is. Volgens Hardy, Jones en Gould (1996, p. 75) stel die KET voor *"that individuals have an innate need to feel personally competent and self-determining".* Die teorie voorspel dat spesifieke gebeure intrinsieke motivering net bevorder tot die mate waartoe deelnemers se persepsies van kompetensie en selfbepaling beïnvloed word. Die KET is slegs van toepassing op aktiwiteite wat 'n appèl rig tot die individu, dit wil sê aktiwiteite wat 'n uitdaging of estetiese waarde vir die individu inhou. Vir sport het die KET-benadering twee belangrike implikasies: Eerstens moet atlete positiewe terugvoering ten opsigte van hul kompetensie ontvang en ten tweedens moet hulle (ten minste ten dele) verantwoordelik voel vir die inisiëring van hul oefeninge en prestasies wat tot hul suksesse lei.

Die OIT verduidelik die motivering vir aktiwiteite wat inherent nie interessant is nie, deur die verskillende vorms van ekstrinsieke motivering uit te lig en die kontekstuele faktore wat die internalisering en integrasie vir die regulering van die oninteressante aktiwiteite, te analiseer (Steenkamp, 2001, p. 131). Die OIT onderskei verskillende tipes motivering wat strek van a-motivering (wat dui op geen intensie om op te tree nie) tot die verskillende tipes ekstrinsieke en intrinsieke motivering. Ekstrinsieke gemotiveerde gedrag kan varieer volgens die mate wat dit selfbepalend is. Prosesse soos internalisering en integrasie en die sosiale konteks wat gevoelens van kompetensie en outonomie ondersteun, is instrumenteel tot die mate waartoe eksterne motivering selfbepaling beïnvloed. In die sportwêreld sou dit beteken dat atlete bereid (gemotiveerd) is om herhalende en oninteressante oefeninge te doen ten einde die beloning van sukses of oorwinning te smaak.

2.4.4 Die drifteorie ("drive theory")

Volgens Lachenicht (Steenkamp, 2001, p. 117) is 'n drif 'n *"… powerful biological need, which is aroused under some circumstances, and when aroused can direct behavior until the need is satisfied"*. Biologiese drifte soos honger en dors skep gevoelens van ongemak en om 'n balans of homeostase te skep, gebruik ons primêre versterkers soos water of voedsel. Sekere assosiasies met primêre versterkers onstaan wat ons aanspoor (motiveer) om weer van hierdie versterkers gebruik te maak, sou die drif of behoefte onstaan. Baron (1995, p. 335) beskryf motivering in hierdie opsig *"…as a process in which various biological needs push (drive) the person to actions designed to satisfy these needs".*

Die bestaan van drifte kan in drie fases beskryf word (Steenkamp, 2001, p. 118):

- *Fase van appetitiewe* gedrag. Appetitiewe gedrag word deur Gouws, Louw, Meyer en Plug (1979, p. 22) beskryf as 'n instinktiewe gedragsreeks wat op die bevrediging van 'n behoefte gerig is. Sekere fisiologiese toestande en situasies dien as snellers vir sekere handelinge, asook 'n soeke na verdere snellers wat op hulle beurt die reeks verder laat verloop. Diere soek byvoorbeeld nie na die uiteindelike doel van paring nie, maar stapsgewys na situasies en handelinge wat uiteindelik tot voortplanting lei.

- *Fase van voltrekkingshandelinge*. Die gedrag is gerig op die bereiking van die doelwit.

- *Fase van berusting/kalmte/bedaardheid* Dit vind plaas nadat die doel bereik is. Die persoon of subjek word nie meer aangedryf deur die drif nie.

Gedrag (handelinge) wat help om die bepaalde behoefte te bevredig, is geneig om herhaal te word, terwyl die gedrag wat nie daarin slaag om die behoefte te verminder nie, nie herhaal gaan word nie (Baron, 1995, p. 335). Die behoefte aan fisiese aktiwiteite met gepaardgaande gevoelens van vervulling en ontspanning dryf die atleet tot maksimum deelname.

Die drifteorie laat nie toe vir menslike vryheid om sy eie gedrag te kies nie, en dit het ook nie ‘n bevredigende verklaring vir doelwitgerigte gedrag in die afwesigheid van deprivasie of homeostastiese wanbelans nie. Dit verklaar ook nie waarom mense soms die voltrekkingshandeling uitstel in plaas van die drif te reduseer nie, byvoorbeeld die persoon op dieet wat verkies om nie te eet nie ten spyte van die honger (Steenkamp, 2001, p. 118-119) of die Comrades atleet wat besluit om die Comrades te voltooi ten spyte van die gevare van ooreising of ontwatering.

2.4.5 Freud se psigo-analitiese teorie

In aansluiting by die drifteorie kan Freud se bekende psigo-analitiese teorie genoem word. Freud se beskouing van motivering word ingevleg in sy psigo-analitiese benadering. Dit staan bekend as sy *drangteorie* (ook genoem instinkte teorie). ‘n Drang of instink bestaan uit ‘n fisiese (behoefte) en ‘n psigiese (wens) komponent (Gericke, 1991, p. 19). Fisiese aspekte is ingebore (geneties oorgeërf) en word deur Freud as die oorheersende dryfkrag agter gedrag beskou. Psigiese aspekte word gevorm deur die interaksie van die individu met sy of haar omgewing (die eerste ses jaar is in hierdie opsig baie belangrik). In die kleinkindjare gaan dit om die uiting van drifte (anders gestel, die vervulling van ‘n wens). Die wens is egter ontoelaatbaar (gewoonlik seksueel of aggressief van aard). Motivering in Freud se teorie kan dan ook verstaan of verklaar word aan die hand van onvoltooide wense uit die verlede se aandrang om vervulling en voltooiing in die hede (en welliswaar op vermomde wyse).

Indien atlete se motivering en gedrag terugverwys word na gebeure in die kinderjare, maak dit van die psigo-analitiese teorie ‘n bruikbare teorie vir sportsielkunde (Gericke, 1991, p. 20).

2.4.6 Die humanistiese benadering (eksistensieel-fenomenologies)

In teenstelling met die drifteorie (en gepaardgaande behaviouristiese en psigo-analitiese benaderings), glo die humanistiese benadering (waaronder Rogers, Frankl en Maslow tel) dat die mens nie gedryf word deur konstrukte, refklekse en drange nie, maar vry is in sy of

haar keuses en self die beplanner is van sy of haar lot. Die mens beskik oor die vermoë om betekenis te gee aan sy of haar lewe (Frankl) en kan en wil volgens potensiaal reageer op pad na selfaktualisering.

Maslow se selfaktualiseringsteorie is een van die bekendste motiveringsteorieë en beklemtoon die belangrikheid van die mens se behoeftes. Maslow suggereer agt vlakke van behoeftes: vier laer vlakke wat die basiese of fisiologiese behoeftes genoem word en vier hoër vlakke wat die groeibehoeftes (Hamacheck, 1995, p. 47) genoem word. As die basiese behoeftes bevredig word, neem motivering tot verdere bevrediging af, maar as die groeibehoeftes voltrek word, is motivering sterker om die verdere vervulling van hierdie behoeftes te soek (Woolfolk, 1993, p. 349). As ‘n mens byvoorbeeld honger is, sal hy of sy eet en die behoefte bevredig. As iemand egter studeer en sukses behaal, kan die persoon aangespoor word tot verdere vervulling.

Die behoefte tot selfaktualisering word hoog aangeslaan deur die gemeenskap, omdat dit mense motiveer om hulle moontlikhede positief te gebruik en om hulle inherente vermoëns en talente te ontwikkel en sodoende dit te bereik waartoe hulle in staat is (Maslow, 1969, p. 36). Selfaktualiserende individue streef daarna om hul kennis uit te brei en om dinge te verstaan, maar is ook gemoeid met die welsyn van ander. Die behoefte aan transendensie (wat verwys na die spirituele) verteenwoordig die hoogste vlak van selfaktualisering (Hamacheck, 1995, p. 47).

Gericke (1991, p. 27) trek ‘n verband tussen sport en Maslow se hiërargie van behoeftes:

- *Fisiologiese behoeftes:* Dit gaan om die vermoë en bereiking van fiksheid, uithouvermoë, krag en vaardighede.

- *Veiligheidsbehoeftes:* Na (die voltrekking van) die fisiologiese fase, wil die atleet of speler veilig voel, soek hy of sy sekuriteit in roetine en voorspelbaarheid. Die optrede van die afrigter en belangrike ander is belangrik in hierdie verband. Selfverwagting en die verwagtings van ander moet goed gedefineer word sodat die atleet kompetisies (en oefensessies) met vertroue kan benader.

- *Affiliasiebehoeftes*: Dit is die behoefte om te behoort aan en deel te wees van die groep. Affiliasiebehoeftes kan as sterk motivering dien om volgehoue deelname in sport te verseker. Baie atlete neem deel vir die sosiale voordele wat dit inhou. Die sosiale aspekte van fisiese aktiwiteite is al dikwels in navorsing uitgelig (Potgieter & Steyn, 1988).

- *Behoefte aan selfagting*: Twee subkategorieë word onderskei, naamlik ‘n stel behoeftes wat berus op wat die persoon self vermag (en wat verband hou met gevoelens van bekwaamheid, prestasie, selfvertroue en onafhanklikheid) en ‘n stel behoeftes wat verband hou met die agting van ander. Dit sluit roem, status, belangrikheid en waardering in. Die persoon het behoefte dat sy of haar bekwaamheid deur ander erken en waardeer word. In sport sluit dit die familie, vriende, ondersteuners, toeskouers en afrigters in.

- *Selfaktualiseringsbehoeftes:* In sportverband verwys dit na die begeerte om alles te wees waartoe ‘n mens in staat is, dit wil sê om ten volle gebruik te maak van al jou vermoëns, talente en potensiaal. Die atleet moet mik na doelwitte wat telkens groter eise aan sy of haar sportpotensiaal sal stel.

2.4.7 Die aktiverings- of opwekkingsteorie (“arousal theory”)

Opwekking of aktivering word waargeneem in simptome soos verhoogde hartklop, bloeddruk, spierspanning en breingolf-aktiwiteite (Baron, 1995, p. 336). Die optimale vlak van geaktiveerdheid is die vlak waar die persoon die beste in staat is om komplekse take uit te voer. Die aktiverings- of opwekkingsteorie postuleer dat mense sal poog om hul vlak van stimulering te verhoog totdat hulle die optimale vlak van opwekking bereik het, maar sal ook poog om hul vlak van opwekking te reduseer as die optimale vlak oorskry word (Steenkamp, 2001, p. 121).

Sekere basiese aannames word deur die aktiverings- of opwekkingsteorie aanvaar (Baron, 1995, p. 337):

- Alle stimuli waarop mense reageer, dra by tot hulle algemene vlak van opwekking.

- Die impak van ‘n spesifieke stimulus op die vlak van opwekking sal afhang van die kompleksiteit van die stimulus, onlangse gebeure en ooreenstemming met ander stimuli.

- Vir enige gegewe tyd van die dag is daar ‘n bepaalde vlak van opwekking wat die persoon sal probeer bereik en handhaaf.

- Die normale vlak van opwekking wat die persoon probeer bereik en handhaaf, is die vlak waarop optimale prestasie moontlik is, vry van verveeldheid, spanning en angs.

- Individue verkies verskillende vlakke van opwekking. Sommige verkies sensasie (hoë vlakke van opwekking), terwyl ander laer vlakke van geaktiveerdheid verkies.

Vir die verskillende tipes sport is dit belangrik dat verskillende vlakke van aktivering gehandhaaf word. Vir fisies-aktiewe sportsoorte soos rugby, netbal en hokkie sal hoër vlakke van aktivering toepasliker wees as vir sportsoorte soos skyfskiet, krieket (kolf) en gholf.

McClelland (Deci,1975, p. 14) postuleer dat *emosies* die basis vorm van die opwekkingsteorie van motivering. Volgens hierdie benadering gaan emosies nie net gedrag vooraf nie, maar gee dit energie en rigting aan gedrag. Mense word byvoorbeeld gemotiveer deur die behoefte om plesier en positiewe emosies te ervaar en om pyn en negatiewe emosies te vermy.

Steenkamp (2001, p. 122) dui die volgende tekortkominge van die opwekkingsteorie aan:

- Dit is moeilik om ‘n algemene vlak van optimale aktivering of opwekking vas te stel, aangesien optimale vlakke van opwekking of aktivering van persoon tot persoon en van taak tot taak verskil.

- Hoë en lae vlakke van opwekking kan nie altyd aan angs en verveeldheid toegeskryf word nie. Hoë vlakke van opwekking of aktivering kan ook deur opwinding (soos rekspronge) en lae vlakke deur ontspanning teweeggebring word.

Die *omgekeerde opwekkingsteorie (*reversed arousal theory) (Steenkamp, 2001, p. 122) ondersteun *"a bi-stable system with two stable states".* Die sisteem beweeg tussen 'n staat van vermyding van opwekking (genoem die *telic* toestand, afgelei van die Griekse *woord tellos* wat doelwit of einde beteken) en 'n staat van soeke na opwekking (genoem die *paratelic* toestand, afgelei van die Griekse woord *para* wat langsaan beteken). In die *telic* stadium ervaar die persoon hoë opwekking as bedreigend en angswekkend en lae opwekking as aangenaam en ontspannend. In die *paratelic* stadium is dit omgekeerd. Sommige mense is meer *telic*-dominant: ernstig, metodies, vermy stresvolle en angsopwekkende situasies. *Paratelic* dominante persone is spontaan, impulsief, soek sensasie, uitdagings en risiko's. Beide state dra by tot die globale gemotiveerdheid van die individu.

Dit is belangrik om die omgekeerde opwekkingsteorie saam met die reversieteorie van Kerr, wat vervolgens bespreek, word te lees.

2.4.8 Die reversieteorie ("reversal theory")

Die reversieteorie (RT) is 'n teorie van persoonlikheid en motivering met 'n aantal unieke kenmerke (Kerr, 1997, p. 9). Die RT

- is 'n algemene teorie en van toepassing op diverse areas van die pisogologie
- is 'n fenomenologies gebaseerde teorie wat gemoeid is met subjektiewe prosesse, kognisie, die affek en die ervaring van eie gemotiveerdheid
- is struktureel in die opsig dat fenomenologiese ervarings deur strukture en patrone beïnvloed word
- voer aan dat die mens inherent inkonsekwent in sy of haar gedrag is
- argumenteer dat alternering ("alternating") of reversie ("reversing") tussen meta-gemotiveerde situasies, die basis vorm van die menslike persoonlikheid en motivering.

Meta-motiveringstate en omkerings (reversals) word beskou as die mees belangrike konsepte van die RT. Meta-motiveringstate is die denkraamwerke wat te doen het met die wyse waarop ‘n persoon sy of haar motiewe op enige gegewe tyd interpreteer. Hierdie state bepaal nie motiewe nie, maar is gemoeid met die wyse waarop mense hul motiewe ervaar. In hierdie opsig word motiewe as meta- of hoër-orde state beskou. Vier pare motiveringstate word onderskei wat in die motiveringsproses van die individu figureer (Kerr, 1997, p. 10):

- *telic* staat en *paratelic* staat (kyk voorheen)
- negativistiese staat en konformistiese staat
- bemeesteringstaat en simpatiestaat
- *autic* staat en *alloic* staat (autic word afgelei van die Griekse woord *auto* wat *self* beteken en *alloic* van *allo* wat *ander* beteken).

Onder normale omstandighede beweeg die persoon tussen die meta-motiveringstate. Sommige individue spandeer meer tyd in een of meer van die state. ‘n Persoon kan byvoorbeeld simpatiedominant of bemeesteringsdominant wees. Meta-motiverings-dominansie speel ‘n belangrike rol in sport. So byvoorbeeld word eksplosiewe sportsoorte (soos basketbal en krieket) en sportsoorte waar uithouvermoë ‘n rol speel (soos langafstandhardloop) geassosieer met *telic* en *paratelic* dominansie onderskeidelik, en gevaarlike sportsoorte (soos motorresies en valskermspring) met *paratelic* dominansie. Negativistiese dominansie word geassosieer met talentvolle jeugsport-beoefenaars (soos naellope, slalom, ski en raket sportsoorte) (Kerr, 1996, p. 16).

2.4.9 Waardeverwagtingsteorie (“expectancy value theory”)

Die naam van Atkinson (1974) word aan hierdie teorie gekoppel (Steenkamp, 2001, p. 124). Hierdie teorie beweer dat mense se keuse van take en hul gewilligheid om met ‘n taak of take te volhard, sal afhang van hoe aantreklik of aversief hulle die taak of take en uitkomste daarvan ervaar (Scott, 1991, p. 30). Motivering word dan beskou as die interaksie tussen die persoon se verwagting om sy of haar doelwit te bereik en die waarde wat die doelwit vir die persoon inhou. Hoe groter die verwagting van die persoon en hoe meer die waarde wat aan die uitkoms geheg word, hoe hoër sal motivering wees (Baron, 1995, p. 338). Die

verwagtinge en waardes van die persoon ten opsigte van uitkomste van die doelwitte sal afhang van die persoon se gestelde doelwitte, oortuigings oor die vermoë om die taak/take te verrig en sy of haar persepsies van selfeffektiwiteit. ‘n Mens sou kon aanneem dat ‘n Olimpiese medalje vir enige atleet groot waarde inhou en as buitengewone aanspoorder (motiveerder) dien.

Kremer en Scully (1994, p. 150) sluit by bogenoemde aan en sê dat drie komponente motivering bepaal naamlik *verwagting, instrumentaliteit en waarde*. Gemotiveerdheid berus eerstens op ‘n oortuiging dat prestasies deur toenemende pogings beïnvloed kan word (verwagting), op die wete dat ‘n toename in poging ‘n toename in vergoeding sal teweegbring (instrumenteel) en die waarde wat op vergoeding (intern en ekstern) geplaas word.

2.4.10 Die toetsangsteorie

Sarason en ander (Roberts, 1992, p. 7) het hul werk gebaseer op die verband wat bestaan tussen toetsangs en prestasie gedurende taakuitvoering. Die belangrikste motiveringsverandelike in hul benadering was angs, wat gepaard gaan met evaluering, en hul navorsing het gefokus op angs-opwekkende situasies soos die aflê van ‘n toets en optrede voor die portuurgroep. Resultate het aangedui dat prestasies ten opsigte van prestasiegedrewe take en in die teenwoordigheid van die portuurgroep, sterk beïnvloed word deur motiveringsfaktore. Die toetsangs-benadering is egter nie gewild in sport nie, ten spyte van die effek van angs in kompeterende situasies.

2.4.11 Die lokus van kontrole model

Rotter (1975) was die voorloper van hierdie model, wat nou met die attribusie en prestasie-behoefte modelle verweef is (Le Unes & Nation, 1996, p. 174). Volgens die lokus van kontrole benadering word sukses of mislukking aan óf *interne faktore* (soos atletiese vermoë) óf *eksterne faktore* (soos geluk, teenstanders ensovoorts) toegeskryf. Die gemotiveerdheid van die persoon sal dan ook afhang of die persoon deur eksterne of interne faktore beheer word. Uit die aard van die saak sal dit makliker wees om die

atleet/speler te motiveer wat oor ‘n interne lokus van kontrole beskik. Eksterne lokus van kontrole het dikwels te make met faktore waaroor niemand beheer het nie, soos die weer of baantrekking.

Rotter (Bakker et al., 1990, p. 40; Le Unes & Nation, 1996, p. 174) het die Intern-Ekstern (I-E) skaal ontwikkel om die verskillende dimensies van lokus van kontrole te meet. Levenson (Le Unes & Nation, 1996, p. 176) het ‘n multidimensionele benadering tot lokus van kontrole gevolg en het ‘n verfynde skaal van die I-E skaal voorgestel, naamlik die IPC skaal, waar I verwys na ‘n interne dimensie en P (“powerful others”) en C (“chance”) verwys na twee eksterne dimensies van kontrole wat uiteindelik lokus van kontrole bepaal.

2.4.12 Interpersoonlike motiveringsteorieë

Gordon Allport was een van die pioniers in hierdie verband (Schuman, 2003, p. 26). Volgens Allport is daar vier vereistes waaraan ‘n motiveringsteorie behoort te voldoen (Meyer, Moore & Viljoen, 1988, p. 356-358):

- ‘n Motiveringsteorie moet die *teenwoordigheid van motiewe* erken. Hiervolgens moet die beweegredes vir die individu se gedrag tot dieselfde tyd as die gedrag behoort.

- ‘n Motiveringsteorie moet *voorsiening maak vir die pluraliteit of veelvuldigheid* van motiewe. Alle gedrag is gemotiveerd (volgens Allport). Mense word ook gemotiveer deur uiteenlopende redes, en hulle gedrag word nie aan die hand van ‘n beperkte aantal motiewe verklaar nie.

- ‘n Motiveringsteorie moet *intensionaliteit* erken. Die mens is intensioneel op die toekoms gerig. Die mens weet dus wat hy of sy wil doen en beplan bewustelik vir die toekoms. Die mens se motiewe word dus nie net op ‘n onbewustelike wyse bepaal nie, maar die mens speel as bewustelike wese ‘n aktiewe rol in sy of haar eie motivering.

- ‘n Motiveringsteorie moet die *konkrete uniekheid* van die individu se motiewe erken. Nie net is die mens uniek nie, maar ook is sy of haar motiewe uniek. Mense kan dieselfde drange hê, maar hierdie drange kom op ‘n spesifieke wyse by elkeen na vore.

Allport se siening van motivering kan as eklekties beskou word met die klem op humanistiese en eksistensiële uitgangspunte (Meyer et al., 1988, p. 358). Sy motiveringsteorie berus op die volgende beginsels:

- Die mens het ‘n basiese disposisie om sy of haar moontlikhede te realiseer en te individualiseer. Die mens wil anders wees as ander mense en dus streef die mens nie net die uitlewing van sy of haar aangebore potensiaal na nie, maar streef hy of sy ook na individualiteit. Die mens dink na oor hom- of haarself, is selfkrities en probeer om homself of haarself te verbeter en te verhef. In sy of haar strewe is die individu, volgens Allport se teorie, dus onbeperk, en voldoen die teorie aan die beginsels van pluraliteit en uniekheid. Vir die sportafrigter is dit belangrik om in alle opsigte die uniekheid van sy of haar atlete te erken.

- Verskillende vlakke van motivering bestaan, naamlik ‘n vlak van opportunistiese funksionering, wat veroorsaak of gemotiveer word deur drange en behoeftes wat vir die voortbestaan van die individu sorg. In die gewone sielkundige literatuur word dit beskryf onder *drangbevrediging* en *spanningsvermindering.* Dan ook ‘n vlak van propriale funksionering wat gemotiveer word deur disposisies soos waardes, belangstellings en ideale en nie noodwendig gerig is op oorlewing nie, maar op die realisering van waardes wat vir die individu van belang is. Met die propriale funksionering val die klem op die kern van die persoonlikheid. Dit is daardie dinge wat vir die individu baie belangrik, persoonlik en intiem is, soos sy of haar waardes, belangstellings en belangrikste doelstellings. Sportafrigters neem nie altyd die voorafgaande in aanmerking nie en tree op asof die persoonlike omstandighede van die atleet nie met sy of haar sportprogram behoort in te meng nie.

Die duidelikste en hoogste vorm van propriale strewing kom tydens adolessensie na vore. Dit behels die volgehoue nastrewing van doelwitte, wat soms ver in die toekoms lê en onbereikbaar voorkom. Die individu word gemotiveer om, ter wille van so ‘n ideaal,

teenkanting, ongerief en selfs spot te verduur. Met die konsep van propriale strewing toon Allport (Meyer et al., 1988, p. 352) dat motivering feitlik onbeperk is, want die individu kan in beginsel enige waardes kies of skep en deur hulle gemotiveer word. Hierdie beginsel bring mee dat die teorie aan die beginsels van huidigheid, pluraliteit, intensionaliteit en uniekheid voldoen.

Ten slotte is die individu se motivering veranderbaar. Volgens Allport (Meyer et al., 1988, p. 360) is die motivering van ‘n kind en dié van ‘n volwassene verskillend. Hy stel dit dat die volwassene baie meer motiewe as die kind het en dat dit ook van ‘n ander aard is. Terwyl die kind hoofsaaklik gemotiveer word deur drange en behoeftes, word die volwassene gemotiveer deur selfgestelde propriale motiewe. Ook hierdie belangrike onderskeid moet deur sportafrigters in ag geneem word.

2.4.13 Behaviouristiese teorieë

Behaviouristiese teorieë en versterkingskonsepte is van die konstrukte wat die meeste deur die moderne sielkunde nagevors en aanvaar is (Gill, 1986, p. 133). Die basis van die behaviouristiese teorie is dat gedrag bepaal word deur dit wat daarna volg. Gedrag word versterk wanneer dit beloon word en verswak wanneer dit gestraf word (Vergelyk die bekende model van Skinner). In die behaviouristiese model figureer drie sub-modelle, naamlik die *klassieke kondisioneringsmodel,* die *operante kondisioneringsmodel* en die *waarnemingsmodel* (Schuman, 2003, p. 24):

- *Die klassieke kondisioneringsmodel*

Die Russiese sielkundige, Ivan Pavlov, het vroeg in die twintigste eeu die klassieke kondisioneringsmodel die lig laat sien. Hierdie proses omvat onwillekeurige response soos reflekse, emosionele reaksies en seksuele opwekking wat deur die outonome senuweestelsel beheer word . Sy eksperimente met honde is welbekend. Die gedrag van die honde is gemotiveer deur die assosiasie van die klokkie met die kos wat aan hulle gegee word. Mense het byvoorbeeld geleer dat ‘n glimlag positiewe reaksie uitlok en word dus gemotiveer om by ‘n volgende geleentheid weer te glimlag om positiewe reaksie uit te lok.

- *Die operante kondisioneringsmodel*

Operante gedrag is willekeurig en beheerbaar, en is gerig op die individu se behoefte om die omgewing op die een of ander manier te verander (Hergenhahn in Schuman, 2003, p. 24). Die meeste menslike gedrag is operante gedrag. Individue word dus gemotiveer om sekere gedrag te beoefen omdat dit ‘n uitwerking op hul omgewing het wat vir hulle aangenaam of onaangenaam kan wees. Indien die gevolge vir die organisme aangenaam was, kan dit motiverend wees om in die toekoms weer op dieselfde wyse op te tree. Indien ‘n onaangename ervaring beleef is, kan die optrede as demotiverend ervaar word en in die toekoms vermy word (Sue, Sue & Sue in Schuman, 2003, p. 24).

- *Die waarnemingsmodel*

Operante gedrag kan ook gemotiveer word deur die waarneming van ander se optredes. Die effek wat sekere pesone se optrede het, hetsy positief of negatief, kan so motiverend wees dat ander persone ook op dieselfde wyse optree of nie (Meyer et al., 1988, p. 245).

In moderne sport figureer die kernbeginsel van die behaviouristiese benadering, naamlik beloning, heelwaarskynlik die sterkste van alle motiveringsteorieë. Geen koste en moeite word ontsien om atlete te beloon vir hul optredes nie. Die amateurstatus van sport is aan die verdwyn en sportdeelname word al hoe meer as ‘n bron van goeie inkomste gereken.

2.4.14 Die onpartydigheids- of billikheidsteorie (“Equity theory”)

Volgens Wann (1997, p. 175) verwys die woord *”equity”* na *”just and fair relationships”.* Die onpartydigheids- of billikheidsteorie is ‘n motiveringsteorie wat gemoeid is met die mate waartoe die individu oortuig is dat sy of haar ratio van insette en uitsette vergelykbaar is met die ratio van insette en uitsette van ander (byvoorbeeld spanmaats). In die sportwêreld glo die ondersteuners van hierdie teorie dat atlete gemotiveer is (word) om billike of onpartydige relasies met hul spanmaats, ondersteuners en afrigters te handhaaf. Twee belangrike faktore word onderskei (Wann, 1997, p. 175): Eerstens, indien die atleet ‘n partydige of onbillike relasie ervaar, sal hy of sy probeer om die onpartydigheid of billikheid in die relasie te herstel. Tweedens, solank die individu wat betrokke is in die relasie, glo of

ervaar dat die relasie gelykbehandelend is, sal hy of sy dit nie probeer verander nie, selfs al is die relasie partydig of onbillik volgens ander.

Uitsette sluit vergoeding en om voordele te ontvang, in. In sport sal dit dinge wees soos geld, prestige en trofeë. Insette sal dinge wees soos bydraes gelewer deur die atleet, byvoorbeeld pogings en prestasies. So sal sportpersoon A die vergoeding (byvoorbeeld geld) wat hy of sy ontvang en die insette wat hy of sy daarvoor lewer, vergelyk met die vergoeding en insette van spanmaat B. Indien persoon A ervaar of glo dat hy of sy partydig of onbillik behandel is, sal persoon A gemotiveer word om hierdie onbillikheid op te hef deur byvoorbeeld hoër insette te lewer en beter te presteer, of gedemotiveer wees en aggressie toon.

2.5 SAMEVATTING

In hierdie hoofstuk is gepoog om motivering te omskryf ten opsigte van definisies, die aard van motivering en enkele teorieë. Motivering is afgelei van die Latynse begrip *movere* wat beteken "*om te beweeg*" en handel oor faktore wat die individu *beweeg* om sekere dinge op 'n sekere manier te doen. Motivering dek die hele spektrum van doelgerigte gedrag, asook vele aspekte van die onbewustelike gedrag van die mens en dit is juis hierdie multi-dimensionele aard van motivering wat dit so moeilik maak om te bestudeer en te bestuur.

Die definisie (s) van motivering wat die mees algemeen aanvaar word, is dié wat verwys na die sielkundige prosesse wat betrokke is *"…in the direction, vigor, and persistence of behavior"* (Bergin, et. al., 1993, p. 437). Die meeste definisies van motivering beklemtoon een of meer van bogenoemde prosesse of aspekte. Ons kan sê motivering verskaf die energie wat mense inspireer om hulself aan bepaalde handelinge te verbind en om met hierdie handelinge vol te hou totdat hul doelwitte bereik is. Binne sportverband sal sulke handelinge gekenmerk word deur atlete wat harder probeer, meer fokus of konsentreer, langer aanhou, meer aandag gee en verkies om langer te oefen. Motivering bepaal deelname aan sport ten opsigte van *rigting* (soos die keuse van of vermyding van 'n spesifieke sportaktiwiteit), *intensiteit* (hoe hard probeer gaan word in hierdie sportaktiwiteit) en *volharding (*hoe lank aangehou gaan word met hierdie sportaktiwiteit).

Motiveringsteorieë strek oor ‘n kontinuum vanaf meganisties tot kognitief of organismies. Meganistiese teorieë sien die mens as passief en gedryf deur *sielkundige drywers*, terwyl kognitiewe teorieë die mens as aktief beskou wat handelinge inisieer deur subjektiewe interpretering van prestasies binne kontekstuele verband. Vroeër het die meganistiese teorieë oorheers en terme soos *ekwilibrium* en *hedonisme* was aan die orde van die dag. Gedurende die veertigs en vyftigs was die behaviouristiese teorieë baie populêr, waarna die kognitiewe teorieë op die voorgrond begin tree het. Enkele motiveringsteorieë is kortliks bespreek waaronder die attribusieteorieë, die prestasie-behoefte teorie (wat nou verwant is aan die attribusie-benadering), die selfbepalende teorie (verskaf ‘n meer gedifferensieerde benadering tot motivering deur te onderskei tussen verskillende tipes selfgeskepte motiverings versus ekstern gekontroleerde motiverings), die drifteorie (‘n proses waartydens verskeie biologiese behoeftes die persoon dryf tot handelinge wat hierdie behoeftes sal bevredig.), Freud se bekende psigo-analitiese teorie ensovoorts.

Die literatuur tot dusver was nie beslissend ten opsigte van die rol wat die genoemde motiveringsteorieë binne sportverband speel nie. Daar kon slegs gepostuleer word hoe sportafrigters van die beginsels van die verskillende motiveringsteorieë gebruik kan maak om hulle atlete te motiveer. So sal die sportafrigter wat (bewustelik of onbewustelik) van die beginsels van die attribusieteorieë gebruik maak om sy of haar atlete te motiveer, klem lê op die denke (gedagtes) van die sportpersoon, terwyl die sportafrigter wat volgens die prestasiebehoefte-teorie sy of haar atlete motiveer, klem lê op die strewe na sukses of die vermyding van mislukking.

In die volgende hoofstuk word meer indringend gekyk na die rol van motiveringsteorieë binne sportverband.

HOOFSTUK 3
DIE MOONTLIKE ROL VAN DIE VERSKILLENDE MOTIVERINGSTEORIEË BINNE SPORTVERBAND

3.1 INLEIDING

Die literatuurondersoek oor motiveringsteorieë dui nie in alle opsigte ‘n verband met sport aan nie. Vervolgens sal gepoog word om die moontlike rol wat genoemde motiveringsteorieë binne sportverband kan speel, uit te lig. Binne hierdie verband speel die sportafrigter egter ‘n belangrike rol, en daarom sal daar eers kortliks oor die rol van die sportafrigter as motveringsfaktor besin word.

3.2 DIE SPORTAFRIGTER AS BELANGRIKE MOTIVERINGSFAKTOR

In hoofstuk 1 is reeds na die belangrike rol van die sportafrigter as motiveerder verwys. So sê Vernacchia, et al. (1996, p. 3) dat die sportafrigter in die middelpunt van alle sportbedrywighede is *, “...men and women who form the nucleus, giving life to the sport experience”*. Ook Rushall (1982, p.6) beklemtoon die belangrike rol van die sportafriger in die motivering van atlete met die volgende aanhaling: *“It is commonly assumed that the coach is the most significant source of motivation in the sporting environment”.* Om afrigter te wees, beteken om oor baie vaardighede en vermoëns te beskik, om oor kennis en wysheid te beskik, en om aangespoor te word deur 'n emosionele toewyding aan sport, die self en ander. Om afrigter te word vereis nie 'n superwese nie, maar dis ook nie vir elkeen beskore om afrigter te wees nie.

Met kortlikse verwysing na hoofstuk 2 word motivering binne sportverband omskryf as die sleutel tot *deelname, genot en volharding* in fisiese en sportaktiwiteite. Motivering bepaal deelname aan sport ten opsigte van *rigting* (soos die keuse van of vermyding van ‘n spesifieke sportaktiwiteit), *intensiteit* (hoe hard probeer gaan word in hierdie sportaktiwiteit) en *volharding (*hoe lank aangehou gaan word met hierdie sportaktiwiteit). Verder kan ook onderskei word tussen intrinsieke en ekstrinsieke motivering, deelname motivering en

prestasiemotivering, primêre en sekondêre motivering en positiewe en negatiewe motivering (hoofstuk 2, par 3.3).

Die skeiding tussen die verskillende vorme van motivering is egter nie rigied nie. So kan ‘n eksterne faktor soos beloning (trofeë, sertifikate) tot interne bevrediging of satisfaksie lei, wat motivering tot verdere deelname stimuleer. Onderskeid word slegs ter wille van sistematiese rangskikking gemaak. Die interaksie tussen eksterne faktore op sigself en tussen interne faktore op sigself moet ook nie buite rekening gelaat word nie. So kan beloning (eksterne faktor) die stel van doelwitte (eksterne faktor) beïnvloed, terwyl die belewing van genot (interne faktor) die belewing van sukses (interne faktor) kan versterk. Soortgelyk is daar interaksie tussen die ander vorme van motivering.

Gemotiveerde gedrag in atlete kan geaktiveer word deur die meer effektiewe gebruik van bepaalde komponente binne ‘n sportopset. Die afrigter, daarenteen, kan betekenisvol bydra tot die motiveringspotensiaal van ‘n sportomgewing deur die toevoeging van bronne en die frekwensie van positiewe versterkers (Rushall, 1982, p.13).

Vernacchia, et al. (1996, p.62) bespreek sekere *patrone van motivering* by atlete en die rol van die afrigter in elke geval. Enkele van die patrone word kortliks toegelig:

- Aangeleerde hulpeloosheid (“learned helplesness”). Hierdie patroon word gekenmerk deur ‘n gebrek aan toewyding en ‘n lae intensiteit deelname gedurende oefening en kompetisie. Hierdie atlete skryf sukses en mislukking toe aan eksterne faktore soos geluk of ‘n superieure opponent. Hulle glo al probeer hulle ook hoe hard, die uitslag van ‘n kompetisie buite hulle beheer is. Hierdie patroon word aangeleer as gevolg van vroeë sportervarings, deur deel te wees van spanne wat gereeld verloor of deur dikwels te kompeteer teen veel beter opponente. Die afrigter kan op die volgende maniere ingryp om hierdie aangeleerde gedrag om te keer:

    - Herdefinieer sukses. Sukses moet gelyk gestel word aan ‘n verbetering in eie prestasies en nie altyd aan wen nie.
    - Ontwikkel korttermyn doelwitte soos deur op klein suksesse te fokus.
    - Maak seker dat die atleet ‘n mate van sukses in selfs oefensessies ervaar.
    - Help die atleet om te ervaar dat hy of sy sukses verdien en nie “skuldig” daaroor hoef te voel nie.

- Vrees vir mislukking. Negatief gemotiveerde atlete se primêre doel is om mislukking te vermy. Hierdie beheptheid om mislukking te vermy dreineer atlete emosioneel. Vrees bring oorangstigheid teweeg wat tot swak prestasies lei. Simptome van vrees vir mislukking sluit die volgende in: opmaak van verskonings vir halfhartige vertonings gedurende oefensessies of kompetisies, kommer oor wat ander mag dink van hulle swak vertonings (kyk ego-oriëntasie) en ‘n beheptheid met oppononte se reputasie. Hierdie atleet is besluitloos oor strategie en is oortuig dat hy of sy nie in beheer is van enige situasie nie. Die afrigter kan op die volgende wyses ingryp:

  •• Maak ‘n onderskeid tussen die atleet as persoon en sy of haar prestasies. Gee erkenning vir beide wen en verloor.
  •• Moedig atlete aan om te leer uit verloor. Om te verloor kan ‘n belangrike komponent uitmaak van die atleet se ontwikkeling aangesien dit swak punte kan uitlig waarop vebeter kan word.
  •• Gebruik die stel van doelwitte as tegniek wat klem lê op proses en persoonlike doelwitte.

- Vrees vir sukses. Hierdie patroon van motivering word beskryf as ‘n beheptheid met die negatiewe aspekte van wen. Hierdie atleet word oorweldig, nie deur sukses nie, maar deur die “bagasie” wat dit meebring, byvoorbeeld die onrealistiese verwagtings van ondersteuners, opponente wat gedurig op jou fokus, die verantwoordelikheid om as rolmodel op te tree en die jaloesie van spanmaats. Die atleet mag fisies vir sukses gereed wees, maar slaag nie daarin om psigies voor te berei nie. Die afrigter kan die volgende doen om te help:

  •• Ondersteun die atleet om op persoonlike doelwitte te fokus en om byvoorbeeld die verwagtings van ondersteuners in perspektief te plaas.
  •• Antisipeer en berei voor om nommer 1 te wees. Moedig die atleet aan om homself of haarself as die beste te aanvaar.
  •• Moedig die atleet aan om op eie spel of deelname te fokus.
  •• Maak onderskeid tussen die atleet as persoon en sy of haar sukses.

- Strewe na perfeksionisme. Hierdie patroon van motivering herinner aan die patroon van vrees vir mislukking. Hierdie atleet skyn perfek te wees. Hy of sy werk baie hard, het hoë verwagtings van homself of haarself en is baie intens. Hierdie persoon geniet egter nie sukses nie en is nooit tevrede met sy of haar prestasie nie. As die eise groter raak, veroorsaak dit stres by die atleet wat op sy of haar beurt harder, langer en meer intens begin oefen. Hy of sy voel skuldig om te rus en lighartig te wees. Die oortuiging dat harde werk tot sukses sal lei, veroorsaak fisiese en geestelike uitputting, met gevolglike afname in prestasie wat selfs tot uitbranding kan lei. Die afriger kan op die volgende wyses ingryp:

  •• Begelei die atleet om ‘n positiewe assosiasie met ontspanning en rus te vorm.
  •• Moedig die atleet aan om tyd te neem om sukses te geniet.
  •• Moedig verbale kommunikasie aan oor die verskillende aspekte van prestasie.
  •• Fokus op die genot van die proses eerder as die uitkoms.
  •• Plaas klem op die bereiking van doelwitte.
  •• Help die atleet om ooreising te voorkom. Skep ‘n balans tussen oefen/deelname en ontspanning.

- Neig om onder te presteer. Hierdie persone word gewoonlik as “natuurlike” atlete beskou omdat hulle oor baie sporttalent beskik en sukses behaal sonder harde werk of selfdissipline. Hulle is oortuig daarvan dat hulle toekoms in sport outomaties suksesvol sal wees totdat hulle ‘n vlak van kompetisie gaan bereik waarvoor hulle nie voorbereid is nie en mislukking kan intree. Die afrigter kan die volgende doen om te help:

  •• Oortuig die atleet om sy of haar gesindheid te verander.
  •• Lig die atleet in oor die verband tussen sukses en die insette wat gelewer word.
  •• Stel doelwitte.
  •• Beklemtoon die feit dat kompetisie teen die self is en dat selfontwikkeling belangrik is.

Verskeie faktore word deur sportafrigters ingespan om hulle atlete te motiveer, onder andere aanmoediging, beloning, aktivering, die stel van doelwitte, terugvoering en die belewing van genot. Vir die doeleindes van hierdie studie word enkeles bespreek.

Dit blyk asof *die stel van doelwitte* (kort- en langtermyn) die faktor is wat die meeste deur sportafrigters ingespan word om hulle atlete te motiveer (Cratty, 1981; Weinberg, 1982; Iso-Ahola & Hatfield, 1986; Bull, 1992; Russel, 1993; Williams, 1993; Roberts & Treasure, 1995; Le Unes & Nation, 1996; Martens, 1997; Cox, 2002; Stratton, 2005). Eerstens word onderskei tussen *bemeesteringsdoelwitte* wat *taak-georïenteerd* is en *kompeterende doelwitte* (competitive goals) wat *ego-georiënteerd* is. Eersgenoemde fokus op die aanleer van vaardighede met selfontwikkeling as uitkoms. Die voordeel van bemeesteringsdoelwitte is dat die atleet self verantwoordelikheid aanvaar vir sy of haar sukses of mislukking om sekere doelwitte te bereik. Roberts en Treasure (1995, p. 59) sê in hierdie verband die volgende*:" By structuring the psychological climate toward mastery of concepts coaches focus on developing childrens' experience within competitive sport. This will enhance the motivation and enjoyment of all children…".* Kompeterende doelwitte fokus op uitkomste, en gewoonlik is dit om te wen. Die atleet of die span se prestasies word met dié van ander atlete of spanne vergelyk. 'n Gevoel word by hierdie atlete geskep dat hulle min beheer oor sukses of mislukking het. Cox (2002) voer aan dat binne 'n motiveringsklimaat wat deur kompeterende doelwitte gedryf word, atlete die volgende kan beleef: Swak prestasies en foute sal gestraf word, atlete met baie talent sal die meeste aandag ontvang en afrigters moedig wedywering tussen spanlede aan.

Sportafrigters kan die volgende riglyne gebruik om doelwitte te stel ten einde motivering by hulle atlete te kweek:

- *Stel spesifieke doelwitte*. Doelwitte moet in meetbare, kwantitatiewe terme gestel word. Afrigters moet spesifiek wees in wat hulle van atlete verwag in plaas daarvan om net te sê: "*Doen jou beste*" (Cox, 2002, p. 166).

- *Kombineer kort- en langtermyn doelwitte*. Korttermyn doelwitte verskaf die grondslag waarop langtermyn doelwitte bereik kan word.

- *Evalueer gereeld*. Dit sal atlete motiveer as hulle vordering sien of dit sal hulle aanmoedig om harder te probeer. Dit help afrigters om die effektiwiteit van hulle eie beplanning te bepaal en aan te pas indien nodig.

- *Stel redelike maar uitdagende doelwitte*. As doelwitte te moeilik is en nie realiseer nie, dra dit die boodskap oor dat die atleet misluk het of nie goed genoeg is nie. As dit te maklik is, word die uitkomste en toekennings as minderwaardig ervaar. Realistiese doelwitte bring mee dat atlete meer sukses belewe en belangrik voel. "*De-emphasize winning and re-emphasize attaining personal goals"* (Martens, 1997, p. 53). Iso-Ahola en Hatfield (1986) voer aan dat atlete se vorige ervaring van moeilike (maar uitvoerbare) take meebring dat hulle prestasies verbeter deur die aanleer van nuwe vaardighede en verbetering van kennis. Dit stel hulle in staat om met meer uitdagende doelwitte om te gaan. Die moontlikheid bestaan dat die moeilikheidsgraad van doelwitte en gepaardgaande take *"(might) play an important and even crucial role in motivating athletes and in enhancing their motivation"* (Iso-Ahola & Hatfield, 1996, p. 145). Ondersteuners van die teorie van energieopwekking ("energization theory") beweer dat die moeilikheidsgraad van 'n opdrag die graad van opwekking, die hoeveelheid energie en die insette wat vir die taak gemobiliseer word, bepaal. Die aantreklikheid van die doelwit is 'n funksie van die hoeveelheid energie wat gemobiliseer word (Wann, 1997):

  - *Hou individuele verskille in gedagte*. Stel persoonlike doelwitte.
  - *Individuele doelwitte moet in lyn wees met spandoelwitte*.
  - *Doelwitte moet aangeteken word*. Navorsing (Weinberg, 1982) het aangetoon dat aangetekende doelwitte meer aanvaarbaar is, veral as dit aspekte soos individualiteit en realiteit insluit.
  - *Hou die beperkings van atlete in gedagte*. Atlete moet leer om eie beperkings te aanvaar sonder dat hulle gemotiveerdheid om aan kompeterende sport deel te neem, ondermyn word. Atlete word bedreig deur "nie-perfekte" optrede, veral as afrigters, ouers en spanmaats hulle laat voel dat "perfekte" optrede noodsaaklik is om gewaardeer te word. So sê Martens (1997, p. 53): *"Coaches rather than conveying the nonsense that every athlete can become a superstar or a professional, will help athletes mature more by encouraging them to seek out and discover for themselves their limits".* Op hierdie wyse sal atlete leer om realistiese doelwitte te handhaaf.

Terugvoering deur afrigters aan hulle atlete word ewe-eens deur navorsers as 'n belangrike motveringsfaktor beskou wat deur sportafrigters ingespan word (Iso-Ahola & Hatfield,

1986; Gill, 1986; Black & Weis, 1992; Bull, 1992; Russell, 1993; Williams, 1993; Wong & Bridges, 1995; Horn, 2002). Bull (1992) verdeel terugvoering in *primêre en sekondêre* bronne. Primêre bronne vorm ‘n integrale deel van wat ons doen, soos bepaalde bewegings wat ons uitvoer, dinge wat ons sê en maniere van sit of lê. Mense is nie altyd bewus van primêre terugvoering nie. Sekondêre bronne word onder andere verteenwoordig deur die afrigter. Die afrigter maak opmerkings oor byvoorbeeld optrede (verbaal) of wys wat verkeerd gedoen is (visueel).

In ‘n studie (Black & Weiss, 1992) oor die verband tussen die waargenome gedrag van afrigters, die persepsie van vaardighede en die gemotiveerdheid van swemmers, is die volgende gevind: Afrigters wat beleef of ervaar word as persone wat gereeld inligting verskaf nadat gewenste prestasies gelewer is en wat gereeld aanmoediging kombineer met inligting nadat ongewenste prestasies gelewer is, sulke afrigters word geassosieer met atlete wat hoë vlakke van sukses, kompetensie en genot geniet en voorkeur het vir optimale uitdagende aktiwiteite. Die finale resultate het daarop gedui dat swemmers se motivering betekenisvol verband hou met die kwaliteit en kwantiteit van terugvoering wat hulle vir suksesse en foute ontvang (Black & Weiss, 1992, p.309). Soortgelyk het Wong en Bridges (1995, p. 439) gevind dat die toepaslikheid en bestendige terugvoering van afrigters die bevoegdheid en motivering van kinders kan beïnvloed. Durand-Bush en Salmela (2002) het gevind dat onsuksesvolle sportspanne afgerig word deur afrigters wat onder andere nie daarin kon slaag om effektiewe terugvoering met hulle atlete te bewerkstellig nie.

‘n Interessante bevinding was dié van Weiss en Friedericks (Black & Weiss, 1992). Hulle het bevind dat atlete se ervaring van kompetensie meer positief deur kritiek beïnvloed word as deur die gewone vorm van terugvoering. ‘n Moontlike verklaring hiervoor is dat terugvoering van afrigters in baie gevalle niksseggend en ontoepaslik is, byvoorbeeld *“Wel gedaan*” of *“Mooi so*”, terwyl kritiek in baie gevalle gekenmerk word deur informatiewe terugvoering wat betekenisvol en toepaslik is en tot verhoogde motivering en prestasie lei.

Williams (1993) en Iso-Ahola en Hatfield (1986) verskaf enkele redes waarom terugvoering tot verhoogde motivering aanleiding gee:

- Terugvoering kan miskonsepsies elimineer. Atlete het dikwels versteurde persepsies van hule eie gedrag en prestasies. Objektiewe bewyse soos statistieke of getalle kan help om hierdie versteurde perspesies te korrigeer en sal korrekte optrede of die toepassing van gepaste oefenprogramme aanmoedig.

- Terugvoering kan interne konsekwensies teweegbring deur atlete te stimuleer om positiewe of negatiewe gevoelens oor hulleself te ervaar, afhangende van hoe goed hulle presteer het in verhouding tot hulle standaardnorm. Atlete wat ontevrede is met hul vlakke van prestasie kan deur terugvoering gemotiveer word om nie net beter te presteer nie, maar kan ook gevoelens van selfbevrediging ervaar wat as positiewe versterkers kan dien. As terugvoering openbaar gemaak word deur byvoorbeeld uitslae op kennisgewingborde te plaas, kan die positiewe reaksie van spanmaats ook as motiveerder tot verhoogde insette en prestasie dien.

- Terugvoering staan as motiveringsfaktor ook in verhouding tot formeel gestelde doelwitprogramme. Suksesvolle doelwitprogramme sluit altyd duidelike terugvoering in wat atlete in kennis stel hoe hulle prestasies vergelyk met hulle doelwitte. Doelwitte het geen of min effek op die verbetering van prestasies sonder terugvoering en sonder duidelike en spesifieke doelwitte het die terugvoering van prestasies min effek op toekomstige prestasies.

Wann (1997, p. 164) trek ‘n verband tussen selfeffektiwiteit en terugvoering. Selfeffektiwiteit verwys na die individu se oortuiging dat hy of sy oor die vermoë beskik om op ‘n sekere vlak te presteer in ‘n bepaalde taak. ‘n Atleet kan ‘n hoë vlak van selfeffektiwiteit in ‘n spesifieke sportsoort ervaar maar ‘n laer vlak in ‘n ander sportsoort. Selfeffektiwiteit word beïnvloed deur die volgende vier bronne (Wann, 1997, p. 164):

- Individue ontwikkel hulle persepsies van selfeffektiwiteit as gevolg van die resultaat van suksesse of mislukkings in ‘n spesifieke taak.

- Sportpersone ontvang inligting oor selfeffektiwiteit deur vergelykings met ander atlete. “*As hy of sy kan, kan ek ook*”.

- Afrigters kan ‘n atleet probeer oortuig dat hy of sy oor die vermoë beskik om sukses te behaal.

- Die individu kan inligting oor selfeffektiwiteit ontvang as gevolg van sy of haar fisiologiese toestand. "*Ek voel fisies goed, daarom gaan ek presteer*". Dit kan natuurlik misleidend wees.

'n Derde faktor wat deur sportafrigters as motiveringsfaktor ingespan word, is genot in sport. Roberts (1992, p.199) verwys na *"the new motivational construct of sport enjoyment*". Genot in sport word hiervolgens gedefinieer *"as a positive affective response to the sport experience that reflects generalized feelings such as pleasure, liking and fun"* (Roberts, 1992, p. 202). Onderskeid moet getref word tussen die ervaring van genot in sport en intrinsieke motivering. Eersgenoemde word dikwels gebruik om intrinsieke gemotiveerdheid aan te dui, maar terselfteryd is dit 'n breër en meer inklusiewe term as intrinsieke motivering (Roberts, 1992, p. 203). Genot in sport kan verkry of afgelei word van ekstrinsieke bronne soos sosiale erkenning of interpersoonlike verhoudings en intrinsieke bronne soos outonome prestasies en sensoriese bevrediging.

Saam met die ontwikkeling van fisiese kompetensie, die sosiale omgang en die ontwikkeling van fisiese fiksheid, is die genot van sportdeelname een van die hoofredes waarom kinders aan sport deelneem (Horn, 2002, p.103). Om sport te geniet raak al hoe belangriker vir kinders soos hulle ouer word (Stern, Bradley, Prince & Stroh, 1990, p. 94). Betekenisvolle verskille bestaan tussen 6 en 7 jaar en 9 en 10 jaar. Om te kan wen en 'n beeld van sukes te projekteer raak al minder belangrik soos kinders ouer word. Sportafrigters wat hierdie tendens ignoreer of selfs probeer *"omkeer"* in sy of haar metodes van afrigting, sal bepaald deelname motivering van sy of haar atlete negatief beïnvloed (p. 94). As wen die hoogste prioriteit in kinders se sportdeelname word, bestaan die moontlikheid dat hulle fisies en emosioneel benadeel kan word (p.94). Die belangrikheid van genot in sport word deur Martens (1997, p. 46) onderstreep as hy sê: "*Take the fun out of participating in sport and you'll take the athletes out of sport".*

Sport word geniet en lei tot 'n belewing van kompetensie en selfagting. Genot is 'n beloning van intrinsiek-gemotiveerde gedrag (Roberts, 1992, p. 205). Intrinsieke gemotiveerde aktiwiteite en die gepaardgaande persepsies van kompetensie en in beheer wees is volgens Roberts (1992) die implisiete bronne van genot in sport. Van die belangrikste redes waarom sport geniet word, is die volgende (Roberts, 1992, p. 205):

- om teen ander en teen die self te kompeteer
- ontwikkeling van vaardighede en die gedruik daarvan
- vriendskap/samesyn
- die aktiwiteit self
- prestige/beloning
- emosionele verligting.

Roberts (1992, p. 214) noem die volgende punte wat sportafrigters in gedagte moet hou as die konsep van genot of pret in sport as motiveerder gebruik gaan word:

- Daar is ‘n verskeidenheid van bronne beskikbaar wat sport genotvol kan maak, baie hiervan algemeen beskikbaar. Onderskeie individue sal verskillend reageer op verskillende bronne, byvoorbeeld sommige atlete geniet harde insette en uitputtende oefening, terwyl ander eerder deur afwisseling geïnspireer word. Dit is die afrigter se taak om vas te stel wat werk vir wie.

- Prestasies en die erkenning daarvan bring genot mee, ‘n algemeen aanvaarde stelling wat dikwels deur sportafrigters misgekyk word. Genot in sport word dikwels vereenselwig met die *“pizza parlour phenomenon*” wat sinspeel op die sosialisering wat na sportdeelname plaasvind. Hierdie benadering laat nie ruimte daarvoor dat die strewe (proses) na prestasie en die gevoel van sukses met die bereiking daarvan, ewe genotvol kan wees nie.

- Bronne van genot in sport wat nie prestasiegedrewe is nie kan ewe-eens bydra tot motivering, byvoorbeeld die interaksie met spanmaats lei dikwels tot groot satisfaksie en is dikwels die rede waarom bepaalde atlete by sport betrokke bly.

- Genot in sport hou direk verband met fisiese beweging. Roberts (1992, p. 214) verwys na “*movement sensation and athleticism*” wat dikwels atlete na sport lok *“rather than …. some other talent domain”* en wat deur sportafrigters in hulle benadering tot motivering in gedagte gehou moet word.

3.3 MOTIVERINGSTEORIEË EN SPORT

Die **attribusieteorieë** (wat die kognitiewe model, die sosiaal-kognitiewe model en die funksionele model insluit) postuleer dat sportpersone met ‘n hoë prestasieverwagting, hul suksesse aan vermoë en insette toeskryf, en hul mislukkings aan gebrekkige pogings (byvoorbeeld “*Ek het nie hard genoeg probeer nie*”). Verder *dink* persone met óf ‘n klein óf ‘n groot behoefte aan prestasie, anders oor suksesse en mislukkings. Gedagtes of oortuigings lewer dus ‘n belangrike bydrae tot gemotiveerdheid, met ander woorde *hoe* die persoon dink oor sy of haar sportprestasies of *oortuig* is van sy of haar sportvermoë, gaan die eindproduk naamlik gemotiveerdheid bepaal. Volgens die selfeffektiwiteitsteorie (wat onder die sosiaal-kognitiewe model sorteer), word prestasie bepaal deur die sterkte van die persoon se oortuigings dat hy of sy oor die vermoë beskik om die vaardighede uit te oefen wat deur die situasie vereis word en tweedens deur die gunstigheid van die omgewing, terwyl die waargenome-kompetensie teorie beweer dat die mate van kompetensie en intrinsieke genot wat die sportpersoon waarneem of belewe, die strewe na prestasie verhoog (met ander woorde, motivering word verhoog) en vice versa. Die prestasie-doelwitbenadering aan die ander kant, onderskei twee belangrike doelwitperspektiewe naamlik ego-betrokkenheid en taak-betrokkenheid. Ego-betrokke atlete sal ‘n hoë premie plaas op ekstrinsieke beloning en word sterk gemotiveer deur byvoorbeeld die wenfaktor. Taak-betrokke atlete is nie primêr daaroor begaan om hul prestasies met die van ander te vergelyk nie, maar verkry bevrediging uit die aanleer en ontwikkeling van hul eie vaardighede en vermoëns. Die funksionele model (as sub-model van die attribusie-modelle) postuleer dat motivering gekoppel is aan die handhawing of verhoging van gevoelens van selfagting (self-esteem) deur byvoorbeeld goeie sportprestasies wat gelewer word.

Sportafrigters wat (bewustelik of onbewustelik) hul atlete volgens die beginsels van die attribusieteorieë motiveer, sal onder andere klem lê op die belangrikheid van denke (gedagtes) in sport, selfvertroue in sport, die ervaring van sukses op die gebied van sport en die rol wat selfagting in sport speel. Hulle sal byvoorbeeld hulle atlete aanmoedig om positief oor hulle eie vermoëns te dink, hulle oortuig dat hulle sukses kan behaal as hulle in hulself glo, hulle oortuig dat sukses moontlik is, al is die omstandighede ongunstig (“mind over matter”), hulle aanmoedig om eerder op hul sterk punte as hul swak punte te fokus en hierdie afrigters sal dit beklemtoon dat wenners persone met ‘n hoë selfagting is.

Die **prestasiebehoefte-teorie** gaan in beginsel van die standpunt uit dat die motivering om te presteer, ‘n funksie is van die geneigdheid om *sukses na te strewe of mislukking te vermy.* Dit impliseer dat ‘n atleet gemotiveer kan wees om sukses te behaal (wat prestasie-verwante aktiwiteite sal aanmoedig), of die atleet kan gemotiveer wees om mislukking te vermy (wat taakvermyding sal aanmoedig). In die eerste geval gaan die hoogspringer byvoorbeeld gemotiveer wees om ‘n sekere hoogte te bereik (maak nie saak of dit die wenhoogte is of nie). In die tweede geval gaan die atleet gemotiveer word deur sy of haar kans om te wen. As dit skyn nie te gebeur nie, word die taak vermy (byvoorbeeld die persoon weier om deel te neem of staak deelname).

Sportafrigters wat hulle atlete volgens die beginsels van die prestasiebehoefte-teorie motiveer, sal dus (bewustelik of onbewustelik) klem lê op die strewe na sukses of vermyding van mislukking. Hulle sal byvoorbeeld hulle atlete motiveer deur uitnemendheid (excellence) en sukses gelyk te stel en deur hulle aan te moedig om met moeilike sportuitdagings voort te gaan. Hulle sal hulle atlete egter nie aanmoedig om mikpunte wat nie bereik kan word nie, te vermy nie, of om sukses as die ultimatum te stel nie. Laasgenoemde sal taakvermyding aanmoedig.

Die selfbepalende teorie identifiseer drie basiese behoeftes wat belangrik skyn te wees om die optimale funksionering van selfmotivering, persoonlike groei en sosiale aanpassing te fasiliteer. Die drie behoeftes is*: Behoefte aan kompetensie* (individue wil op effektiewe wyse met hul omgewing in wisselwerking wees en ‘n gevoel van bevoegdheid ervaar), *die behoefte aan outonomie* (dit is die behoefte om self inisiatief te neem vir die regulering van eie handelinge) en *die behoefte om te behoort aan* (dit is die begeerte om die gevoel te hê van verwantskap met belangrike ander). Faktore wat gevoelens van outonomie, kompetensie en verwantskap ondersteun, sal ‘n positiewe effek op die individu se gemotiveerdheid hê en vice versa.

Sportafrigters wat bewustelik of onbewustelik op die selfbepalende teorie sou steun om hul atlete te motiveer, sal die klem op die volgende laat val: Skep die afrigter gevoelens van “behoort aan” by sy of haar atlete? Moedig die afrigter outonomie aan, dit wil sê word inisiatief vir die stel van doelwitte, oefentye, besluitneming ensovoorts aan atlete oorgelaat? Ontvang atlete positiewe terugvoering van die afrigter ten opsigte van kompetensie, met ander woorde ervaar hulle gevoelens van bevoegdheid? Hierdie afrigters sal hulle atlete motiveer deur die volgende voorbeelde:

- Hulle sal saam met hulle atlete doelwitte stel (en dit nie vir hulle doen nie)
- Hulle sal hulle atlete aanmoedig tot selfbesluitneming (en vrese vir die gevolge van verkeerde besluitneming besweer)
- Hulle sal hulle atlete toelaat om hul eie vordering te monitor
- Hulle sal gereelde spanbousessies hou
- Hulle sal gereeld positiewe terugvoering aan hulle atlete gee oor hul prestasies

Die **drifteorie** sowel as die **behaviouristiese modelle** van motivering steun sterk op die *bevrediging van behoeftes en die beloning van aanvaarbare gedrag* of die *afkeur van onaanvaarbare gedrag* as motiveringsfaktore. Volgens die drifteorie skep biologiese drifte soos honger en dors gevoelens van ongemak, en om ‘n balans of homeostase te verkry, gebruik ons primêre versterkers soos water of voedsel. Motivering word beskryf as ‘n proses waartydens verskillende biologiese behoeftes die persoon (atleet) sal aandryf tot sekere handelinge wat hierdie behoeftes sal bevredig. Vir die doeleindes van hierdie verhandeling word die volgende biologiese behoeftes by atlete gestel: behoefte aan rus, fisiese ontspanning, afwisseling van oefenprogramme, ‘n gebalanseerde dieet, goeie en voldoende sporttoerusting en voldoende oefengeriewe. Volgens die behaviouristiese modelle word gedrag bepaal deur dit wat daarna volg, byvoorbeeld gedrag word versterk wanneer dit beloon word en verswak wanneer dit gestraf word. Die sub-modelle van die behaviouristiese teorie, naamlik die klassieke kondisioneringsmodel, die operante kondisioneringsmodel en die waarnemingsmodel verklaar motivering soos volg:

- *Assosiasie:* Mense leer byvoorbeeld dat ‘n glimlag positiewe reaksies uitlok en word gemotiveer om by ‘n volgende geleentheid weer te glimlag om positiewe reaksies te ontlok.

- *Operante gedrag:* Die mens word gemotiveer om sekere gedrag te beoefen omdat dit die omgewing vir hom aangenaam maak en vice versa.

- *Waarneming van ander:* Mense se optrede het ‘n positiewe of negatiewe impak op ander en motiveer hulle om op soortgelyke wyse op te tree.

Sportafrigters wat die beginsels van bogenoemde twee teorieë implementeer om hul atlete te motiveer, sal aandag gee aan die bevrediging van die biologiese behoeftes van sy of haar atlete en sal gewenste sportgedrag versterk (beloon) en ongewenste gedrag verswak (straf). Om hulle atlete te motiveer sal hierdie sportafrigters seker maak dat hulle genoeg fisiese ontspanning kry, dat hulle oor goeie sporttoerusting beskik, dat gewenste gedrag op gepaste wyse beloon word, ongewenste gedrag op gepaste wyse gestraf word en dat hulle atlete op gepaste wyse beloon word as hulle sekere vaardighede bemeester het.

Volgens die **psigo-analitiese teorie (Freud)** kan motivering verstaan of verklaar word aan die hand van onvoltooide wense uit die verlede se aandrang om vervulling en voltooiing in die hede. Indien atlete se motivering en gedrag terugverwys na gebeure in die kinderjare, maak dit van die psigo-analitiese teorie ‘n bruikbare teorie vir die sportsielkunde. Sportafrigters wat (bewustelik of onbewustelik) die psigo-analise inspan om hulle atlete te motiveer, sal heelwaarskynlik gebruik maak van (sport)sielkundiges, vrae vra oor bepaalde gedragspatrone van hulle atlete, bewus daarvan wees dat hulle atlete se verlede ‘n invloed kan uitoefen op hulle motivering en kennis dra van hulle atlete se geskiedenis/verlede. Hierdie sportafrigters sal heelwaarskynlik hulle atlete na (sport)sielkundiges verwys as hulle emosionele probleme ervaar, of as hulle gedragspatrone skielik verander. Hulle sal belangstelling toon in wat met hulle atlete in die verlede gebeur het, en in ag neem dat atlete se verlede ‘n invloed kan hê op hulle huidige gedrag. Hulle sal bewus daarvan wees dat sielkundige faktore hulle atlete se sportprestasies kan beïnvloed.

Die **humanistiese benadering** glo dat die mens nie gemotiveer word deur konstrukte, reflekse en drange nie, maar vry is in sy of haar keuses en self die bepaler van sy of haar lot is. Maslow se selfaktualiseringsteorie is een van die bekendste motiveringsteorieë en suggereer agt vlakke van behoeftes - vier laer vlakke genoem die basiese of fisiologiese behoeftes en vier hoër vlakkke, genoem die groeibehoeftes. Die laer vlakke moet eers bevredig word voordat motivering tot bevrediging van die hoër vlakke toeneem. Gericke (1991, p. 27) trek ‘n verband tussen sport en Maslow se hiërargie van behoeftes:

- Fisiologies: Dit gaan om die vermoë en bereiking van fiksheid, uithouvermoë, krag en vaardighede.

- Veiligheidsbehoeftes: Na voltrekking van die fisiologiese fase, wil die atleet veilig

voel en soek na sekuriteit in roetine en voorspelbaarheid.

- Affiliasiebehoeftes: Dit is die behoefte om te behoort aan en deel te wees van die groep (reeds bespreek).

- Behoefte aan selfagting: Die atleet het behoefte dat sy of haar bekwaamheid deur ander erken en waardeer word (reeds bespreek).

- Selfaktualiseringsbehoeftes: In sportverband verwys dit na die begeerte om alles te wees waartoe die individu in staat is, dit wil sê die volle gebruik van al jou vermoëns, talente en potensiaal.

Die sportafrigter wat ‘n humanistiese benadering volg om sy of haar atlete te motiveer, sal onder andere fokus op die fiksheid, vaardighede en krag van sy of haar atlete, sal sorg dra dat sy of haar atlete sekuriteit belewe en sal sy of haar atlete aanmoedig tot selfaktualisering. Hulle sal konsekwent wees in hulle optrede teenoor hulle atlete, seker maak dat hulle ‘n bepaalde roetine volg in hul oefenprogramme, hulle laat mik na doelwitte wat telkens groter eise aan hul potensiaal stel en leuses soos: “*Altyd hoër, verder, vinniger”* propageer.

Die opwekking of aktivering van atlete word waargeneem in simptome soos verhoogde hartklop, bloeddruk, spierspanning en breingolfaktiwiteite. Die optimale vlak van aktivering is die vlak waar die persoon die beste in staat is om komplekse take uit te voer. Volgens die **aktiverings- of opwekkingsteorie** vorm emosies die basis van motivering. Emosies gee energie en rigting aan gedrag. Mense word byvoorbeeld gemotiveer deur die behoefte om plesier en positiewe emosies te ervaar en om pyn en negatiewe emosies te vermy.

Sportafrigters wat (bewustelik of onbewustelik) die aktiverings- of opwekkingsteorie inspan om hulle atlete te motiveer, sal van *opwekkingspraatjies* voor sportbyeenkomste gebruik maak, is bewus van die verskillende vlakke van opwekking vir verskillende sportsoorte en sal positiewe emosies by sy of haar atlete aanmoedig. Hierdie sportafrigters mag neig om die opposisie in ‘n swak lig te stel en sal hulle atlete voor kompetisies of wedstryde na aksie-videos laat kyk.
Die **reversieteorie (reversal theory)** is in beginsel ook ‘n opwekkingsteorie en word

derhalwe by die voorafgaande ingesluit.

Die **waardeverwagtingsteorie (expectancy value theory)** beweer dat mense se keuse van take en hul gemotiveerdheid om met ‘n taak te volhard, sal afhang van hoe *aanvaarbaar of onaanvaarbaar* (attractive or aversive) hulle die taak en die uitkoms daarvan ervaar. Motivering word beskou as die interaksie tussen die persoon (in geval van sport die atleet) se *verwagting* om ‘n sekere doelwit te bereik en die *waarde* wat die doelwit vir die persoon inhou. Hoe groter die verwagting van die persoon en hoe meer die waarde wat aan die uitkoms geheg word, hoe hoër die motivering.

Sportafrigters wat bewustelik of onbewustelik die waardeverwagtingsteorie ondersteun om hulle atlete te motiveer, sal onder andere realistiese verwagtings by hulle atlete skep, sal bepaalde uitkomste (doelwitte) stel en sal die bereiking van hierdie uitkomste toepaslik beloon. Ook insette (pogings) van atlete sal op toepaslike wyse beloon word en atlete sal geken word in die *“vergoeding*” wat hulle ontvang vir insette gelewer en vir die bereiking van sekere doelwitte. Bepaalde doelwitte sal heelwaarskynlik aan kompetisies/wedstryde gekoppel word.

Volgens die **lokus van kontrole model** word ‘n interne sowel as ‘n eksterne lokus van kontrole onderskei. Eersgenoemde beteken die atleet neem verantwoordelikheid vir wat op die sportveld gebeur. ‘n Eksterne lokus van kontrole beteken die atleet word deur faktore buite beheer van die persoon, beheer, soos beslissings van die skeidsregter of die weer.

Sportafrigters wat bewustelik of onbewustelik volgens die lokus van kontrole model motiveer, sal op eksterne of interne motiveringsfaktore fokus. Dié wat op interne motiveringsfaktore fokus, sal byvoorbeeld hulle atlete aanmoedig om self verantwoordelikheid vir hulle sportprestasies te aanvaar (interne lokus van kontrole), terwyl dié wat op eksterne faktore fokus, sal saam met hulle atlete die swak uitslae van ‘n byeenkoms of kompetisie aan eksterne faktore (byvoorbeeld die skeidsregter) toeskryf (eksterne lokus van kontrole). Soortgelyk sal hierdie afrigters aan hulle atlete verduidelik dat hulle net oor een ding beheer het, en dit is hulleself (interne lokus van kontrole) of hierdie sportafrigters sal eerder op wenfaktore as taakfaktore (soos die aanleer van sportvaardighede) konsentreer (eksterne lokus van kontrole).

Die **interpersoonlike motiveringsteorieë** kan as *eklekties* beskou word met die klem op

humanistiese en eksistensiële uitgangspunte. Volgens hierdie teorieë het die mens ‘n basiese disposisie om sy of haar moontlikhede te realiseer. Die mens dink oor homself of haarself, is selfkrities en probeer homself of haarself te verbeter. Verskillende vlakke van motivering bestaan, naamlik:

- ‘*n Vlak van opportunistiese funksionering*. Motivering is die gevolg van drange en behoeftes wat vir die voortbestaan van die individu sorg.

- *‘n Vlak van propriale funksionering*. Die individu word gemotiveer deur disposisies soos waardes, belangstellings en ideale. Hierdie vlak verwys ook na die volgehoue nastrewing van doelwitte wat soms ver in die toekoms lê en onbereikbaar voorkom.

Die belangrikste beginsels van die interpersoonlike motiveringsteorieë word deur die voorafgaande teorieë soos die selfeffektiwiteitsteorie, die waargenome kompetensie teorie, die funksionele model, die selfbepalende teorie, die psigo-analitiese teorie en die humanistiese benadering ondervang, en word derhalwe nie hier verder bespreek nie.

Die **toetsangsteorie** is nie gewild in sport nie, maar sal nogtans hier bespreek word aangesien angs ‘n groot rol in sport speel. Navorsing in hierdie verband is gebaseer op die verband wat tussen toetsangs en prestasie bestaan gedurende taakuitvoering. In sport lei oormatige angs tot oormatige aktivering, ‘n afname in prestasie en uiteindelike “*choking*”. Matige angs kan dien as stimulant vir byvoorbeeld die afskeiding van adrenalien. Sportafrigters wat van die angskomponent gebruik om hulle atlete te motiveer (of aan te spoor tot verhoogde prestasievlakke), sal hulle byvoorbeeld deeglik inlig oor hoe goed die opponente is, hulle goed laat verstaan dat verloor nie ‘n opsie is nie en sal die belangrikheid van ‘n naderende kompetisie baie sterk beklemtoon.

Die **onpartydigheids- of billikheidsteorie (equity theory)** postuleer dat sportpersone gemotiveer word om *partydigheid of onbillikheid* in sportsituasies op te hef of opgehef te kry. Die sportpersoon vergelyk sy haar uitsette (byvoorbeeld vergoeding of prestasies) en insette (byvoorbeeld pogings) met die van spanmaats, en indien die persoon glo of oortuig is dat partydigheid of onbillikheid bestaan, sal die persoon gemotiveer word om hierdie partydigheid of onbillikheid op te hef deur byvoorbeeld beter te presteer.
Die vraag ontstaan tereg gestel hoe partydig of onpartydig sportafrigters teenoor hulle

atlete optree. Is afrigters bewus van die invloed van partydige of onbillike optrede op die gemotiveerdheid van atlete? Wat doen sportafrigters om partydige of onbillike optrede van hulle kant te verhoed? Sportafrigters sal in hierdie verband poog om altyd onpartydig en billik teenoor atlete of spelers op te tree, seker maak dat hulle onpartydig en billik vergoed word vir prestasies en eerder pogings (insette) as prestasies beloon.

3.4 SAMEVATTING

In hierdie hoofstuk is gepoog om die moontlike rol van die sportafrigter as motiveerder en die rol van bestaande motiveringstrategieë binne sportverband uit te lig.
Sportafrigters speel ‘n *kernro*l in die gemotiveerdheid van hulle atlete. Dit blyk dat hulle oorwegend van die stel van doelwitte (kort- en langtermyn) en van terugvoering gebruik maak om hulle atlete te motiveer. Verder blyk dit dat die faktor van genot in sport al meer as motiveringsfaktor beklemtoon word

Sportafrigters kan op *bewustelike of onbewustelike* vlak verskillende motiveringstrategieë implementeer om hulle atlete te motiveer. So byvoor*beeld sal* sportafrigters wat hulle atlete volgens die beginsels van die *attribusieteorieë* motiveer, klem lê op die belangrikheid van denke, selfvertroue, die ervaring van sukses en selfagting in sport. Sportafrigters wat hulle atlete volgens die beginsels van die *prestasiebehoefte* teorie motiveer, sal weer klem lê op die strewe na sukses of vermyding van mislukking, terwyl afrigters wat van die *selfbepalende teorie* as motiveringsfaktor gebruik maak, die behoefte aan outonomie, die behoefte aan kompetensie en die behoefte om te behoort aan by hulle atlete bevredig.

Sportafrigters wat die beginsels van die *drifteorie* en die *behaviouristiese* modelle implementeer om hul atlete te motiveer, sal aandag gee aan die bevrediging van die biologiese behoeftes van hulle atlete en sal gewenste sportgedrag versterk (beloon) en ongewenste gedrag verswak (straf). Diegene wat (bewustelik of onbewustelik) die *psigo-analise* inspan (sien Freud se psigo-analitiese teorie) om hulle atlete te motiveer, sal heelwaarskynlik gebruik maak van sportsielkundiges as deel van hulle afrigtingspakket. Hierdie afrigters fokus nie net op die fisiese voorbereiding van hulle atlete nie, maar gee ewe veel aandag aan hulle psigiese voorbereiding.
Volgens die *aktiverings- of opwekkingsteorie* vorm emosies die basis van motivering en sal

afrigters wat van hierdie teorie as motiveringstrategie gebruik maak, veral sterk steun op dinge soos opwekkingspraatjies voor byeenkomste. Die *waardeverwagtingsteorie* koppel gemotiveerdheid aan die aanvaarbaarheid van ‘n taak en die verwagting wat dit by die persoon skep. Sportafrigters wat van hierdie teorie as motiveringstrategie gebruik maak, sal onder andere realistiese verwagtings by hulle atlete skep, sal bepaalde doelwitte stel en sal die uitkomste hiervan toepaslik beloon.

Sportafrigters wat bewustelik of onbewustelik volgens die *lokus van kontrole* model motiveer, sal op eksterne of interne motiveringsfaktore fokus. Dié wat op interne motiveringsfaktore fokus, sal byvoorbeeld hulle atlete aanmoedig om self verantwoordelikheid vir hulle sportprestasies te aanvaar (interne lokus van kontrole), terwyl dié wat op eksterne faktore fokus, sal saam met hulle atlete die swak uitslae van ‘n byeenkoms of kompetisie aan eksterne faktore (byvoorbeeld die skeidsregter) toeskryf (eksterne lokus van kontrole).

Sportafrigters wat die *angskomponent* (sien toetsangsteorie) gebruik om hulle atlete te motiveer, sal hulle byvoorbeeld deeglik inlig oor hoe goed die opponente is, hulle goed laat verstaan dat verloor nie ‘n opsie is nie en sal die belangrikheid van ‘n naderende kompetisie baie sterk beklemtoon.

Die *onpartydigheids- of billikheidsteorie* postuleer dat sportpersone gemotiveer word om partydigheid of onbillikheid in sportsituasies op te hef of opgehef te kry. Sportafrigters sal in hierdie verband poog om altyd onpartydig en billik teenoor atlete op te tree, seker maak dat hulle onpartydig en billik vir prestasies vergoed word en eerder pogings (insette) as prestasies beloon.

In die volgende hoofstuk sal op empiriese wyse ondersoek ingestel word na die spesifieke motiveringstrategieë wat deur sportafrigters in Suid-Afrika ingespan word om hulle atlete te motiveer.

HOOFSTUK 4
EMPIRIESE ONDERSOEK

4.1 INLEIDING

Die teoretiese ondersoek wat tot dusver uitgevoer is kon nie ‘n bevredigende antwoord verskaf op die spesifieke strategieë wat deur sportafrigters gevolg word om hul atlete te motiveer nie, veral nie binne Suid-Afrikaanse konteks nie. Derhalwe word ‘n empiriese ondersoek beplan om te probeer vasstel watter motiveringstrategieë deur sportafrigters in Suid-Afrika gebruik word om hul atlete te motiveer. Die empiriese ondersoek verloop soos volg:

- ‘n Bespreking van die navorsingsdoel
- ‘n Bespreking van die navorsingsmetode
- Die beplanning en ontwerp van ‘n meetinstrument
- Die seleksie van proefpersone
- Die insameling van data
- Die verwerking en interpretasie van die data
- Samevatting

4.2 ‘N BESPREKING VAN DIE NAVORSINGSDOEL

Die redes waarom mense navorsing doen, is ‘n wye onderwerp met uiteenlopende antwoorde. Die doel van sosiale navorsing kan volgens Raubenheimer (2006) in drie breë groepe ingedeel word gebaseer op dit wat die navorser wil bereik, naamlik die verkenning van ‘n nuwe onderwerp, die beskrywing van ‘n sosiale verskynsel, of ‘n verduideliking waarom iets plaasvind. Alhoewel al bogenoemde doelwitte gedeeltelik deel van ‘n spesifieke studie kan wees, is een van hierdie drie groepe gewoonlik dominant.

Hierdie studie is ingelei met ‘n beskrywing van die begrip motivering en ‘n analise van verskillende teorieë oor motivering. Die rol van die sportafrigter as motiveerder en die verband tussen die bespreekte motiveringsteorieë en sport is aangetoon. Die doel van die **empiriese ondersoek** is om te probeer vasstel watter spesifieke motiveringstrategieë deur sportafrigters in Suid-Afrika gebruik word. Hierdie strategieë sal dan in detail omskryf word. Die fokus van hierdie studie val dus merendeels op die terrein van die beskrywende navorsing.

4.3 ‘N BESPREKING VAN DIE NAVORSINGSMETODE

Die doelwitte van ‘n spesifieke navorsingsprojek dui volgens Raubenheimer (2006) die weg aan wat gevolg behoort te word wanneer daar oor die navorsingsmetode besluit word. In afdeling 4.2, wat handel oor die doel van die navorsing, is uitgelig dat navorsing kan poog om te beskryf, te verken of te verduidelik. Opnamenavorsing kan gebruik word vir beskrywende, verduidelikende of verkennende doeleindes (Babbie, 2001). Opnamenavorsing kan eerstens uitgevoer word om beskrywende afleidings oor ‘n populasie te maak. Opnames kan ook poog om verduidelikende afleidings oor die populasie te maak. Die voorkoms van tendense of voorkeure kan byvoorbeeld so verklaar word. Laastens kan opnamenavorsing as ‘n instrument vir verkenning aangewend word om verdere navorsing vooraf te gaan (Babbie, 2001).

Wanneer ‘n navorser opnamenavorsing oorweeg, is dit noodsaaklik om vas te stel watter ontwerp vir die opname gebruik gaan word. Die navorser moet gewoonlik die keuse maak tussen ‘n dwarssnitopname en ‘n longitudinale metode. Wanneer ‘n dwarssnitopname gebruik word, word data op een tydstip ingesamel vanaf ‘n steekproef wat ‘n groter groep op daardie tydstip verteenwoordig. Hierdie ontwerp vir opnames is volgens Raubenheimer (2006) geskik vir beskrywende studies. Longitudinale opname studies maak weer voorsiening vir data-ontleding oor ‘n langer tydperk. Data word dan oor ‘n verloop van tyd ingesamel en die verskille word dan beskryf en verduidelik. Vir die doel van hierdie studie beoog die navorser om van die dwarssnitmetode gebruik te maak. Daar word dus beoog om data oor ‘n relatiewe kort tydperk in te samel.

4.4 DIE BEPLANNING EN ONTWERP VAN ‘N MEETINSTRUMENT

Cresswell (2003, p. 155) noem dat opnamenavorsing meestal op vier moontlike metodes van data-insameling staatmaak: selftoepasvraelyste, onderhoude, gestruktureerde hersiening van rekords (byvoorbeeld finansieel, medies) en gestruktureerde waarneming. Vir die doel van hierdie studie is besluit om van ‘n selftoepasvraelys gebruik te maak. Selftoepasvraelyste kan direk aan respondente gegee word of dit kan aan hulle gepos word sodat hulle dit kan invul en terugpos. Selftoepasvraelyste is volgens Neuman (2000, p. 271) die mees ekonomiese weg om data te bekom en kan deur slegs ‚n enkele navorser behartig word. Die voordeel daaraan verbonde om vraelyste aan respondente te pos is dat dit anonimiteit verhoog en dat dit navorser-sydigheid uitskakel.

Neuman (2000, p. 260) is van mening dat dit nie ter sake is watter formaat die beste is nie, maar eerder watter formaat toepaslik is vir die doel van die navorsing, met die beperkings van die studie ingedagte. Vir die doel van hierdie studie is daar op die gebruik van geslote vrae besluit.

- *Rasionalisering vir die Vraelys om Motiveringstrategieë te bepaal*

Deur die verkenning van die werklikheid word teorieë geformuleer, en deur die implementering van die verskillende teorieë word die werklikheid verder verken. Die verskillende teorieë oor motivering wat in hoofstuk 2 bespreek is, is as vertrekpunt vir die opstel van hierdie vraelys geneem. Elkeen van die teorieë (hoofstuk 2) is deeglik geanaliseer om presies vas te stel hoe dit motivering binne die sportkonteks probeer verklaar. Die vraag of vrae is dan gestel wat die sportafrigter behoort te doen/gewoonlik doen om ‘n spesifieke motiveringsteorie in sy of haar afrigtingstyl te implementeer. (LW: Hierdie implementering hoef nie noodwendig op bewustelike vlak te geskied nie). Daarna is ‘n aantal stellings vir elke teorie geformuleer wat verband hou met die moontlike toepassing van die verskillende motiveringsteorieë deur sportafrigters. Die volgende dien as voorbeeld hoe daar te werk gegaan is:

- *Die attribusieteorie*

Analisering: Attribusies verwys na die mens se persepsie van waarom sekere dinge gebeur. Vier oorsaaklike attribusies word deur die mens gebruik om die uitkoms van

prestasieverwante gebeure te interpreteer en te voorspel, naamlik vermoë, poging, moeilikheidsgraad van die taak en geluk. Individue (wat sportlui insluit) met ‘n hoë prestasieverwagting skryf hul suksesse aan vermoë en insette toe en hul mislukkings aan gebrekkige pogings (byvoorbeeld “*Ek het nie hard genoeg probeer nie*”). Individue met ‘n lae prestasieverwagting skryf hul suksesse aan geluk toe en hul mislukkings aan onvermoë of gebrekkige vermoë.

Subteorieë van die attribusie teorie is: die kognitiewe model, die sosiaal-kognitiewe model en die funksionele model.

Die kognitiewe model

Analisering: Persone met óf ‘n lae óf ‘n hoë behoefte aan prestasie *dink anders* oor suksesse en mislukkings. Gedagtes of oortuigings lewer ‘n belangrike bydrae tot gemotiveerdheid, met ander woorde *hoe* die persoon dink oor sy of haar prestasies of *oortuig* is van sy of haar vermoë, gaan die eindproduk naamlik gemotiveerdheid bepaal. Dit gaan oor die persepsie van beheer wat mense oor hulleself en hulle gedrag het. Op sportgebied sou die kernvraag wees: Hoe *dink* atlete *oor* hulleself of wat *dink* hulle *van* hulle self?

Die afrigter: Is die denke van die atleet vir die afrigter belangrik? Gee hy of sy aandag daaraan? Weet die afrigter wat die atleet van homself of haarself dink? Dink die afrigter dat die denke van sy of haar atlete belangrik is vir die gemotiveerdheid van sy of haar atlete? Weet die afrigter hoe sy of haar atlete oor sukses of mislukking dink?

Stellings: Ek motiveer my atlete deur.....

- hulle aandag op die belangrikheid van hulle denke (gedagtes) in sport te vestig.
- aan hulle leesstof oor positiewe denke in sport te gee.
- hulle aan te moedig om positief oor hulle eie vermoëns te dink.
- hulle te leer om mislukkings op ‘n kognitiewe (verstandelike) manier te verwerk.
- die rol van denke/gedagtes in motivering met hulle te bespreek.
- sprekers te nooi om met hulle oor die rol van denke (gedagtes) in sport te praat.
- die verband tussen denke (gedagtes) en motivering aan hulle te verduidelik.

Op soortgelyke wyse is oor die ander motiveringsteorieë besin en is stellings vir die verskillende teorieë geformuleer. Altesaam 112 stellings is uiteindelik geformuleer om in

die vraelys ingesluit te word. (LW: Aanvanklik is gereken om die aantal teorieë te reduseer deur na vlakke van oorvleueling te kyk, maar na konsultasie met kundiges is besluit om al die teorieë te behou en items vir al die verskillende teorieë op te stel). Die 112 stellings is in afdelings A tot C verdeel ten einde die invul van die vraelys minder monotonies vir die respondent te maak. Twee verdere afdelings is bygevoeg. In afdeling D word die kennis van die respondent ten opsigte van verskillende sportsielkundekonsepte getoets. Afdeling E verteenwoordig persoonlike besonderhede van die respondent wat nodig is om die ondersoek susksesvol uit te voer.

Tabel 4.1 dui aan hoe die verskillende teorieë oor motivering deur die verskillende stellings of items in die finale vraelys verteenwoordig word (Kyk bylaag A).

Tabel 4.1: Motiveringsteorieë en die stellings wat hulle verteenwoordig

Teorieë	**Items**							**Totaal**
Kognitiewe teorie	17	16	5	28	11	6	30	**7**
Selfeffektiwiteitsteorie	1	7	26	71	47	14	12	**7**
Waargenome kompetensie	3	27	4	13	68	103	20	**7**
Prestasiedoelwit-benadering	60	104	67	102	83	33	91	**7**
Funksionele model	24	9	22	18	29	97	19	**7**
Prestasiebehoefte teorie	73	90	32	55	57	93	46	**7**
Selfbepalende teorie	77	82	64	34	101	25	37	**7**
Drifteorie	76	53	107	88	10	81	62	**7**
Psigo-analitiese teorie	59	63	74	41	50	45	40	**7**
Humanistiese benadering	99	105	15	112	108	42	21	**7**
Aktiveringsteorie	72	61	51	49	38	52	65	**7**
Waardeverwagtingsteorie	96	31	75	79	87	80	110	**7**
Lokus van kontrole	66	58	43	2	8	48	98	**7**
Behaviouristiese modelle	84	54	89	92	44	109	95	**7**
Toetsangs-teorie	35	56	36	23	100	39	78	**7**
Billikheidsteorie	69	70	94	86	106	111	85	**7**
Totaal	**16**	**16**	**16**	**16**	**16**	**16**	**16**	**112**

4.5 SELEKSIE VAN DIE PROEFPERSONE

Wanneer navorsers op soek is na eksakte, statistiese beskrywings van ‘n groot populasie, maak hulle gebruik van waarskynlikheid steekproeftrekking. Sosiale navorsing vind egter dikwels plaas binne ‘n konteks wat eerder geskik is vir nie-waarskynlikheid steekproeftrekking. Dit is soms belangrik om ‘n steekproef te selekteer op grond van die navorser se kennis van die populasie of die doel van die studie. Wanneer ‘n navorser ‘n kleiner gedelte van ‘n groter populasie wil bestudeer, en dit die geval is dat lede van die kleiner gedeelte maklik geïdentifiseer kan word, maak die navorser van doelgerigte of oordeelkundige steekproeftrekking gebruik (Raubenheimer, 2006). Dit kan ook gebeur dat die keuse van deelnemers só voor-die-hand-liggend is dat daar eintlik geen keuse is nie, aangesien die verloop van 'n spesifieke proses die kern van die navorsing vorm (Berg, 2004, p. 35). Botha (2000, p 152) noem dat doelgerigte selektering van deelnemers sin maak wanneer die veralgemening van resultate nie die belangrikste navorsingsdoelwit van die studie is nie.

Vir die doeleindes van hierdie studie is sportafrigters betrek wat aktief met die afrigting van sport besig is. Uit die Pretoria omgewing is altesame 24 skole geselekteer om aan die ondersoek deel te neem. Hierdie skole is grootliks gekies omdat sportafrigting op intensiewe en semi-professionele vlak by die skole toegepas word. Die beskikbaarheid van sportafrigters om aan die ondersoek deel te neem, was ook van kardinale belang. Alle sportafrigters van hierdie skole is betrek. Landwyd is aan alle sportorganisasies wat by die Suid-Afrikaanse Sportkommissie geafilieer is en spansporte beoefen, vraelyste gestuur om te voltooi. Die keuse van spansporte was daarop gemik om soveel moontlik sportafrigters by die ondersoek te betrek.

4.6 DIE INSAMELING VAN DATA

Ter aanvang is ‘n loodsondersoek gedoen om seker te maak dat die uitleg en taalgebruik van die vraelys vir respondente verstaanbaar is. Altesaam 20 sportafrigters by skole en privaatinstansies in die Gauteng area is betrek. Die voltooide vraelyste is deeglik bestudeer en geringe aanpassings ten opsigte van enkele begrippe is aangebring.

Vir die hoofondersoek is al 24 gekose skole in die Pretoria omgewing persoonlik besoek en vraelyste aan óf die skoolhoofde óf die sportorganiseerders oorhandig om deur die skole se sportafrigters voltooi te word. Die skole is per afspraak weer besoek om die voltooide vraelyste te ontvang.Terselftertyd is vraelyste aan 23 sportorganisasies (soos onder 4.5 genoem) gestuur met ‘n begeleidende brief wat die doel van die ondersoek verduidelik en ‘n versoek dat die ingeslote vraelyste deur sportafrigters binne die organisasie voltooi moet word. Geadresseerde koeverte is ingesluit om die voltooide vraelyste terug te stuur.

4.7 VERWERKING EN INTERPRETASIE VAN DIE DATA

4.7.1 Profiel van die steekproef

In totaal is 780 vraelyste aan die skole en sportinstansies voorsien waarvan 307 (39%) terugontvang is. Die response van veral die sportinstansies was teleurstellend. Van die 415 vraelyste wat aan sportinstansies gestuur is, is slegs 121 (29%) terugontvang. Van die 365 vraelyste wat aan die skole voorsien is, is 186 (51%) terugontvang. Uit die aard van die saak het die feit dat die vraelyste vir die skole persoonlik uitgedeel en afgehaal is, die moontlikheid vir herwinning verhoog. Die herwonne vraelyste is noukeurig deurgegaan vir enige onreëlmatighede. Altesaam 8 vraelyste is bedorwe verklaar wat ‘n totaal van 299 gelaat het vir verdere verwerking en interpretasie. Ongelukkig het die instansie wat die insleutel van die data behartig het, 25 van die vraelyste verlore laat gaan, wat die totale steekproef op 274 gelaat het. Die verspreiding van die respondente volgens persoonlike besonderhede (Afdeling E van die vraelys) word in tabelle 4.2 tot 4.10 gereflekteer.

Tabel 4.2: Verspreiding van respondente volgens die sportsoort wat hulle afrig.

Sportsoort	Frekwensie	Persentasie
Atletiek	69	25.18
Hokkie	20	7.30
Landloop	6	2.19
Netbal	50	18.25
Krieket	20	7.30
Rugby	47	17.15
Sokker	40	14.60
Tennis	6	2.19
Ander	16	5.84

N = 274

Tabel 4.3: Verspreiding van respondente volgens die instansie waar hulle afrig

Instansie	Frekwensie	Persentasie
Hoërskool	129	47.08
Laerskool	112	40.88
Klub	26	9.49
Ander	7	2.55

N = 274

Volgens tabel 4.3 blyk dit dat die oorgrote meerderheid afrigters van die steekproef by skole betrokke is, ook dié van die sportinstansies wat deelgeneem het aan die ondersoek.

Tabel 4.4: Verspreiding van respondente volgens geslag

Geslag	Frekwensie	Persentasie
Manlik	148	54.21
Vroulik	126	45.79

N = 274

Tabel 4.5: Verspreiding van respondente volgens ervaring as sportafrigters

Ervaring	Frekwensie	Persentasie
< 5 jaar	75	27.37
5 -10 jaar	74	27.01
11 -15 jaar	47	17.15
16 - 20 jaar	46	16.79
> 20 jaar	32	11.68

N = 274

Volgens tabel 4.5 blyk dit dat die afrigters wat by die ondersoek betrek is, oor heelwat ervaring beskik. Altesaam 199 (73%) van hulle beskik oor meer as 5 jaar ervaring terwyl 125 (46%) oor meer as 10 jaar ervaring beskik.

Tabel 4.6: Verspreiding van respondente volgens kwalifikasies as afrigters

[2]Kwalifikasie	Frekwensie	Persentasie
Geen	95	34.80
Vlak 1	79	28.94
Vlak 2	47	17.22
Vlak 3	38	13.92
Vlak 4	10	3.66
Ander	4	1.47

N = 274

Volgens tabel 4.6 blyk dit dat ‘n groot persentasie van die sportafrigters wat aan die ondersoek deelgeneem het, geen of min opleiding as afrigters ontvang het . Slegs 10 (3.66%) van die sportafrigters het die hoogste vlak bereik. As in ag geneem word dat die betrokke afrigters al relatief lank in die bedryf is (vergelyk tabel 4.5: Ervaring), wil dit voorkom asof sportafrigters in Suid-Afrika nie baie geneë is om hulself beter te bekwaam

2 Kwalifikasie: Sportafrigters van die verskillende sportsoorte woon kursusse by en skryf eksamens en word dan volgens vlakke van afrigting geklassifiseer.

nie. Verder wil dit voorkom asof die instansies waarby die sportafrigters betrokke is, nie veel eise stel ten opsigte van die opleiding van hul sportafrigters nie.

Tabel 4.7: Verspreiding van respondente volgens formele opleiding in Sportsielkunde

Formele opleiding	Frekwensie	Persentasie
Ja	79	28.83
Nee	195	71.17

N = 274

Tabel 4.8: Verspreiding van respondente volgens informele opleiding in Sportsielkunde

Informele opleiding	Frekwensie	Persentasie
Ja	135	49.27
Nee	139	50.73

N = 274

Tabel 4.9: Verspreiding van respondente volgens hoogste vlak van afrigting

Vlak van afrigting	Frekwensie	Persentasie
Nasionaal	16	5.84
Provinsiaal (klub)	25	9.12
Provinsiaal (skool)	55	20.07
Skoolvlak	156	56.93
Klubvlak	20	7.30
Ander	2	0.73

N = 274

Ten spyte van die feit dat dit blyk asof ‘n groot persentasie van die sportafrigters wat aan die ondersoek deelgeneem het, geen of min opleiding as afrigters ontvang het (kyk tabel 4.6), het ‘n groot persentasie van hulle (35%) alreeds op provinsiale en nasionale vlakke afgerig (kyk tabel 4.9.). Die oorgrote meerderheid (56.93%) rig op skoolvlak af.

Tabel 4.10: Verspreiding van respondente volgens provinsies

Provinsie	Frekwensie	Persentasie
Gauteng	176	65.33
Mpumalanga	10	3.65
Noordelike Provinsie	21	7.66
Noord Kaap	15	5.47
Oos Kaap	3	1.09
Wes Kaap	2	0.73
Noordwes	16	5.84
Kwazulu-Natal	2	0.73
Vrystaat	29	9.49

N = 274

'n Samevattende beskrywende profiel van die steekproef sien soos volg daaruit:

Tabel 4.11: 'n Samevattende profiel van die steekproef

Kategorie	Beskrywing
Sportsoort	Die meerderheid van die afrigters is betrokke by atletiek met netbal en rugby in die tweede en derde posisies
Instansie	Die meerderheid van die afrigters is by skoolafrigting betrokke
Geslag	Ongeveer 9% meer mans as dames het aan die ondersoek deelgeneem
Ervaring	Die afrigters betrokke by die ondersoek beskik oor heelwat ervaring met 46% meer as 10 jaar

Opleiding	Slegs 3.66% van die afrigters het die hoogste vlak van opleiding in Suid-Afrika bereik. As die vlak van ervaring in ag geneem word, blyk dit dat sportafrigters in Suid-Afrika nie veel moeite doen om hul opleiding te verbeter nie
Formele Sportsielkunde	Slegs 28.83% van die sportafrigters wat by die ondersoek betrokke is het formele opleiding in Sportsielkunde ontvang.
Informele Sportsielkunde	Feitlik die helfte van die respondente het informele opleiding in Sportsielkunde ontvang
Vlak van afrigting	‘n Groot persentasie van die respondente (35%) het al.reeds op provinsiale en nasionale vlakke afgerig. Die oorgrote meerderheid (56.93%) rig op skoolvlak af.
Provinsie	Die oorgrote meerderheid van die respondente kom uit die Gauteng provinsie

Vervolgens is ‘n faktoranalise op die verskillende veranderlikes uitgevoer.

4.7.2 Faktoranalise

‘n Faktoranalise is die generiese naam wat aan ‘n groep multiveranderlike statistiese metodes gegee word, waarvan die primêre doel is om die *onderliggende struktuur* in ‘n data matriks te bepaal. ‘n Faktoranalise wil dus die onderliggende patrone of korrelasies vir ‘n groot aantal veranderlikes ondersoek om vas te stel of dit moontlik is om die inligting te reduseer of op te som in kleiner stelle van faktore of komponente (Hair, Anderson, Tatham & Black 1998, p. 88-90). (LW: Die grootte van die steekproef is belangrik wanneer ‘n faktoranalise gedoen word (kyk verderaan). Volgens Hair et al., +(1998, p. 98-99) behoort die steekproef vyf maal groter te wees as die aantal veranderlikes wat geanaliseer gaan word. Vir hierdie studie sou die steekproefgrootte ten minste 560 moes wees (112 x 5). Om egter te bepaal of die bestaande steekproef groot genoeg is om ‘n faktoranalise te regverdig, is die Kaiser-Meyer-Olkin toets vir steekproefgrootte en Bartlett se toets vir sphericity toegepas. Die resultate verskyn in tabel 4.12

Tabel 4.12: Resultate vir die KMO en Bartlett toetse

KMO toets		0.902
Barlett toets	Benaderde chi-kwadraat df Betekenisvolheid	18939.538 6216 0.000

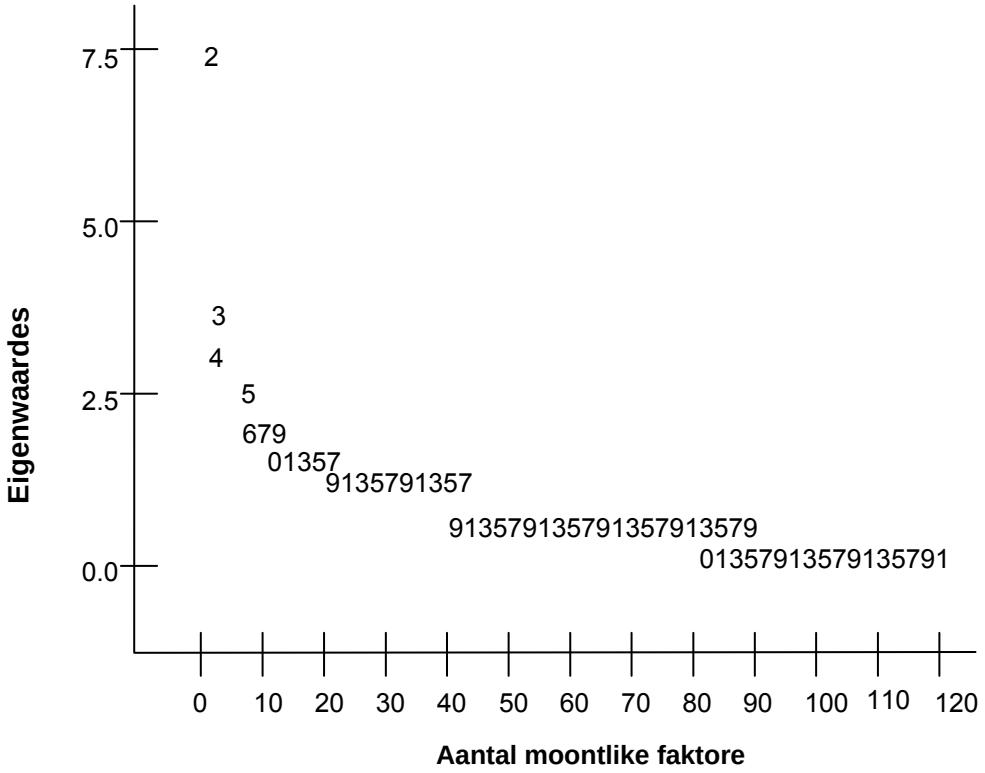
Die inligting van tabel 4.12 bevestig dat die grootte van die steekproef van die huidige ondersoek voldoende is om ‘n faktoranalise uit te voer, omdat die KMO toets > 0,5 en die Bartlett toets < 0,05 registreer.

Omdat die huidige vraelys te veel items insluit om individueel geanaliseer te word, is besluit om ‘n faktoranalise op die 112 items toe te pas. Sodoende word ‘n basis voorsien om die groot aantal items te reduseer tot enkele faktore deur die items wat betekenisvol of hoog korreleer (kyk later), saam te bondel. Die faktor prosedure wat in hierdie studie gevolg is, is die Iterated Principal Factor Analysis (ook genoem Principal Component Analysis). Met hierdie metode word nuwe veranderlikes geskep op grond van die korrelasies wat deur die data gereflekteer word.

Die aantal faktore wat gëekstraheer word, word deur verskeie kriteria beïnvloed (Hair et al.. 1998, p. 103-105). Vir hierdie studie is van die Kaiser-kriterium gebruik gemaak. Die rasionaal agter hierdie kriterium is dat die aantal faktore wat gëekstraheer gaan word, dieselfde is as die aantal eigenvalues (ook genoem “latent roots”) groter as 1. In die huidige ondersoek is aanvanklik 26 faktore volgens die Kaiser-kriterium geïdentifiseer. Om die aantal faktore te reduseer, is van ‘n “scree test“ gebruik gemaak. Die “scree test“ reflekteer ‘n grafiek waar eigenwaardes teenoor die aantal items geplot word (elke item word as ‘n moontlike faktor gereken). Die punt waar die kurwe van die grafiek onderbreek, word geneem as die maksimum aantal faktore wat gëekstraheer gaan word (kyk grafiek 4.1).

Volgens grafiek 4.1 word vyf faktore onttrek.

Grafiek 4.1: Prinsipiële faktoranalise



Die Varimax metode is gebruik vir die rotasie van die faktore. Die geroteerde faktormatriks verskyn in tabel 4.13 en die kommunalteitswaarde word ook aangedui in die tabel. Soos gesien kan word in hierdie tabel is daar ‘n mate van onderlinge korrelasies tussen die faktore en daarom is ‘n streng kriterium gebruik vir die interpretasie in gevolge waarvan slegs items wat hoër as 0,5 laai op ‘n faktor betrek is by die interpretasie van die faktor (vergelyk bladsye 85 en 86).

Tabel 4.13: Geroteerde faktorpatroon vir faktore 1 tot 5

Item	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3	Faktor 4	Faktor 5	Kommunaliteit
104	**0.658**	-0.179	0.166	0.009	0.013	0.493
84	**0.651**	-0.072	0.116	0.150	0.029	0.466
87	**0.641**	-0.149	0.265	0.275	0.020	0.579
110	**0.640**	-0.212	0.162	0.151	0.026	0.505
109	**0.624**	-0.224	0.186	-0.007	0.099	0.483

Item	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3	Faktor 4	Faktor 5	Kommunalitei t
81	**0.621**	-0.048	0.235	0.195	-0.025	0.482
107	**0.615**	-0.179	0.314	0.079	0.180	0.547
103	**0.608**	-0.177	0.187	0.254	0.002	0.501
80	**0.592**	-0.062	0.315	0.140	-0.044	0.475
83	**0.591**	-0.156	0.231	0.151	0.074	0.455
90	**0.588**	-0.067	0.048	0.217	0.114	0.413
96	**0.583**	-0.024	0.180	0.291	0.116	0.471
79	**0.582**	-0.127	0.314	0.053	0.015	0.456
76	**0.582**	-0.053	0.351	0.061	0.125	0.483
61	**0.577**	-0.036	0.032	0.316	0.099	0.445
99	**0.543**	-0.014	0.102	0.232	-0.020	0.360
42	**0.542**	-0.002	0.065	0.438	0.151	0.513
97	**0.539**	0.026	0.227	0.403	0.208	0.548
47	**0.528**	-0.088	0.111	0.375	-0.068	0.444
55	**0.537**	-0.185	0.046	0.235	0.068	0.374
32	**0.513**	-0.062	0.238	0.035	0.109	0.457
38	**0.511**	-0.193	0.209	0.245	-0.145	0.423
112	**0.511**	0.048	0.115	0.226	0.102	0.338
105	**0.510**	-0.149	0.243	0.233	0.161	0.421
72	**0.509**	-0.210	0.026	0.129	0.018	0.365
31	**0.503**	-0.063	0.318	0.358	0.060	0.490
40	**0.496**	-0.228	0.332	0.242	-0.021	0.466
53	**0.492**	-0.160	0.103	0.237	0.143	0.355
108	**0.491**	-0.196	0.096	0.035	0.237	0.346
70	**0.484**	0.001	0.013	-0.023	0.138	0.254
56	**0.462**	-0.147	0.400	0.208	0.168	0.466
78	**0.455**	-0.181	0.364	0.098	0.092	0.390
44	**0.422**	-0.139	0.348	0.369	0.138	0.490
49	**0.440**	-0.020	0.067	0.148	0.060	0.224
45	**0.437**	-0.171	0.268	0.298	0.074	0.386

Item	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3	Faktor 4	Faktor 5	Kommunalitei t
29	**0.429**	-0.119	0.392	0.398	0.128	0.527
10	**0.426**	-0.088	0.184	0.136	-0.031	0.242
34	**0.425**	-0.094	0.328	0.278	0.050	0.377
54	**0.409**	0.019	-0.060	0.120	0.156	0.211
92	**0.401**	-0.249	0.361	0.212	-0.052	0.400
74	**0.388**	-0.243	0.066	0.167	0.240	0.297
89	**0.387**	-0.020	0.122	0.122	0.198	0.219
82	**0.379**	-0.120	0.129	0.149	0.358	0.325
50	**0.374**	-0.086	0.351	0.132	0.171	0.317
68	**0.372**	-0.065	-0.274	0.213	0.332	0.373
75	**0.321**	-0.110	0.127	-0.084	0.190	0.175
69	0.299	0.149	-0.084	0.124	0.116	0.148
2	0.216	-0.180	0.083	0.199	0.066	0.130
98	-0.263	0.106	-0.056	0.018	-0.075	0.089
100	-0.548	0.103	-0.042	-0.275	0.026	0.388
77	-0.599	0.075	-0.164	-0.274	-0.084	0.427
91	-0.173	**0.737**	-0.177	-0.053	0.208	0.618
36	-0.178	**0.691**	-0.114	-0.193	0.108	0.571
67	-0.306	**0.680**	-0.039	-0.183	0.231	0.645
33	-0.181	**0.647**	-0.079	-0.244	0.010	0.518
51	0.0134	**0.606**	-0.110	0.197	0.008	0.418
58	-0.044	**0.606**	-0.141	0.007	-0.240	0.447
46	-0.201	**0.596**	-0.204	-0.094	0.092	0.454
73	-0.110	**0.594**	-0.188	-0.108	-0.034	0.413
52	-0.137	**0.588**	-0.147	-0.030	0.170	0.498
86	0.023	**0.585**	-0.152	0.093	-0.145	0.396
57	-0.060	**0.561**	-0.289	-0.114	-0.193	0.452
8	-0.068	**0.556**	0.074	0.011	0.151	0.342
60	-0.334	**0.545**	-0.002	-0.143	0.184	0.463
93	0.104	**0.504**	-0.182	0.055	-0.168	0.330

Item	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3	Faktor 4	Faktor 5	Kommunalitei t
94	-0.315	**0.480**	-0.168	0.017	0.056	0.361
95	-0.245	**0.468**	-0.120	0.060	0.067	0.301
39	0.138	**0.436**	0.020	-0.002	-0.190	0.246
9	0.127	**0.391**	-0.113	-0.042	-0.047	0.186
64	-0.293	**0.381**	-0.136	-0.185	-0.245	0.344
37	-0.049	**0.362**	-0.198	-0.109	-0.144	0.205
85	-0.032	**0.350**	-0.078	0.050	-0.231	0.186
102	0.013	**0.349**	-0.006	0.014	-0.174	0.153
35	-0.261	**0.334**	-0.034	-0.207	-0.079	0.230
48	-0.029	0.297	-0.161	0.126	-0.116	0.144
111	-0.251	0.258	-0.256	0.079	-0.201	0.241
41	-0.093	0.204	-0.074	0.050	-0.122	0.073
22	0.315	-0.393	0.095	0.153	0.147	0.308
12	0.167	-0.301	**0.764**	0.206	-0.010	0.744
16	0.146	-0.299	**0.745**	0.245	-0.055	0.729
59	0.224	-0.393	**0.643**	0.079	-0.051	0.626
6	0.266	-0.320	**0.610**	0.241	-0.088	0.612
23	0.303	-0.258	**0.601**	0.232	0.005	0.560
88	0.436	-0.252	**0.558**	0.070	0.042	0.571
63	0.152	-0.465	**0.553**	0.018	0.014	0.564
43	0.346	-0.217	**0.552**	0.204	0.153	0.536
25	0.336	-0.217	**0.519**	0.286	-0.069	0.516
30	0.358	-0.129	**0.456**	0.350	0.147	0.497
28	0.382	-0.113	**0.427**	0.383	0.122	0.502
20	0.180	-0.188	**0.380**	0.376	0.082	0.339
65	-0.157	0.293	-0.536	-0.058	-0.071	0.407
26	0.360	0.015	0.068	**0.554**	0.084	0.449
5	0.340	0.026	0.218	**0.532**	0.076	0.452
14	0.373	-0.195	0.354	**0.525**	0.048	0.581
7	0.417	0.064	0.233	**0.518**	0.063	0.504

Item	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3	Faktor 4	Faktor 5	Kommunaliteit
15	0.349	0.076	0.055	**0.472**	0.052	0.365
18	0.388	0.054	0.112	**0.469**	-0.044	0.388
17	0.376	-0.113	0.340	**0.466**	0.077	0.493
1	0.318	-0.084	0.269	**0.456**	0.122	0.403
3	0.402	-0.063	0.246	**0.423**	-0.125	0.421
4	0.290	0.062	0.090	**0.407**	0.210	0.306
11	0.277	-0.026	0.358	**0.389**	0.023	0.358
13	0.343	-0.060	0.344	**0.389**	0.071	0.396
27	0.236	0.036	0.113	**0.376**	0.286	0.293
24	0.025	0.184	-0.141	-0.205	-0.137	0.115
21	-0.366	0.370	-0.136	-0.378	0.088	0.440
71	0.226	-0.066	-0.030	0.081	**0.608**	0.432
66	0.182	-0.306	-0.022	0.183	**0.386**	0.309
19	0.046	0.141	0.037	0.162	**0.378**	0.193
101	-0.003	0.225	-0.090	0.203	-0.238	0.157
106	-0.124	0.106	-0.081	-0.027	-0.354	0.160
62	-0.150	0.084	0.040	-0.071	-0.527	0.314

Ander items onder faktor 1 wat groter as 0,3 laai maar nie by die saambondeling ingereken is nie (byvoorbeeld items 23, 88, 43 ensovoorts), laai groter op ander faktore as op faktor 1 en word dus nie by die interpretasie en benaming van faktor 1 ingereken nie. Dieselfde argument geld vir die ander faktore.

Interpretasie van faktor 1: Aangesien 46 items onder hierdie faktor saamgebondel is, is besluit om net items met ‘n lading > 0.6 by die interpretasie te betrek. Hierdie items is 104, 84, 87, 110, 109, 81, 107 en 103. Hierdie items kom hoofsaaklik uit die behaviouristiese teorieë, die waardeverwagtingsteorie en die drifteorie. Die onderliggende beginsel van hierdie teorieë is een van sosiaal-biologiese beloning en daarom word hierdie faktor benoem as ***BELONING***.

Interpretasie van faktor 2: Vir die interpretasie van hierdie faktor word net items met ‘n

lading > 0.6 betrek. Hierdie items is 91, 36, 67, 33, 51 en 58. Hierdie items kom hoofsaaklik uit die volgende teorieë oor motivering: die prestasiedoelwitteorie, die toetsangsteorie en die aktiveringsteorie. Die beginsel onderliggend aan hierdie teorieë beklemtoon die wenfaktor en daarom word faktor 2 benoem as ***WEN***.

Interpretasie van faktor 3: Items met ‘n lading groter as 0.6 word hier betrek. Hierdie items is 12, 16, 59, 6 en 23. Hierdie items kom hoofsaaklik uit die kognitiewe en psigo-analitiese teorieë en die onderliggende beginsel van hierdie teorieë beklemtoon die rol van gedagtes (denke) in motivering. Faktor 3 word daarom benoem as ***KOGNITIEF***.

Interpretasie van faktor 4: Slegs items met ‘n lading hoër as 0.5 is vir hierdie interpretasie betrek. Dit is items 26, 5, 14, 7 en 15. Hierdie items kom hoofsaaklik uit die selfeffektiwiteits- en die kognitiewe teorieë en beklemtoon die rol van ‘n suksesvolle self in die motivering van die atleet en daarom word faktor 4 as ***SELFVERTROUE*** benoem.

Interpretasie van faktor 5: Alle items is vir hierdie interpretasie betrek. Die items beklemtoon onderliggend die rol van die individu in sy of haar eie gemotiveerdheid in sport en daarom word faktor 5 as ***INDIVIDUALITEIT*** benoem.

Vervolgens is ‘n itemanalise uitgevoer.

4.7.3 Itemanalise

‘n Itemanalise word gedoen om die korrelasie tussen elke item en die faktor waarbinne die item verskyn, te bepaal. As so ‘n korrelasie laag of negatief is, kan die item weggelaat word. Indien ‘n item se weglating die alpha betroubaarheidskoëffisiënt aansienlik verhoog, word die item permanent weggelaat (Cohen & Swerdlik, 2002, p. 203). Die itemanalise vir elke faktor verskyn in tabelle 4.14 tot 4.18 wat as bylaag B aangeheg word.

Tabelle 4.14 tot 4.18 toon aan dat al die items positief korreleer met die totaal en dat die alpha betroubaarheidskoëffisiënt nie aansienlik verhoog met die weglating van enige van die items nie. Alle items vir hierdie tabelle word dus behou. In geval van tabel 4.18 (Individualiteit) toon alle items ‘n negatiewe korrelasie met die totaal, behalwe item 101 wat

positief maar laag korreleer. In die lig hiervan word alle items vir tabel 4.18 weggelaat en daarmee word faktor 5 nie verder in berekening gebring vir hierdie studie nie.

Die benoeming van die verskillende faktore stem tot ‘n mate ooreen met Tennenbaum (2001, p. 122-123) wat motivering in vier groepe volgens behoeftes verdeel, naamlik biologiese, kognitiewe, sosiale en aksiologiese behoeftes. Laasgenoemde verwys na waardes, ideale en die betekenis van die lewe.

Die benoemde faktore van die empiriese ondersoek word hiermee verklaar as die motiveringstrategieë wat deur sportafrigters in Suid-Afrika aangewend word om hulle atlete te motiveer. In reële terme beteken dit dat sportafrigters in Suid-Afrika die volgende doen om hulle atlete te motiveer:

- Eerstens maak hulle van ‘n **beloningstrategie** gebruik. Hier sal afrigters byvoorbeeld aandag gee aan die bevrediging van die biologiese behoeftes van sy of haar atlete en sal gewenste sportgedrag versterk (beloon) en ongewenste gedrag verswak (gestraf) word. Hierdie afrigters sal seker maak dat hulle atlete genoeg fisiese ontspanning geniet en dat hulle oor goeie sporttoerusting beskik.

- Vervolgens beklemtoon hulle die **wenfaktor** in sport. Hier sal afrigters (bewustelik of onbewustelik) klem lê op die strewe na sukses of die vermyding van mislukking. Hulle sal byvoorbeeld hulle atlete motiveer deur uitnemendheid (excellence) en sukses gelyk aanmekaar te stel en deur hulle aan te moedig om met moeilike sportuitdagings voort te gaan. Hulle sal verkieslik hulle atlete aanmoedig om mikpunte wat nie bereik kan word nie, te vermy of om sukses as die ultimatum te stel. Laasgenoemde sal taakvermyding aanmoedig. Hierdie sportafrigters sal heelwaarskynlik van opwekkingspraatjies voor sportbyeenkomste gebruik maak, is bewus van verskillende vlakke van opwekking vir verskillende sportsoorte en sal positiewe emosies by sy of haar atlete aanmoedig. Hierdie sportafrigters mag neig om die opposisie in ‘n swak lig te stel en sal heelwaarskynlik hulle atlete voor kompetisies na aksie-videos laat kyk.

- Vervolgens maak hulle van ‘n **kognitiewe benadering** gebruik. Hierdie afrigters sal byvoorbeeld onder andere klem lê op die belangrikheid van denke (gedagtes) in

sport, die ervaring van sukses in sport en die rol wat selfagting in sport speel. Hulle sal byvoorbeeld hulle atlete aanmoedig om positief oor hulle eie vermoëns te dink, hulle oortuig dat hulle sukses kan behaal as hulle in hulself glo, hulle oortuig dat sukses moontlik is al is die omstandighede ongunstig ("mind over matter"), en hulle aanmoedig om eerder op hulle sterk punte as hulle swak punte te konsentreer. Hierdie afrigters sal dit beklemtoon dat wenners persone met 'n hoë selfagting is. Hulle sal heelwaarskynlik van sportsielkundiges gebruik, vrae vra oor bepaalde gedragspatrone van sy of haar atlete, bewus daarvan wees dat sy of haar atlete se verlede 'n invloed kan uitoefen op hulle motivering en kennis dra van sy of haar atlete se geskiedenis of verlede.

- Ten slotte bou hulle die **selfvertroue** van hulle atlete**.** Hier sal afrigters klem lê op positiewe denke in sport en vertroue in eie vermoëns. Sportprestasies word gesamentlik bepaal deur die persoon se oortuiging(s) dat hy of sy oor die vermoë beskik om die vaardighede uit te oefen wat deur die situasie vereis word, en die simpatie of vriendelikheid ("responsiveness") van die omgewing.

Vervolgens is die gemiddeldes en standaardafwykings vir die subskale bereken (tabel 4.19).

Tabel 4.19: Gemiddeldes en standaardafwykings van subskale

Faktor	Gemiddeldes	Standaardafwykings
Beloning	217.099	31.892
Wen	87.723	20.878
Kognitief	49.117	15.116
Selfvertroue	66.062	8.391

N=274

4.7.4 Betroubaarheid

Betroubaarheid verwys na die konsekwentheid of akkuraatheid waarmee 'n toets meet

(Cohen & Swerdlik 2002, p. 128-129). Wanneer ‘n konstruk gemeet word, word na die routelling wat verkry word as ’n waargenome telling verwys. Die waargenome telling verskil van die individu se ware telling as gevolg van ‘n foutkomponent. Die verband tussen die tellings kan as volg uitgedruk word: Waargenome telling = ware telling - foutkomponent. Daar kan aanvaar word dat wanneer psigologiese komponente soos motivering, selfkonsep en angs gemeet word, daar ‘n metingsfout aanwesig sal wees, wat onder andere toegeskryf kan word aan toetskonstruksie, toetsadministrasie asook die nasien en interpretasie van toetsgegewens (Cohen & Swerdlik 2002, p. 129-131). Die aanwesigheid van ‘n foutkomponent kan daartoe aanleiding gee dat die meting by een geleentheid tot ander geleentheid mag verskil. Hoe kleiner die foutkomponent, hoe kleiner is die verskil tussen die ware telling en die waargenome telling. As daar geen foutkomponent aanwesig sou wees nie, sal die waargenome telling dieselfde as die ware telling wees, of anders gestel, die verhouding tussen die twee sal gelyk wees aan 1. Dit is om hierdie rede dat daar gepoog word om die betroubaarheidsindeks van ‘n meetinstrument so na as moontlik aan 1 te kry. Vir psigologiese toetse word ‘n betroubaarheidskoëffisiënt van 0,7 en hoër as aanvaarbaar beskou (McMillan & Schumacher, 2006, p. 183).

Om die betroubaarheid van die huidige vraelys te bepaal, is die Cronbach Alpha betroubaarheidkoëffisiënt vir elke faktor bepaal. Die berekende koëffisiënte verskyn in tabel 4.20.

Tabel 4.20: Die Cronbach Alpha betroubaarheidskoëffisiënt vir elke faktor

Faktor	Aantal items	Betroubaarheidkoëffisiënt
Beloning	46	0,959
Wen	23	0,909
Kognitief	13	0,931
Selfvertroue	13	0,892

Volgens tabel 4.20 kan die afleiding gemaak word dat die onderskeie faktore betroubaar is, met ander woorde indien die eksperiment herhaal sou word, sou by benadering dieselfde resultate verkry word.

4.7.5 Geldigheid van die meetinstrument

‘n Geldige toets slaag daarin om te toets wat dit veronderstel is om te toets. In hierdie geval was die toets (vraelys) veronderstel om motiveringstrategieë te toets. Die volgende tipes geldigheid word bespreek, naamlik inhoudsgeldigheid en konstrukgeldigheid.

4.7.5.1 Inhoudsgeldigheid

Inhoudsgeldigheid dui op die mate waartoe items in ‘n toets verteenwoordigend is van die terrein wat gemeet word. In hierdie geval is ongeveer 15 bekende motiveringsteorieë geanaliseer en moontlike items wat met motivering in sport verband hou, is opgestel. Bestaande toetse en vraelyste wat motivering toets is ook geraadpleeg. Ten slotte is die finale vraelys aan kundiges voorgelê om te bepaal of die items meet wat dit veronderstel is om te meet. In hierdie geval is die items veronderstel om wyses van motivering in sport te meet.

4.7.5.2 Konstrukgeldigheid

Om die konstrukgeldigheid van die huidige vraelys te bepaal, sou dit wenslik wees om die vraelys te vergelyk met ‘n bestaande instrument wat motiveringstrategieë in sport meet en wat reeds oor ‘n bewese konstrukgeldigheid beskik. Aangesien daar nie so ‘n instrument bestaan nie, is so ‘n vergelyking nie moontlik nie. Die konstrukgeldigheid van die huidige vraelys berus daarop dat ‘n aantal items (112) opgestel is volgens verskillende motiveringsteorieë. Hierdie items is ingesluit in die huidige vraelys en aan ‘n faktor-analise onderwerp. Die items het so gegroepeer dat die faktore (konstrukte) ooreenstemming toon met die motiveringsteorieë waaruit die items opgestel is. Daar kan dus gepostuleer word dat die vraelys wat gebruik is, voldoen aan die vereistes vir konstrukgeldigheid.

Vervolgens is die ANOVA prosedure (Univariate Analysis of Variance) op die verkreë data toegepas. Die resultate hiervan word in die volgende afdeling bespreek.

4.7.6 Die ANOVA prosedure

Die ANOVA prosedure word gebruik om die statistiese betekenisvolheid van verskille

tussen groepe vas te stel (Hair et al., 1998, p. 333). In hierdie ondersoek word die ANOVA prosedure aangewend om te bepaal of daar statisties betekenisvolle verskille bestaan tussen die respondente (steekproef) se reaksies ten opsigte van die benoemde faktore volgens die verskillende kategorieë van afdeling E van die vraelys. Byvoorbeeld, bestaan statisties betekenisvolle verskille tussen die reaksies van sportafrigters van atletiek en hokkie ten opsigte van die motiveringstrategie beloning? Die resultate van die ANOVA ten opsigte van verskillende sportsoorte (item 138 van die vraelys) word in tabelle 4.21 tot 4.24 gereflekteer.

Tabel 4.21: Verskille tussen sportsoorte volgens BELONING

Sportsoort	N	M	SD	ANOVA
Atletiek	69	214.68	29.19	F(5,240)=6,78 p< 0,01
Hokkie	20	193.35	43.53	
Netbal	50	210.56	31.63	
Krieket	20	214.60	27.57	
Rugby	47	222.98	29.73	
Sokker	40	236.55	22.52	

* Sportsoorte landloop en tennis is weggelaat vanweë ontoereikende getalle

Tabel 4.22: Verskille tussen sportsoorte volgens WEN

Sportsoort	N	M	SD	ANOVA
Atletiek	69	91.90	20.53	F(5,240)=10,22 p< 0,01
Hokkie	20	100.85	15.89	
Netbal	50	91.28	18.91	
Krieket	20	90.50	14.99	
Rugby	47	83.62	18.47	
Sokker	40	70.48	18.96	

Tabel 4.23: Verskille tussen sportsoorte volgens KOGNITIEF

Sportsoort	N	M	SD	ANOVA
Atletiek	69	49.54	13.38	F(5,240)=10,33 p< 0,01
Hokkie	20	38.00	12.87	
Netbal	50	44.92	13.92	
Krieket	20	46.85	13.00	
Rugby	47	48.55	15.06	
Sokker	40	61.43	12.26	

Tabel 4.24: Verskille tussen sportsoorte volgens SELFVERTROUE

Sportsoort	N	M	SD	ANOVA
Atletiek	69	65.80	7.43	F(5,240)=3,20 p< 0,01
Hokkie	20	61.40	9.80	
Netbal	50	64.78	9.10	
Krieket	20	66.50	7.44	
Rugby	47	66.74	8.78	
Sokker	40	69.68	6.81	

Volgens tabelle 4.21 tot 4.24 blyk dit dat betekenisvolle verskille bestaan ten opsigte van die wyse waarop sportafrigters die benoemde motiveringstrategieë in verskillende sportsoorte toepas.

Vervolgens is Bonferonni (Dunn) t-toetse toegepas om vas te stel tussen watter spesifieke sportsoorte die betekenisvolle verskille voorkom. Die Bonferonni aanpassing is ‘n buigsame post hoc metode wat gebruik maak van ‘n *α/m* kriterium om tipe 1 foute te voorkom, waar α die beduidenheidsvlak is en *m* die aantal post hoc vergelykings wat gemaak word.In die tabelle hieronder is α = 0,5 gebruik, en die statistiese program SAS is gebruik vir die vergelykings in tabelle 4.25 tot 4.28 en 4.33 tot 4.36.

Tabel 4.25: Verskille tussen spesifieke sportsoorte volgens BELONING

Sportsoort	Verskille-gemiddeldes	Kritieke t-waardes	p
Sokker-rugby	13.571	t < 2,96	
Sokker-atletiek	21.896	t > 2,96	***
Sokker-krieket	21.950	t < 2,96	
Sokker-netbal	25.990	t > 2,96	***
Sokker-hokkie	43.200	t > 2,96	***
Rugby-atletiek	8.298	t < 2,96	
Rugby-krieket	8.379	t < 2,96	
Rugby-netbal	12.419	t < 2,96	
Rugby-hokkie	29.629	t > 2,96	***
Atletiek-krieket	0.081	t < 2,96	
Atletiek-Netbal	4.121	t < 2,96	
Atletiek-hokkie	21.331	t < 2,96	
Krieket-netbal	4.040	t < 2,96	
Krieket-hokkie	21.250	t < 2,96	
Netbal-hokkie	17.210	t < 2,96	

*** p < 0,05)

Volgens tabel 4.25 maak sokkerafrigters betekenisvol meer gebruik van die beloningstrategie om hulle spelers te motiveer as atletiek-, netbal- en hokkieafrigters. Rugbyafrigters maak ook betekenisvol meer van beloning as motiveringstrategie gebruik as hokkieafrigters. Volgens tabel 4.25 is daar ‘n tendens by sokkerafrigters om meer van die beloningsfaktor as motiveringstrategie gebruik te maak as die afrigters van ander sportsoorte.

Tabel 4.26: Verskille tussen spesifieke sportsoorte volgens WEN

Sportsoort	Verskille-gemiddeldes	Kritieke t-waardes	p
Hokkie-atletiek	8.951	t < 2,96	
Hokkie-atletiek	9.570	t < 2,96	
Hokkie-krieket	10.350	t < 2,96	
Hokkie-rugby	17.233	t > 2,96	***
Hokkie-sokker	30.375	t > 2,96	***
Atletiek-netbal	0.619	t < 2,96	
Atletiek-krieket	1.399	t < 2,96	
Atletiek-rugby	8.282	t < 2,96	
Atletiek-sokker	21.424	t > 2,96	***
Netbal-krieket	0.780	t < 2,96	
Netbal-rugby	7.663	t < 2,96	
Netbal-sokker	20.805	t > 2,96	***
Krieket-rugby	6.883	t < 2,96	
Krieket-sokker	20.025	t > 2,96	***
Rugby-sokker	13.142	t > 2,96	***

*** p < 0,05)

Volgens tabel 4.26 blyk dit dat hokkieafrigters betekenisvol meer klem lê op die wenfaktor as rugby- en sokkerafrigters om hulle spelers te motiveer. Afrigters van atletiek, netbal, krieket en rugby lê ook betekenisvol meer klem op die wenfaktor as sokkerafrigters. Volgens tabel 4.26 is daar ‘n tendens by sokkerafrigters om minder klem op die wenfaktor as motiveringstrategie te lê as die afrigters van ander sportsoorte.

Tabel 4.27: Verskille tussen spesifieke sportsoorte volgens KOGNITIEF

Sportsoort	Verskille-gemiddeldes	Kritieke t-waardes	p
Sokker-atletiek	11.889	t > 2,96	***
Sokker-rugby	12.872	t > 2,96	***
Sokker-krieket	14.575	t > 2,96	***
Sokker-netbal	16.505	t > 2,96	***
Sokker-hokkie	23.425	t > 2,96	***
Atletiek-rugby	0.983	t < 2,96	
Atletiek-krieket	2.686	t < 2,96	
Atletiek-netbal	4.616	t < 2,96	
Atletiek-hokkie	11.536	t > 2,96	***
Rugby-krieket	1.703	t < 2,96	
Rugby-netbal	3.633	t < 2,96	
Rugby-hokkie	10.553	t < 2,96	
Krieket-netbal	1.930	t < 2,96	
Krieket-hokkie	8.850	t < 2,96	
Netbal-hokkie	6.920	t < 2,96	

*** p < 0,05)

Volgens tabel 4.27 blyk dit dat sokkerafrigters betekenisvol meer gebruik maak van ‘n kognitiewe benadering om hulle spelers te motiveer as die afrigters van atletiek, rugby, krieket, netbal en hokkie. Atletiekafrigters maak ook betekenisvol meer gebruik van ‘n kognitiewe benadering as hokkieafrigters om hulle atlete te motiveer. Volgens tabel 4.27 is daar ‘n tendens dat sokkerafrigters meer van kognisie gebruik maak om hulle spelers te motiveer as die afrigters van ander spanne.

Tabel 4.28: Verskille tussen spesifieke sportsoorte volgens SELFVERTROUE

Sportsoort	Verskille-gemiddeldes	Kritieke t-waardes	p
Sokker-rugby	2.930	t < 2,96	
Sokker-krieket	3.175	t < 2,96	
Sokker-atletiek	3.878	t < 2,96	
Sokker-netbal	4.895	t < 2,96	
Sokker-hokkie	8.275	t > 2,96	***
Rugby-krieket	0.245	t < 2,96	
Rugby-atletiek	0.948	t < 2,96	
Rugby-netbal	1.965	t < 2,96	
Rugby-hokkie	5.345	t < 2,96	
Krieket-atletiek	0.703	t < 2,96	
Krieket-netbal	1.720	t < 2,96	
Krieket-hokkie	5.100	t < 2,96	
Atletiek-netbal	1.017	t < 2,96	
Atletiek-hokkie	4.397	t < 2,96	
Netbal-hokkie	3.380	t < 2,96	

*** p < 0,05)

Volgens tabel 4.28 blyk dit dat dit slegs in die geval van sokker is waar die afrigter betekenisvol meer van selfvertroue as motiveringstrategie gebruik maak as hokkieafrigters. In geeneen van die ander kombinasies is betekenisvolle verskille gevind nie.

Die ANOVA resultate ten opsigte van vlakke van afrigting verskyn in tabelle 4.29 tot 4.32.

Tabel 4.29: Verskille tussen afrigtingsvlakke volgens BELONING

Vlak afrigting	N	M	SD	ANOVA
Nasionaal	16	240.25	28.85	F(4,267)=6,53 p< 0,01
Provin (klub)	25	237.28	27.42	
Provin (skool)	55	217.75	27.63	
Skoolvlak	156	210.96	33.08	
Klubvlak	20	219.00	24.42	

* Vlakke 1 en 7 is weggelaat vanweë ontoereikende getalle

Tabel 4.30: Verskille tussen afrigtingsvlakke volgens WEN

Vlak afrigting	N	M	SD	ANOVA
Nasionaal	16	81.69	23.09	F(4,267)=1,79 p< 0,05
Provin (klub)	25	83.52	20.02	
Provin (skool)	55	87.53	20.40	
Skoolvlak	156	89.85	21.17	
Klubvlak	20	79.50	16.64	

Tabel 4.31: Verskille tussen afrigtingsvlakke volgens KOGNITIEF

Vlak afrigting	N	M	SD	ANOVA
Nasionaal	16	56.56	12.83	F(4,267)=6,60 p< 0,01
Provin (klub)	25	58.48	12.40	
Provin (skool)	55	50.84	14.20	
Skoolvlak	156	45.61	15.41	
Klubvlak	20	53.85	12.29	

Tabel 4.32: Verskille tussen afrigtingsvlakke volgens SELFVERTROUE

Vlak afrigting	N	M	SD	ANOVA
Nasionaal	16	69.81	7.38	F(4,267)=6,02 p< 0,01
Provin (klub)	25	71.20	6.29	
Provin (skool)	55	67.55	7.49	
Skoolvlak	156	64.17	8.72	
Klubvlak	20	67.00	7.23	

Volgens tabelle 4.29 tot 4.32 blyk dit dat betekenisvolle verskille bestaan ten opsigte van die wyse waarop sportafrigters die benoemde motiveringstrategieë volgens vlak van afrigting toepas. Bonferonni (Dunn) t-toetse is ook in hierdie gevalle toegepas om vas te stel tussen watter spesifieke vlakke van afrigting die betekenisvolle verskille voorkom. Die resultate verskyn in tabelle 4.33 tot 4.36.

Tabel 4.33: Verskille tussen spesifieke afrigtingsvlakke volgens BELONING

Vlakke van afrigting	Verskille-gemiddeldes	Kritieke t-waardes	p
Nasionaal-provinsiaal(klub)	2.970	t < 2,83	
Nasionaal-klubvlak	21.25	t < 2,83	
Nasionaal-provinsiaal (skool)	22.50	t < 2,83	
Nasionaal-skoolvlak	29.29	t > 2,96	***
Provinsiaal (klub)-klubvlak	18.28	t < 2,83	
Provinsiaal (k)-provinsiaal (s)	19.54	t < 2,83	
Provinsiaal (klub)-skoolvlak	26.32	t > 2,96	***
Klubvlak-provinsiaal (skool)	1.26	t < 2,83	
Klubvlak-skoolvlak	8.04	t < 2,83	
Provinsiaal (skool)-skoolvlak	6.78	t < 2,83	

*** p < 0,05)

Volgens tabel 4.33 blyk dit afrigters op nasionale vlak en provinsiale-klubvlak betekenisvol meer van beloning as motiveringstrategie gebruik maak as afrigters op skoolvlak. Geen betekenisvolle verskille is vir enige van die ander afrigtingsvlakke aangeteken nie.

Tabel 4.34: Verskille tussen spesifieke afrigtingsvlakke volgens WEN

Vlakke van afrigting	Verskille-gemiddeldes	Kritieke t-waardes	p
Skoolvlak-provinsiaal (skool)	2.33	t < 2,83	
Skoolvlak-provinsiaal (klub)	6.33	t < 2,83	
Skoolvlak-provinsiaal (klub)	8.17	t < 2,83	
Skoolvlak-klubvlak	10.35	t < 2,83	
Provinsiaal (s)-provinsiaal (k)	4.01	t < 2,83	
Provinsiaal (skool)-nasionaal	5.84	t < 2,83	
Provinsiaal (skool)-klubvlak	8.03	t < 2,83	
Provinsiaal (klub)-nasionaal	1.83	t < 2,83	
Provinsiaal (klub)-klubvlak	4.02	t < 2,83	
Nasionaal-klubvlak	2.19	t < 2,83	

*** p < 0,05)

Volgens tabel 4.34 blyk dit dat afrigters volgens vlak van afrigting nie betekenisvol verskil wanneer hulle die wenfaktor as motiveringstrategie inspan nie.

Tabel 4.35: Verskille tussen spesifieke afrigtingsvlakke volgens KOGNITIEF

Vlakke van afrigting	Verskille-gemiddeldes	Kritieke t-waardes	p
Provinsiaal (klub)-nasionaal	1.92	t < 2,83	
Provinsiaal (klub)-klubvlak	4.63	t < 2,83	
Provinsiaal (k)-provinsiaal (s)	7.64	t < 2,83	
Provinsiaal (klub)-skoolvlak	12.87	t > 2,96	***
Nasionaal-klubvlak	2.71	t < 2,83	
Nasionaal-provinsiaal (skool)	5.73	t < 2,83	
Nasionaal-skoolvlak	10.95	t > 2,96	***
Klub-provinsiaal (skool)	3.01	t < 2,83	
Klub-skoolvlak	8.24	t < 2,83	
Provinsiaal (skool)-skoolvlak	5.23	t < 2,83	

*** p < 0,05)

Volgens tabel 4.35 blyk dit dat afrigters op provinsiale-klubvlak en nasionale vlak betekenisvol meer van ‘n kognitiewe benadering gebruik maak om hulle atlete te motiveer as afrigters op skoolvlak. Geen betekenisvolle verskille is vir enige van die ander afrigtingsvlakke vir kognitief aangeteken nie.

Tabel 4.36: Verskille tussen spesifieke afrigtingsvlakke volgens SELFVERTROUE

Vlakke van afrigting	Verskille-gemiddeldes	Kritieke t-waardes	p
Provinsiaal (klub)-nasionaal	1.39	t < 2,83	
Provinsiaal (k)-provinsiaal (s)	3.65	t < 2,83	
Provinsiaal (k)-klubvlak	4.20	t < 2,83	
Provinsiaal (klub)-skoolvlak	7.03	t > 2,83	***
Nasionaal-provinsiaal (skool)	2.26	t < 2,83	
Nasionaal-klubvlak	2.81	t < 2,83	
Nasionaal-skoolvlak	5.65	t < 2,83	
Provinsiaal (skool)-klubvlak	0.55	t < 2,83	
Provinsiaal (skool)-skoolvlak	3.38	t < 2,83	
Klubvlak-skoolvlak	2.83	t < 2,83	

*** p < 0,05)

Volgens tabel 4.36 maak afrigters op provinsiale-klubvlak betekenisvol meer van selfvertroue gebruik om hulle atlete te motiveer as afrigters op skoolvlak. Geen betekenisvolle verskille is vir enige van die ander afrigtingsvlakke vir selfvertroue aangeteken nie.

Om vas te stel of daar ‘n betekenisvolle verskil of verskille is tussen die wyses waarop geslagte hulle atlete motiveer, is die gewone t-toets prosedure toegepas. Die resultate verskyn in tabelle 4.37 tot 4.40.

Tabel 4.37: Vergelyking van geslagte volgens BELONING

Geslag	N	X	s
Manlik	148	223.62	28.65
Vroulik	125	209.53	33.99

t (271) = 3.72 ($p < 0.05$)

Tabel 4.38: Vergelyking van geslagte volgens WEN

Geslag	N	X	s
Manlik	148	81.70	20.03
Vroulik	125	94.88	19.72

t (271) = 5.45 ($p < 0.01$)

Tabel 4.39: Vergelyking van geslagte volgens KOGNITIEF

Geslag	N	X	s
Manlik	148	52.79	14.47
Vroulik	125	44.97	14.71

t (271) = 4.42 ($p < 0.01$)

Tabel 4.40: Vergelyking van geslagte volgens SELFVERTROUE

Geslag	N	X	s
Manlik	148	67.18	7.96
Vroulik	125	64.87	8.66

t (271) = 2.30 ($p < 0.05$)

Volgens tabelle 4.37 tot 4.40 blyk dit dat mansafrigters betekenisvol meer van beloning, die opbou van selfvertroue en ‘n kognitiewe benadering gebruik maak om hulle atlete te motiveer as vroue-afrigters. Vroue-afrigters maak weer betekenisvol meer van die wenfaktor as motiveringstrategie gebruik as mansafrigters.

Om vas te stel of daar ‘n betekenisvolle verskil of verskille is tussen die wyse waarop afrigters wat formele opleiding in Sportsielkunde ontvang het en die wat geen formele opleiding in Sportsielkunde ontvang het nie, hulle atlete motiveer, is die gewone t-toets prosedure toegepas. Die resultate verskyn in tabelle 4.41 tot 4.44.

Tabel 4.41: Vergelyking van opleiding in Sportsielkunde volgens BELONING

Opleiding	N	X	s
Ja	79	228.00	28.18
Nee	195	212.68	32.30

t (272) = 3.68 ($p < 0.05$)

Tabel 4.42: Vergelyking van opleiding in Sportsielkunde volgens WEN

Opleiding	N	X	s
Ja	79	80.46	20.83
Nee	195	90.67	20.22

t (272) = 3.75 ($p < 0.05$)

Tabel 4.43: Vergelyking van opleiding in Sportsielkunde volgens KOGNITIEF

Opleiding	N	X	s
Ja	79	54.81	13.55
Nee	195	46.81	15.14

t (272) = 4.08 ($p < 0.01$)

Tabel 4.44: Vergelyking van opleiding in Sportsielkunde volgens SELFVERTROUE

Opleiding	N	X	s
Ja	79	68.05	8.07
Nee	195	62.26	8.40

t (272) = 2.52 ($p < 0.05$)

Volgens tabelle 4.41 tot 4.44 blyk dit asof afrigters wat formele opleiding in Sportsielkunde ontvang het, betekenisvol meer van beloning, die opbou van selfvertroue en ‘n kognitiewe benadering gebruik maak om hulle atlete te motiveer as afrigters wat nie formele opleiding in Sportsielkunde ontvang het nie. Laasgenoemde maak weer betekenisvol meer van die wenfaktor as motiveringstrategie gebruik as eersgenoemde.

Ten slotte, geen betekenisvolle verskille is verkry tussen die motiveringstrategieë van sportafrigters ten opsigte van die veranderlikes instansies, ervaring as sportafrigter en kwalifikasies nie.

4.8 Samevatting

Die empiriese ondersoek het aangetoon dat Suid-Afrikaanse sportafrigters van die volgende motiveringstrategieë gebruik maak om hulle atlete te motiveer: beloning, beklemtoning om te wen, kognitiewe ondersteuning en die opbou van selfvertroue. Betekenisvolle verskille bestaan ten opsigte van die wyse waarop sportafrigters die benoemde motiveringstrategieë in verskillende sportsoorte toepas. Die belangrikste bevindinge is die volgende:

- Sokkerafrigters neig om meer klem te lê op die *beloningsfaktor* en die *kognitiewe faktor* as die afrigters van ander sportsoorte, maar hulle neig om weer minder klem te lê op die *wenfaktor* as ander afrigters. Wat *selfvertroue* betref, blyk dit dat dit slegs in die geval van sokker is waar die afrigter betekenisvol meer van selfvertroue as motiveringstrategie gebruik maak as hokkie-afrigters. In geeneen van die ander kombinasies is betekenisvolle verskille gevind nie.

- Afrigters op nasionale vlak en provinsiale-klubvlak maak betekenisvol meer van *beloning* en ‘n *kognitiewe benadering* as motiveringstrategie gebruik as afrigters op skoolvlak om hulle atlete te motiveer.

- Afrigters op provinsiale-klubvlak maak betekenisvol meer van *selfvertroue* gebruik om hulle atlete te motiveer as afrigters op skoolvlak.

- Mansafrigters maak betekenisvol meer van *beloning,* die opbou van *selfvertroue* en ‘n *kognitiewe* benadering gebruik om hulle atlete te motiveer as vroue-afrigters. Vroue-afrigters maak weer betekenisvol meer van die *wenfaktor* as motiveringstrategie gebruik as mansafrigters.

- Afrigters wat formele opleiding in Sportsielkunde ontvang het, maak betekenisvol meer van *beloning*, die opbou van *selfvertroue* en ‘n *kognitiewe* benadering gebruik om hulle atlete te motiveer as afrigters wat nie formele opleiding in Sportsielkunde ontvang het nie. Laasgenoemde maak weer betekenisvol meer van die *wenfaktor* as motiveringstrategie gebruik as eersgenoemde.

HOOFSTUK 5
SAMEVATTING, GEVOLGTREKKINGS EN AANBEVELINGS

Hierdie ondersoek het gehandel oor die motiveringstrategieë van sportafrigters binne Suid-Afrikaanse konteks. Vervolgens sal ‘n samevatting van die teoretiese en empiriese ondersoek verskaf word, waarna die belangrikste gevolgtrekkings gestipuleer sal word. Aanbevelings vir sportafrigters sal daarna volg.

5.1 DIE TEORETIESE ONDERSOEK

Die teoretiese ondersoek het hoofsaaklik gehandel oor die aard van motivering, verskillende motiveringsteorieë en hulle rol in sportverband. Daar is ook vlugtig gekyk na die rol van die sportafrigter as motiveerder.

Die mees populêre definisies van motivering verwys na die sielkundige prosesse wat betrokke is by die *rigting, intensiteit en langdurigheid* van gedrag. In sport word hierdie gedrag gekenmerk deur atlete wat harder probeer, meer fokus en langer oefen. Verskillende vorme van motivering word onderskei. *Intrinsieke motivering* verwys na wanneer ‘n aktiwiteit beveredigend op sigself is en nie afhanklik is van eksterne vergoeding of beloning nie. Hierdie tipe motivering onstaan spontaan as gevolg van intrinsieke belangstelling en ‘n strewe na ontwikkeling. Kenmerkend van intrinsieke motivering is dat dit aanleiding gee tot gevoelens van kompetensie en selfdeterminasie. *Ekstrinsieke motivering* word gevoed van ‘n bron buite die persoon. Eksterne motivering word gedryf deur die verwagting van een of ander vorm van vergoeding. Alhoewel intrinsieke motivering die verkieslike vorm van motivering is, is daar tye wanneer aktiwiteite inherent vervelig is en nie beloning op sigself bied nie. Eksterne stimulering is dan nodig. Die beste resultate word verkry wanneer beide intrinsieke en eksterne motivering teenwoordig is.

Deelname motivering verwys na die basiese redes waarom mense aan sport deelneem, naamlik ter wille van die genot daarvan en om te presteer. Kinders hardloop, spring en swem vir die intrinsieke genot daarvan en die plesier wat hulle daaruit put. *Prestasie motivering* het te doen met gedrag in prestasie. In ‘n prestasie situasie word ‘n persoon se gedrag met een of ander standaard van voortreflikheid vergelyk. Sommige persone verkies situasies waar prestasie belangrik is. Ander nie. Ons kry ook primêre en sekondêre motivering. *Primêre motivering* verwys na die aktiwiteit self soos om ‘n tennisbal te slaan. Die impak met die bal en die tevredenheid met die hou wat uitgevoer word lei tot primêre motivering. *Sekondêre motivering* volg as ‘n direkte afleiding van primêre motivering. Ouers, afrigters, spanmaats en belonings dien as bronne van sekondêre motivering. Primêre en sekondêre bronne van motivering kan positief of negatief wees. Dikwels is dit beide maar nie altyd op dieselfde tyd nie. ‘n Atleet kan byvoorbeeld goed presteer op plaaslike vlak (positief) of swak presteer op nasionale vlak (negatief).

Die sportafrigter is die sentrale motiveringsfaktor in die sportwêreld van die atleet (Vernacchia et al., 1996). Sportafrigters gebruik verskeie metodes (strategieë) om hulle atlete te motiveer, maar dit wil voorkom asof *doelwitstelling en terugvoering* die mees algemene vorme is. Bemeesteringsdoelwitte (wat taak- georiënteerd is) en kompeterende doelwitte (wat ego-georiënteerd is) word onderskei.

Enkele *motiveringsteorieë* is kortliks bespreek waaronder van die belangrikste die volgende is:

- Die attribusieteorieë
- Die prestasie-behoefte teorie (wat nou verwant is aan die attribusie-benadering)
- Die selfbepalende teorie verskaf ‘n meer gedifferensieerde benadering tot motivering deur te onderskei tussen verskillende tipes selfgeskepte (“self-authored”) motiverings versus ekstern gekontroleerde motiverings
- Die drifteorie (‘n proses waartydens verskeie biologiese behoeftes die persoon dryf tot handelinge wat hierdie behoeftes sal bevredig)
- Freud se bekende psigo-analitiese teorie
- Die waardeverwagtingsteorie (wat beweer dat die mens se keuse van take en hul gewilligheid om met ‘n taak te volhard, sal afhang van hoe aantreklik of afstootlik hulle die taak en die uitkomste daarvan sal ervaar)

- Die interpersoonlike teorieë oor motivering (wat die mens se individualiteit.en sy disposisie om sy of haar moontlikhede te realiseer, erken)
- Die bekende behaviouristiese teorieë.

Die literatuur tot dusver was nie beslissend ten opsigte van die rol wat die genoemde motiveringsteorieë binne sportverband speel nie. Daar kon slegs gepostuleer word hoe sportafrigters van die beginsels van die verskillende motiveringsteorieë gebruik kan maak om hulle atlete te motiveer. So sal die sportafrigter wat (bewustelik of onbewustelik) van die beginsels van die attribusieteorieë gebruik maak om sy of haar atlete te motiveer, klem lê op die denke (gedagtes) van die sportpersoon, terwyl die sportafrigter wat volgens die prestasiebehoefteteorie sy of haar atlete motiveer, klem lê op die strewe na sukses of die vermyding van mislukking. Daar is gepoog om elk van die motiveringsteorieë op soortgelyke wyse met sport in verband te bring.

5.2 DIE EMPIRIESE ONDERSOEK

Vir die doeleindes van hierdie empiriese ondersoek is van die dwarssnitmetode gebruik gemaak omdat die data oor ‘n relatiewe kort tydperk ingesamel is vanuit ‘n steekproef wat ‘n groter groep verteenwoordig het. Die steekproef het bestaan uit sportafrigters wat aktief met die afrigting van sport besig was. Altesaam 780 vrealyste is aan skole en sportinstansies voorsien waarvan 307 (39%) terug ontvang is. Die instansie wat die insleutel van die vraelyste behartig het, het van die vraelyste verlore laat gaan en ‘n totaal van 274 is gebruik. Die steekproef is as volg gekategoriseer:

- Sportsoorte
- Instansies (hoërskole, laerskole, klubs)
- Geslag
- Ervaring as afrigter
- Kwalifikasies as afrigter (vlak1, vlak 2, vlak 3 ensomeer)
- Formele en informele opleiding in Sportsielkunde
- Vlak van afrigting (skoolvlak, klubvlak, provinsiale vlak, nasionale vlak)

‘n Samevattende profiel van die steekproef kan soos volg voorgestel word:

Tabel 5.1: Samevattende profiel van die steekproef

Sportsoort	Die meerderheid van die afrigters is betrokke by atletiek met netbal en rugby in die tweede en derde posisies
Instansie	Die meerderheid van die afrigters is by skoolafrigting betrokke
Geslag	Ongeveer 9% meer mans as dames het aan die ondersoek deelgeneem
Ervaring	Die afrigters betrokke by die ondersoek beskik oor heelwat ervaring met 46% meer as 10 jaar ervaring
Opleiding	Slegs 3.66% van die afrigters het die hoogste vlak van opleiding in Suid-Afrika bereik. As die vlak van ervaring in ag geneem word, blyk dit dat sportafrigters in Suid-Afrika nie veel moeite doen om hul opleiding te verbeter nie
Formele Sportsielkunde	Slegs 28.83% van die sportafrigters wat by die ondersoek betrokke is het formele opleiding in Sportsielkunde ontvang
Informele Sportsielkunde	Feitlik die helfte van die respondente het informele opleiding in Sportsielkunde ontvang
Vlak van afrigting	‘n Groot persentasie van die respondente (35%) het al.reeds op provinsiale en nasionale vlakke afgerig. Die oorgrote meerderheid (56.93%) rig op skoolvlak af

Die motiveringsteorieë in hoofstuk 2 is as vertrekpunt vir die opstel van die meetinstrument (vraelys) gebruik. Elkeen van die teorieë is deeglik geanaliseer om vas te stel hoe dit motivering binne sportverband probeer verklaar. Die vraag /vrae is dan gestel wat die sportafrigter behoort te doen of gewoonlik doen om ‘n spesifieke motiveringsteorie in sy of haar afrigting te implementeer (Hierdie implementering hoef nie noodwendig op bewustelike vlak te wees nie). Daarna is ‘n aantal stellings vir elke teorie geformuleer wat verband hou met die moontlike toepassing van die verskillende motiveringsteorieë deur sportafrigters. Altesaam 112 stellings is in afdelings A tot C van die finale vraelys ingesluit (kyk bylaag A). Afdeling D van die vraelys het die kennis van die respondente ten opsigte

van verskillende sportsielkunde konsepte getoets. In afdeling E is die persoonlike besonderhede van die respondent gevra. Die volgende tabel reflekteer die motiveringsteorieë en die stellings wat hulle verteenwoordig.

Tabel 5.2: Motiveringsteorieë en die stellings wat hulle verteenwoordig

Teorieë	Items							Totaal
Kognitiewe teorie	17	16	5	28	11	6	30	7
Selfeffektiwiteits-teorie	1	7	26	71	47	14	12	7
Waargenome kompetensie	3	27	4	13	68	103	20	7
Prestasiedoelwit-benadering	60	104	67	102	83	33	91	7
Funksionele model	24	9	22	18	29	97	19	7
Prestasiebehoefte teorie	73	90	32	55	57	93	46	7
Selfbepalende teorie	77	82	64	34	101	25	37	7
Drifteorie	76	53	107	88	10	81	62	7
Psigo-analitiese teorie	59	63	74	41	50	45	40	7
Humanistiese benadering	99	105	15	112	108	42	21	7
Aktiverings-teorie	72	61	51	49	38	52	65	7
Waardeverwagtings-teorie	96	31	75	79	87	80	110	7
Lokus van kontrole	66	58	43	2	8	48	98	7
Behaviouristiese modelle	84	54	89	92	44	109	95	7
Toetsangsteorie	35	56	36	23	100	39	78	7
Billikheidsteorie	69	70	94	86	106	111	85	7
Totaal	16	16	16	16	16	16	16	112

Hierna is ‘n faktoranalise op die verskillende veranderlikes uitgevoer. Aanvanklik is 5 faktore geïdentifiseer maar na ‘n itemanalise is faktor no 5 geëlimineer aangesien alle items van hierdie faktor met uitsondering van een item negatief met die totaal gekorreleer het. Die oorblywende 4 faktore is benoem en verklaar as die motiveringstrategieë wat die meeste deur sportafrigters in Suid-Afrika gebruik word om hulle atlete te motiveer. Hierdie faktore is benoem as **beloning, wen, kognitiewe benadering** en **selfvertroue.**

Vervolgens is die ANOVA prosedure (Univariate Analysis of Variance) op die verkreë data toegepas. Die ANOVA prosedure is bedoel om vas te stel hoedat die respondente (steekproef) ten opsigte van die benoemde faktore gereageer het volgens die verskillende kategorieë van afdeling E van die vraelys (kyk kategorisering van die steekproef par 5.2). Die resultate het aangetoon dat die afrigters van verskillende sportsoorte betekenisvol verskillend klem lê op die motiveringstrategieë beloning, wen, kognitief en selfvertroue. Ook is daar betekenisvolle verskille tussen die wyses waarop die benoemde motiveringstrategieë volgens vlakke van afrigting, volgens geslag en volgens formele opleiding in Sportsielkunde deur sportafrigters toegepas word. Geen betekenisvolle verskille is verkry tussen die motiveringstrategieë van sportafrigters ten opsigte van die veranderlikes instansies, ervaring as sportafrigter en kwalifikasies nie.

5.3 GEVOLGTREKKINGS

Vanuit die totale ondersoek word enkele belangrike gevolgtrekkings gepostuleer:

- As vertrekpunt vir hierdie ondersoek is die aanname gemaak dat sportafrigters binne Suid-Afrikaanse konteks hulle metodes van motivering (met ander woorde hulle motiveringstrategieë) skoei op bepaalde teorieë van motivering. Dit kan bewustelik of onbewustelik geskied (kyk hoofstuk 1). So is gepostuleer dat die sportafrigters wat die belangrikheid van denke (kyk kognitiewe motiveringsteorieë) as motiveerder in sport beklemtoon, hulle atlete sal aanmoedig om positief oor hulle eie vermoëns te dink en te praat**.** Die afrigters wat byvoorbeeld die komponent selfvertroue (kyk selfeffektiwiteitsteorie oor motivering) as motiveerder gebruik, sal weer hulle atlete aanmoedig om vertroue te hê dat hulle wel oor die vermoë beskik om ‘n bepaalde taak te kan verrig. Soortgelyke argumentasies is ten opsigte van ander motiveringsteorieë (byvoorbeeld die prestasiebehoefte teorie, die selfbepalingsteorie en die lokus van kontrole motiveringsteorie) gevolg.

  Die empiriese ondersoek wat gedoen is om vas te stel watter spesifieke motiveringstrategieë deur sportafrigters binne Suid-Afrikaanse konteks gevolg word, het bevind dat beloning, die beklemtoning van die belangrikheid om te wen, die beklemtoning van die belangrikheid van denke en die kweek van selfvertroue die

vernaamste wyses van motivering is wat deur sportafrigters binne Suid-Afrikaanse konteks gevolg word. By nadere ondersoek blyk dit dat die genoemde wyses van motivering verbande toon met die volgende teorieë van motivering:

- **Beloning** toon verband met die behaviouristiese teorieë, die waarde-verwagtingsteorie en die drifteorie.

- **Belangrikheid om te wen** toon verband met die prestasiedoelwitteorie, die toetsangsteorie en die aktiveringsteorie.

- **Denke** toon verband met die kognitiewe teorieë oor motivering en die psigo-analitiese motiveringsteorie.

- **Selfvertroue** toon verband met die selfeffektiwiteitsteorie en die kognitiewe teorieë.

Die afleiding of gevolgtrekking kan dus gemaak word dat:

- Suid-Afrikaanse sportafrigters van bepaalde motiveringstrategieë gebruik maak om hulle atlete te motiveer.

- Die wyses wat Suid-Afrikaanse sportafrigters gebruik om hulle atlete te motiveer, nie op lukrake wyse geskied nie, maar verband hou met of ingebed is in bepaalde teorieë oor motivering.

- Dit blyk dat beloning (soos byvoorbeeld die toekenning van trofeë, die bevrediging van fisiese behoeftes en die voorsiening van sporttoerusting) die meeste deur Suid-Afrikaanse sportafrigters gebruik word om hulle atlete te motiveer. Hierdie bevinding is in lyn met die enorme salarisse en byvoordele wat aan professionele sportlui (soos rugby en krieket) in Suid-Afrika betaal of beskikbaar gestel word. Selfs op skoolvlak word sportbeurse, verminderde skoolgelde, verminderde losiesgelde en ander voordele aangebied om atlete te lok en te beloon.

Naas die beloningsfaktor word die wenfaktor die meeste deur Suid-Afrikaanse sportafrigters aangewend om hulle atlete te motiveer. Hierdie bevinding is ook in lyn met wat in skole en in die gemeenskap gebeur. Skoolhoofde plaas byvoorbeeld ‘n hoë premie op die uitslae van sportspanne, terwyl almal bewus is van ‘n “sportmal” gemeenskap wat nederlae moeilik vewerk. Die slagspreuk *“Winning is not everything, it is the only thing”* sou goed van toepassing wees op Suid-Afrikaanse sportondersteuners.

Teen hierdie agtergrond is dit nie heeltemal onverwags dat motiveringsfaktore soos die kognitiewe en selfvertroue ‘n ondergeskikte rol inneem teenoor beloning en die wenfaktor nie. In ‘n sekere mate is dit slegs ‘n refleksie van die sportkultuur van die Suid-Afrikaanse sportgemeenskap.

- Suid-Afrikaanse sportafrigters verskil in hulle wyses van motivering ten opsigte van sportsoorte, vlakke van afrigting (byvoorbeeld of dit op klubvlak, skoolvlak, provinsiale vlak of nasionale vlak is), geslag en of hulle opleiding in Sportsielkunde ontvang het of nie.

  Sportsoorte:

  - *Sokkerafrigters* maak betekenisvol meer gebruik van die *beloningsfaktor* om hulle spelers te motiveer as atletiek-, netbal- en hokkieafrigters. Sokkerafrigters maak ook betekenisvol meer gebruik van *‘n kognitiewe benadering* om hulle spelers te motiveer as die afrigters van atletiek, rugby, krieket, netbal en hokkie.

  - *Rugbyafrigters* maak betekenisvol meer van *beloning* as ‘n motveringstrategie gebruik as hokkieafrigters en hulle lê ook betekenisvol meer klem op die *wenfaktor* as sokkerafrigters.

  - *Atletiekafrigters* lê betekenisvol meer klem op die *wenfaktor* as motiveringstrategie as sokkerafrigters en hulle maak ook betekenisvol meer gebruik van die *kognitiewe faktor* as motiveringsfaktor as hokkieafrigters.

  - *Netbal-, krieket-* en *rugbyafrigters* lê ook betekenisvol meer klem op die *wenfaktor* as motiveringstrategie as sokkerafrigters.

Vlakke van afrigting:

•• Afrigters op *provinsiale vlak* maak betekenisvol meer gebruik van *beloning, kognisie* en *selfvertroue* om hulle atlete te motiveer as afrigters op skoolvlak.

•• Afrigters op *nasionale vlak* maak ook betekenisvol meer gebruik van ‘n *kognitiewe benadering* en *beloning* as motiveringstrategie as afrigters op skoolvlak.

Geslag:

•• *Mansafrigters* maak betekenisvol meer gebruik van *beloning*, die opbou van *selfvertroue* en ‘n *kognitiewe benadering* om hulle atlete te motiveer as vroue-afrigters. *Vroueafrigters,* daarenteen, maak betekenisvol meer van die *wenfaktor* as motiveringstrategie gebruik as mansafrigters.

Opleiding in Sportsielkunde:

•• Sportafrigters wat formele opleiding in Sportsielkunde ontvang het, maak betekenisvol meer van *beloning*, die opbou van *selfvertroue* en ‘n *kognitiewe* benadering gebruik om hulle atlete te motiveer as afrigters wat nie formele opleiding in Sportsielkunde ontvang het nie. Laasgenoemde maak weer betekenisvol meer van die *wenfaktor* as motiveringstrategie gebruik as eersgenoemde.

Ten slotte, geen betekenisvolle verskille is verkry tussen die motiveringstrategieë van sportafrigters ten opsigte van die veranderlikes instansies, ervaring as sportafrigter en kwalifikasies nie.

5.4 AANBEVELINGS

Die volgende aanbevelings belangrike implikasies in vir sportafrigters in Suid-Afrika:

- Sportafrigters behoort meer formele opleiding in Sportsielkunde te ontvang. Die rol van Sportsielkunde in sport kan nie onderskat word nie (Le Roux, 1999). Hiervan behoort veral die onderwysowerhede kennis te neem, aangesien onderwysers die grootste korps van ons sportafrigters uitmaak.

- Sportafrigters behoort hulle motiveringstrategieë meer spesifiek en doelgerig te beplan. Aspekte soos individualiteit en die verskil tussen atlete en afrigters se siening wat belangrik is vir motivering (Le Roux, 1999), behoort in ag geneem te word. Ook behoort sportsielkundiges ‘n groter rol te speel in die motiveringstrategieë van sportafrigters.

- Ten slotte, sportafrigters in Suid-Afrika behoort meer op interne motiveringsfaktore soos die gebruik van denke, die opbou van selfvertroue, selfeffektiwiteit en gevoelens van genoegdoening te fokus. Huidiglik steun hulle eerder op eksterne faktore soos beloning en die belangrikheid om te wen. Taakbemeestering in stede van ego-bevrediging behoort voorrang te geniet.

BIBLIOGRAFIE

Ackerman, P.L. & Woltz, D.J. (1994). Determinants of learning and performance in an associativememory/substitution task. *Journal of Educational Psychology*, 86(4), 487-515.

Anshel, M.H. (1997). *Sport psychology: From theory to practice.* Scotsdale: Gorsuch Scarisbrick.

Babbie, E. (2001). *The practice of social research.* California: Wadsworth Inc.

Bakker, F.C., Whiting, H.T.A. & Van der Brug, H. (1990). *Sport psychology: concepts and applications.* New York: John Wiley and Sons.

Baron, R.A. (1995). *Essentials of psychology.* Needham Heights, MA: Allyn & Bacon.

Berg, B.A (2004). *Markov chain Monte Carlo simulations and their statistical analysis*. London: Hackensack.

Bergin, D.A., Ford, M.E. & Hess, R.D. (1993). Patterns of motivation and social behavior associated with microcomputer use of young children. *Journal of Educational Psychology,* 85, 437-445.

Bird, A. & Cripe, B.K. (1986). *Psychology and sport behaviour.* St Louis: Mosby College Publishing.

Black, S.J. & Weiss, M.R. (1992). The relationship among perceived coaching behaviors, perceptions of ability, and motivation in competitive age-group swimmers. *Journal of Sport & Exercise Psychology,* 14, 309-325.

Botha, S.P.W. (2000). *Die gebruik van die opvoedkundige sielkundige relasieteorie in die identifisering van 'n middeljarekrisis. MEd Verhandeling. Pretoria:Unisa.*

Brophy, J. (1999). Toward a model of the value aspects of motivation in education. *Educational Psychologist,* 34(2), 75-85.

Bull, S.J. (1992). *Sport Psychology: A self-help guide.* Ramsbury, Marlborough: The Crowood Press.

Chetty, P. (1996). *The influence of pupills' perceptions on their academic achievement.* MEd Dissertation. Pretoria: University of South Africa.

Coakley, J.J. (1994). *Sport in society.* Boston, MA: Mosby.

Cohen, R.J. & Swerdlik, M.E. (2002). *Psychological testing and assessment.* Boston, MA: McGraw Hill.

Covington, M.V. (2000). Goal theory, motivation and school achievement: an integrative review. *Anual Reviews of Psychology,* 51, 171-200.

Cox, R.H. (2002). *Sport Psychology*: *Concepts and applications.* New York: McGraw Hill.

Cratty, B.J. (1983). *Psychology in contemporary sport: Guidelines for coaches and athletes.* London: Prentice-Hall.

Cresswell, J.W. (2003). *Research design: Qualitative, quantitatve and mixed methods approaches.* Thousand Oaks, CA: Sage.

Deci, E.L. (1975). *Intrinsic motivation.* New York: Plenum.

De Voe, D. & Carrol, T.J. (1994). Student participation patterns: High school coaches' perceptions. *Journal of physical education and recreation,* 65 (7), 63-69.

Durand-Bush, N. & Salmela, J.H. (2002). The development and maintenance of expert athletic performance: perceptions of world and Olympic champions. *Journal of Applied Sport Psychology,* 14, 154-171.

Elliot, A.J. (1999). Approach and avoidance motivation and achievement goals.

Educational Psychologist, 34(3), 169-189.

Gericke, H.O. (1991). *Die belewing van sportbeoefening op hoë vlak deur die adolessente atleet.* Ongepubliseerde Magister Verhandeling. Pretoria:Universiteit van Pretoria.

Gill, D.L. (1986). *Psychological dynamics of sport.* Champaign, IL: Human Kinetics.

Givvin, K.B. (2001). Goal orientations of adolescents, coaches and parents: Is there a convergence of beliefs? *Journal of Early Adolescence, 21(2)***,** 227-247.

Gouws, L.A., Louw, D.A., Meyer, W.F. & Plug, C. (1979). *Psigologie woordeboek.* Johannesburg: McGraw Hill.

Hamacheck, D. (1995). *Psychology in teaching, learning and growth.* Needham Heights, MA: Allyn & Bacon.

Hair, J.F., Anderson, R.E., Tatham, R.L. & Black, W.C. (1998). *Multivariate data analysis.* Englewood Cliffs,New Jersey: Prentice Hall.

Hardy, L., Jones, G. & Gould, D. (1996). *Understanding psychological preparation for sport.* New York: John Wiley & Sons.

Hauser-Gam, P. (1998). I think I can, I think I can: understanding and encouraging mastery motivation in young children. *Young Children,* 53(4), 67-72.

Hodge, K. (1995). *Sport motivation: training your mind for peak performance.* New York: Kluwer Academic.

Horn, T.S. (Ed). (2002). *Advances in sport psychology.* Champaign, IL: Human Kinetics.

Huddleston, S., Ahrabi-Fard, I. & Garvin, G.W. (1995). Self-evaluation compared to coaches' evaluation of athletes' competitive orientation. *Journal of Sport Behavior,* 18(3), 209-214.

Iso-Ahola, S.E. & Hatfield, B. (1986). *Psychology of sports.* Dubuque, IO: Wm C. Brown Publishers.

Kerr, J.H. (1997). *Motivation and emotion in sport.* London: Lawrence Erlbaum.

Klint, K.A. & Weiss, M.R. (1987). Perceived competence and motives for participating in youth sports. *Journal of Sport Psychology,* 9, 55-65.

Kremer, J. & Scully, D. (1994). *Psychology in sport.* London: Taylor & Francis**.**

Kurtz-Costes, B.E. & Schneider, W. (1994). Self-concept, attributional beliefs, and school achievement: A longitudinal analysis**.** *Contemporary Educational Psychology,* 19, 199-216.

Le Roux, J.G. (1999). *Sportsielkunde as komponent in die opleidingsprogram van vakonderwysers.* Ongepubliseerde MEd verhandeling. Pretoria: Unisa.

Le Roux, J.G. (2006). *Sport psychology from an educational perspective: a luxury or a necessity?* Inaugural lecture. Pretoria: Unisa.

Le Unes, A. & Nation, J.R. (1996). *Sport Psychology: An introduction.* Chicago:Nelson-Hall Publishers.

Martens, R. (1997). *Successful coaching.* Champaign, IL: Human Kinetics.

Maslow, A.H. (1969). A theory of metamotivation: the biological rooting of the value life. *The healthy personality. Readings.* New York: Van Nostrand Reinhold.

Massengale, J.D. (1975). *The principles and problems of coaching.* Springfield, IL: C.C. Thomas.

McMillan, J.H. & Schumacher, S. (2006) *Research in education.* Boston, MA: Pearson Education.

Meyer, W.F., Moore, C. & Viljoen, H.G. (1988). *Persoonlikheidsteorieë van Freud tot Frankl.* Isando: Lexicon.

Muller, G.M. (2001). *Sports coaching as an ecology of ideas*. Unpublished MA Dissertation. Pretoria: Unisa.

Murphy, P.K. & Alexander, P.A. (2000). A motivated exploration of motivation terminology. *Contemporary Educational Psychology,* 25, 3-53.

Neuman, W.L. (2000). *Social research methods: Qualitative and quantitative approaches.* Boston: Allyn and Bacon.

Nichols, J. & Steffy, B.E. (1999). An evaluation of success in analternative learning programme: motivational impact versus completion rate**.** *Educational Review,* 51(3), 207-220.

Potgieter, J.R. (2003). *Sportsielkunde: Teorie en praktyk*. Stellenbosch: Instituut vir Sportwetenskap.

Potgieter, J.R. & Steyn, B. (1988). *Sielkundige aspekte van die fisieke aspekte spel en sport*. Stellenboch: Universiteit Uitgewers en Boekhandelaars.

Raubenheimer, G.J. (2006). *Die jong kind se belewenis van intensiewe sportdeelname.* Ongepubliseerde MEd Verhandeling. Pretoria: Unisa.

Reeve, J.M. (1996). *Motivating others.* Needham Heights, Massachusetts: Allyn & Bacon.

Roberts, G.C. 1992 (ed). *Motivation in sport and exercise.* Champaign, IL: Human

Kinetics.

Roberts, G.C. & Treasure, D.C. (1992). Children in sport. *Sport Science Review,* 1(2), 46-64.

Roberts, G.C. & Treasure, D.C. (1995). Achievement goals, motivational climate and achievement strategies and behaviors in sport. *International Journal For Sport Psychology,* 26, 64-80.

Rushall, B.S. (1982). Motivational principles in the coaching and teaching of physical activities. *S.A Journal for Research in Sport, Physical Education and Recreation,* 5(1), 5-14.

Russel, G.W.(1993). *The social psychology of sport.* New York: Springer-Verlag.

Ryan, R.M. & Couchman, C.E. (1999). Comparing Aimmediate return" and Abasic psychological" needs: a self -determination theory perspective. *Psychological Inquiry,* 10(3), 235-239.

Schuman, L. (2003). *Motvering in sport as voorligtingskomponent*. Ongepubliseerde Magister Verhandeling. Pretoria: Unisa.

Scott, M. (1991). *Goals, attributions and self-efficacy as related to course choice and academic achievement of firts year students.* Ongepubliseerde DEd Proefskrif. Potchefstroom: Universiteit van Potchefstroom.

Silva, J.M. & Weinberg, R.S. (1984). *Psychological foundations of sport.* Champaign,IL: Human Kinetics.

Steenkamp, D.S. (2001). *Attention deficit hyperactivity disorder and motivational deficits in early adolescence.* Unpublished DEd Thesis. Port Elizabeth: University of Port Elizabeth.

Stern, H.P., Bradley, R.H., Prince, M.T. & Stroh, S.E. (1990). Young children in recreational sport. *Clinical Pediatrics,* 29(2), 89-94.

Stratton, R.K. (2005). Motivation: Goals and goal setting. *ProQuest Educational Journals,* 18(3), 31.

Tennenbaum, G (ed.). (2001). *The practice of sport psychology.* Morgan Town, WV: Fitness Information Technology.

Tollefson, N. (2000). Classroom applications fo cognitive theories of motivation. *Educational Psychology Review,* 12(1), 63-83.

Vallerand, R.J. & Losier, G.F. (1999). An integrative analysis of intrinsic and extrinsic motivation insport. *Journal of Applied Sport Psychology,* 11, 142-169.

Vernacchia, R., McGuire, R. & Cook, D. (1996). *Coaching mental excellence.* Portola Valley, California: Warde Publishers.

Wann, D.L. (1997). *Sport psychology.* Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall.

Weinberg, R.S. (1982). Motivating athletes through goal setting. *Journal of Physical Education and Recreation,* 53(9), 46-48.

Weiner, B. (1972). *Theories of motivation: From mechanics to cognition.* Chicago: Markham.

Weiner, B. (2000). Intrapersonal and interpersonal theories of motivation from an attributional perspective. *Educational Psychology Review,* 12(1), 1-14.

Weiss, M.R. & Gould, G. (Ed). (**1986).** *Sport for children and youth.* Champaign, Illinois: Human Kinetics.

Williams, J.M. (Ed) (1993). *Applied sport psychology*: *personal growth to peak performance.* London: Mayfield Publishing Company. Second edition.

Wong, E.H. & Bridges, L.J. (1995). A model of motivational orientation for youth sport: some preliminary work. *Adolescence,* 30(118), 437-452.

Woolfolk, A.E. (1993). *Educational Psychology.* Needham Heights, MA: Allyn & Bacon.

Zimmerman, B.J. (2000). Self-efficacy: an essential motive to learn. *Contemporary Educational Psychology,* 25, 82-91.

BYLAAG A

Geagte Sportafrigter

Ek is tans besig met navorsing oor die motiveringstrategieë van sportafrigters. Ek sal dit hoog op prys stel as u die volgende vraelys kan voltooi en aan my terugstuur (koevert is ingesluit). Wees asseblief so eerlik moontlik. Beantwoord die vraelys soos u tans optree as afrigter, nie soos u behoort op te tree nie. Hou in gedagte dat u as afrigter onmoontlik aan al die faktore aandag kan gee wat met motivering verband hou.

Ek verneem graag van u.

Prof Kobus le Roux, Universiteit van Suid -Afrika. tel: 429-4655; faks: 429-4919 (012)

Afdeling A

Hierdie afdeling fokus op die rol wat ***selfagting, sosiale verhoudings*** **en** ***denke*** speel in die gemotiveerdheid van atlete of spelers. Gebruik die volgende **sespunt skaal** vir elkeen van die stellings hieronder om aan te dui in watter mate u saamstem of verskil met die stelling wat gemaak word. **Omkring** elke keer ‘n getal tussen **1 en 6** op die skaal aan die **regterkant** van die stelling.

Sespunt skaal

1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*
Ja, dis wat ek altyd doen	**Ek doen dit gereeld**	**Ek doen dit ongereeld**	**Ek doen dit soms**	**Ek doen dit selde**	**Nee, ek doen dit nooit**

Ek motiveer my atlete/spelers deur.....

1	hulle goed oor hulle self te laat voel	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C1
2	hulle toe te laat om self te besluit of hulle ekstern(uiterlik) of intern (innerlik) beheer word	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C2
3	hulle sukses te laat ervaar op sportgebied	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C3
4	aan hulle te verduidelik dat sukses deur jouself bepaal word en nie deur ander nie	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C4
5	hulle aan te moedig om positief oor hulle eie vermoëns te dink	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C5
6	sprekers te nooi om met hulle oor die rol van denke (gedagtes) in sport te praat	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C6
7	selfvertroue by hulle te kweek	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C7
8	eerder op wenfaktore (soos om trofieë huistoe te bring) as taakfaktore (soos die aanleer van sportvaardighede), te fokus	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C8
9	aan hulle voor te hou dat iemand wat verloor, nie ‘n hoë selfagting moet hê nie	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C9
10	seker te maak dat hulle oor goeie sporttoerusting beskik	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C10

11	die rol van denke/gedagtes in motivering met hulle te bespreek	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C11
12	leesstof oor selfvertroue in sport aan hulle te verskaf	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C12
13	die belangrikheid van suksesvolle sosiale verhoudings te beklemtoon	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C13
14	met hulle oor selfvertroue in sport te praat	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C14
15	konsekwent te wees in my optrede teenoor hulle	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C15
16	aan hulle leesstof oor positiewe denke in sport te gee	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C16
17	hulle aandag op die belangrikheid van hulle denke (gedagtes) in sport te vestig	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C17
18	aan hulle te toon dat ek agting vir myself as persoon het	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C18
19	te beklemtoondat verloor en selfagting niks met mekaar te doen nie	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C19
20	hul suksesse op ander gebiede (soos die akademiese of die sosiale) met hulle te bespreek.	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C20
21	leuses soos: “Altyd hoër, verder, vinniger” te beklemtoon	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C21
22	aan hulle voor te hou dat wenners persone met ‘n hoë selfagting is	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C22
23	hulle byvoorbeeld voor ‘n kompetisie na die stadion te neem waar hulle gaan deelneem	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C23
24	aan hulle voor te hou dat iemand wat wen, nie ‘n hoë selfagting moet hê nie	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C24
25	gereelde spanbousessies met hulle te hou	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C25
26	hulle te oortuig dat hulle sukses kan behaal as hulle in hulself glo	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C26
27	hulle te laat voel dat hulle suksesvol is al het hulle nie gewen nie	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C27
28	hulle te leer om mislukkings op ‘n kognitiewe (verstandelike) manier te verwerk	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C28
29	die belangrikheid tussen selfagting en motivering te beklemtoon	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C29
30	die verband tussen denke (gedagtes) en motivering aan hulle te verduidelik	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C30
31	met hulle oor hulle toekomsverwagtings te gesels	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C31
32	hulle aan te moedig om met moeilike sportuitdagings voort te gaan	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C32
33	te beklemtoon dat die wenner onthou word en die verloorder vergeet word	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C33
34	hulle toe te laat om hul eie vordering te monitor	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C34
35	hulle deeglik in te lig oor hoe goed die opponente is	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C35
36	hulle goed laat verstaan dat verloor nie ‘n opsie is nie	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C36
37	aan hulle te verduidelik dat dit nie nodig is vir die individu om belangrik in die span te wees nie	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C37

Afdeling B

In hierdie afdeling wil ons probeer vasstel wat die invloed van ***sielkundige faktore***, ***emosies*** en ***aktivering*** (psyching up) op die gemotiveerdheid van atlete of spelers is. Gaan te werk soos vir Afdeling A. Gebruik die volgende **sespunt skaal** vir elkeen van die stellings hieronder om aan te dui in watter mate u saamstem of verskil met die stelling wat gemaak word. **Omkring** elke keer ‘n getal tussen **1 en 6** op die skaal aan die **regterkant** van die stelling.

Sespunt skaal

1	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***
Ja, dis wat ek altyd doen	**Ek doen dit gereeld**	**Ek doen dit ongereeld**	**Ek doen dit soms**	**Ek doen dit selde**	**Nee, ek doen dit nooit**

Ek motiveer my atlete/spelers deur.....

38	seker te maak dat hulle die optimale vlak van aktivering (*psyching up*) voor kompetisies/wedstryde bereik	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C38
39	my nie te veel te steur aan hul angstigheid voor ‘n kompetisie nie	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C39
40	hul drome en fantasieë oor sport met hulle te bespreek	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C40
41	nie te sielkundig op te tree nie	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C41
42	hulle aan te moedig om hulle volle potensiaal te bereik	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C42
43	aan hulle die verskil tussen eksterne(uiterlike) en interne (innerlike) motivering te verduidelik	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C43
44	die assosiasie tussen die bemeestering van sport-vaardighede en aangename ervarings te beklemtoon	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C44
45	bewus te wees daarvan dat sielkundige faktore hulle sportprestasies kan beïnvloed	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C45
46	sukses as die ultimatum te stel	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C46
47	hulle te oortuig dat sukses moontlik is, al is die omstandighede ongunstig *(“mind over matter”*)	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C47
48	te beklemtoon dat die beslissings van skeidsregters bevraagteken mag word	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C48
49	seker te maak dat negatiewe emosies nie by hulle posvat nie	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C49
50	aandag te gee aan dieperliggende faktore wat hulle motivering kan beïnvloed	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C50
51	die opposisie in ‘n swak lig te stel	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C51
52	seker te maak dat hulle voor kompetisies/wedstryde deeglik teen die opposisie opgesweep is	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C52
53	hulle oefenprogramme af te wissel	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C53
54	ongewenste gedrag op gepaste wyse te straf	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C54
55	hulle aan te moedig om eerder sukses na te streef as om mislukking te vermy	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C55

56	aan hulle te verduidelik wat die invloed van angs op sportprestasies is	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C56
57	hulle aan te moedig om mikpunte wat nie bereik kan word nie, eerder te vermy	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C57
58	hulle te leer om eerder op uiterlike as innerlike faktore te fokus	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C58
59	hulle na (sport)sielkundiges te verwys as hulle emosionele probleme ervaar	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C59
60	seker te maak dat hulle aan die wenkant is gedurende kompetisies	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C60
61	hulle te laat fokus op positiewe emosies	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C61
62	die innerlike bo die uiterlike te beklemtoon	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C62
63	hulle na (sport)sielkundiges te verwys as hulle gedragspatrone skielik verander	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C63
64	hulle te beskerm teen verkeerde besluitneming	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C64
65	hulle voor kompetisies/wedstryde na aksie-video's te laat kyk	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C65
66	aan hulle te verduidelik dat hulle net oor een ding beheer het, en dit is hulle self	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C66
67	te beklemtoon hoe belangrik dit is om te wen	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C67
68	hulle aan te moedig om eerder op hul sterk punte as hul swak punte te fokus	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C68
69	altyd onpartydig en billik teenoor hulle op te tree	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C69
70	seker te maak dat hulle onpartydig en billik vergoed word vir prestasies	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C70
71	hulle eerder op hulle eie innerlike as die uiterlike te laat fokus	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C71
72	opwekkingspraatjies *(psyching up talks)* voor kompetisies/wedstryde te hou	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C72
73	te beklemtoon dat wen en sukses altyd dieselfde betekenis het	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C73
74	my belangstelling in dit wat met hulle in die verlede gebeur het	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C74

Afdeling C

In hierdie afdeling gaan die fokus wees op ***doelwitte, beloning*** en ***fisiese behoeftes*** as aspekte van motivering binne sportverband. Gaan te werk soos vir Afdelings A en B. Gebruik die volgende skaal en **omsirkel** ‘n getal tussen **1 en 6** aan die regterkant.

Sespunt skaal

1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*
Stem volkome saam	**Stem baie saam**	**Stem effens saam**	**Verskil effens**	**Verskil baie**	**Verskil volkome**

Ek motiveer my atlete/spelers deur.....

75	hulle self te laat besluit oor hoe hulle beloon wil word as sekere doelwitte bereik is	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C75
76	seker te maak dat in hulle biologiese behoeftes in sport (soos genoegsame rus), voorsien word	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C76
77	goeie doelwitte vir hulle te stel	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C77
78	seker te maak dat hulle ontspanningsoefeninge doen voor kompetisies	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C78
79	hulle op toepaslike wyse te beloon vir hulle pogings of insette	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C79
80	bepaalde doelwitte aan hul oefenprogramme te koppel	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C80
81	seker te maak dat hulle sportgeriewe voldoende is	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C81
82	hulle toe te laat om sover moontlik oor hulle eie doelwitte te besluit	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C82
83	doelwitte aan die bemeestering van sportvaardighede te koppel	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C83
84	gewenste gedrag op gepaste wyse te beloon	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C84
85	eerder ‘n swak atleet/speler as ‘n goeie te vergoed of aan te moedig	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C85
86	eerder prestasies as pogings (insette) te beloon	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C86
87	hulle oefenprogramme uitdagend en opwindend te maak	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C87
88	seker te maak dat hulle ‘n gesonde, gebalanseerde dieet volg	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C88
89	van ander atlete/spelers gebruik te maak om die korrekte vaardighede te demonstreer	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C89
90	hulle aan te moedig om eerder aan sukses as aan mislukking te dink	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C90
91	‘n slagspreuk soos “Winning is not everything, it is the only thing” te beklemtoon	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C91
92	van rolmodelle gebruik te maak	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C92
93	hulle af te raai om met moeilike take voort te gaan	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C93
94	my goeie atlete/spelers te beloon en sodoende aan	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C94

	die ander te wys wat op hulle wag as hulle ook presteer							
95	beloning te weerhou as hulle nie na wense presteer nie	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C95
96	opwindende maar realistiese verwagtings by hulle te skep	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C96
97	te beklemtoon dat hulle van hulle self moet hou	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C97
98	saam met hulle na redes te soek as hulle verloor het	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C98
99	seker te maak dat hulle topfiks is	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C99
100	die belangrikheid van ‘n naderende kompetisie baie sterk te beklemtoon	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C100
101	hulle aan te moedig om sover moontlik as individue binne die span op te tree	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C101
102	nie moeilike doelwitte vir hulle te stel nie	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C102
103	hul suksesse op sportgebied met hulle te bespreek	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C103
104	hulle deeglik te beloon as hulle ‘n bepaalde doelwit bereik het	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C104
105	besondere aandag aan stamina-oefeninge te gee	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C105
106	hulle af te raai om hul belonings en pogings (insette) met dié van spanmaats te vergelyk	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C106
107	seker te maak dat hulle genoeg fisiese ontspanning kry	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C107
108	hulle te laat mik na doelwitte wat telkens groter eise aan hul potensiaal stel	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C108
109	hulle op gepaste wyse te beloon as hulle sekere vaardighede bemeester het	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C109
110	bepaalde doelwitte aan hul kompetisies/wedstryde te koppel	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C110
111	meer aandag aan my swakker atlete/spelers te bestee	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C111
112	altyd openhartig teenoor hulle op te tree	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	C112

Afdeling D:
Dui u vertroudheid met die volgende begrippe op die meegaande glyskaal aan. **Omkring** elke keer ‘n getal **tussen 1 en 4** aan die regterkant.

1	*2*	*3*	*4*
Onbekend aan my			**Bekend aan my**

113	teorieë oor motivering	***1***	***2***	***3***	***4***	C113
114	mentale prosesse	***1***	***2***	***3***	***4***	C114
115	attribusie	***1***	***2***	***3***	***4***	C115
116	lokus van kontrole	***1***	***2***	***3***	***4***	C116
117	eksterne motivering	***1***	***2***	***3***	***4***	C117
118	interne motivering	***1***	***2***	***3***	***4***	C118
119	die kognitiewe benadering in sport	***1***	***2***	***3***	***4***	C119
120	prestasiedoelwitte	***1***	***2***	***3***	***4***	C120
121	selfeffektiwiteit	***1***	***2***	***3***	***4***	C121
122	waargenome kompetensie	***1***	***2***	***3***	***4***	C122
123	selfspraak	***1***	***2***	***3***	***4***	C123
124	affiliasie-effek van sportdeelname	***1***	***2***	***3***	***4***	C124
125	ego-oriëntasie in sport	***1***	***2***	***3***	***4***	C125
126	taak-oriëntasie in sport	***1***	***2***	***3***	***4***	C126
127	selfagting in sport	***1***	***2***	***3***	***4***	C127
128	spanbou	***1***	***2***	***3***	***4***	C128
129	biologiese behoeftes in sport	***1***	***2***	***3***	***4***	C129
130	selfaktualiseringsbehoeftes in sport	***1***	***2***	***3***	***4***	C130
131	psigiese behoeftes in sport	***1***	***2***	***3***	***4***	C131
132	optimale vlak van aktivering	***1***	***2***	***3***	***4***	C132
133	sielkundige hedonisme	***1***	***2***	***3***	***4***	C133
134	visualisering in sport	***1***	***2***	***3***	***4***	C134
135	simulasie-oefeninge	***1***	***2***	***3***	***4***	C135
136	negatiewe versterking in sport	***1***	***2***	***3***	***4***	C136
137	assertiewe aggressie in sport	***1***	***2***	***3***	***4***	C137

Afdeling E (Persoonlike besonderhede)
Kies ‘n getal uit elke vraag en skryf dit op die stippellyn aan die regterkant, bv as u vir vraag 1 “Atletiek” kies, skryf dan ‘n “1" op die stippellyn (.....C138)

138	Watter sportsoort rig u af ? (Indien meer as een, kies die een waar u die meeste betrokke is) Atletiek = 1 Hokkie = 2 Landloop = 3 Netbal = 4 Krieket = 5 Rugby = 6 Sokker = 7 Tennis = 8 Ander = 9	. . . . .	C138
139	Merk die instansie waar u afrig Hoërskool = 1 Laerskool = 2 Spesiale skool = 3 Klub = 4 Ander = 5	. . . . .	C139
140	Geslag Manlik = 1 Vroulik = 2	. . . . .	C140
141	Jare ervaring as afrigter < 5 jaar = 1 5-10 jaar = 2 10-15 jaar = 3 15-20 jaar = 4 > 20 jaar = 5	. . . . .	C141
142	Het u opleiding as afrigter ontvang bv kursusse gedoen, programme gevolg, ens ? Ja = 1 Nee = 2	. . . . .	C142
143	Het u formele opleiding in sportsielkunde ontvang, byvoorbeeld aan ‘n universiteit of kollege? Ja = 1 Nee = 2	. . . . .	C143
144	Het u enige informele opleiding in sportsielkunde ondergaan, byvoorbeeld deur kursusse by te woon of selfstudie ? Ja = 1 Nee = 2	. . . . .	C144

145	Dui die hoogste vlak aan waarop u al afgerig het Internasionaal…… = 1 Nasionaal = 2 Provinsiaal (klub) = 3 Provinsiaal (skool) = 4 Skoolvlak = 5 Klubvlak = 6 Ander = 7	. . . . .	C145
146	Skryf enige opinie of gedagtes wat u oor motivering het, asseblief op die stippellyn neer		C146

Nogmaals dankie vir u samewerking !!

Slegs vir kantoorgebruik

-------C147
-------C148
-------C149
--------C150

BYLAAG B

Tabel 4.14: Itemanalise: BELONING

Aantal proefpersone	274	
Aantal items	46	
Alpha Cronbach Koëffisiënt	0.959	
Weggelate item	Korrelasie met totaal	Alpha as item weggelaat is
104	0.630	0.958
84	0.644	0.958
87	0.747	0.958
110	0.670	0.958
109	0.624	0.958
81	0.659	0.958
107*	0.703	0.958
103	0.689	0.958
80*	0.646	0.958
83	0.652	0.958
90	0.58608	0.958
97	0.58656	0.958
79*	0.624	0.958
76*	0.645	0.958
61	0.614	0.958
99	0.563	0.959
42	0.635	0.958
97*	0.681	0.958
47*	0.591	0.958
55	0.578	0.958
32*	0.653	0.958
38	0.589	0.958
112	0.495	0.959
105	0.623	0.958
72	0.535	0.959
31	0.665	0.958
40	0.655	0.958
53	0.561	0.959
108	0.536	0.959

70	0.407	0.959
56*	0.631	0.958
78*	0.580	0.959
44*	0.645	0.958
49	0.453	0.959
45	0.592	0.958
29*	0.635	0.958
10	0.462	0.959
34*	0.571	0.958
54	0.379	0.960
92*	0.552	0.960
74	0.485	0.959
89	0.431	0.959
82	0.487	0.960
50*	0.504	0.960
68	0.337	0.960
75	0.316	0.960

Tabel 4.15: Itemanalise : WEN

Aantal proefpersone	274	
Aantal items	23	
Alpha Cronbach Koëffisiënt	0.909	
Weggelate item	Korrelasie met totaal	Alpha as item weggelaat is
91	0.670	0.902
36	0.704	0.901
67	0.703	0.902
33	0.638	0.903
51	0.544	0.905
58	0.581	0.905
46	0.636	0.903
73	0.604	0.904
52	0.633	0.903
86	0.571	0.905
57	0.599	0.904
8	0.504	0.906

60	0.569	0.905
93	0.471	0.907
94	0.529	0.906
95	0.470	0.907
39	0.371	0.909
9	0.351	0.909
64	0.437	0.907
37	0.414	0.909
85	0.331	0.910
102	0.323	0.910
35	0.369	0.909

Tabel 4.16: Itemanalise: KOGNITIEF

Aantal proefpersone	274	
Aantal items	13	
Alpha Cronbach Koëffisiënt	0.931	
Weggelate item	Korrelasie met totaal	Alpha as item weggelaat is
12	0.819	0.921
16	0.798	0.921
59	0.773	0.922
6	0.760	0.923
23	0.761	0.923
88	0.689	0.925
63	0.686	0.926
43	0.683	0.926
25	0.685	0.926
30	0.593	0.928
28	0.585	0.929
20	0.477	0.931
65	0.616	0.928

Tabel 4.17: Itemanalise: SELFVERTROUE

Aantal proefpersone	274	
Aantal items	13	
Alpha Cronbach Koëffisiënt	0.892	
Weggelate item	Korrelasie met totaal	Alpha as item weggelaat is
26	0.599	0.883
5	0.665	0.880
14	0.708	0.877
7	0.705	0.878
15	0.500	0.887
18	0.565	0.885
17	0.648	0.880
1	0.595	0.883
3	0.608	0.882
4	0.501	0.888
11	0.532	0.886
13	0.593	0.884
27	0.453	0.889

Tabel 4.18: Itemanalise: INDIVIDUALITEIT

Aantal proefpersone	274	
Aantal items	6	
Alpha Cronbach Koëffisiënt	0.364	
Weggelate item	Korrelasie met totaal	Alpha as item weggelaat is
71	-0.157	0.226
66	-0.035	0.417
19	-0.087	0.331
101	0.015	0.568
106	-0.148	0.237
62	-0.280	0.060