

JAKUB LICKIEWICZ

*Osobowość i motywacja osiągnięć osób trenujących sztuki
i sporty walki*

Personality and motivation of achievements of people training arts and sports of fighting

Jednostka stanowi istotny element grupy społecznej, wzbogaca ją poprzez swoje działanie i doświadczenie. Jest to zależność obustronna, gdyż funkcjonowanie człowieka w społeczeństwie jest niezbędnym warunkiem prawidłowego rozwoju jego osobowości. Działania jednostki wyrażają się w trzech głównych sferach aktywności: pracy, zabawie oraz nauce (Tomaszewski 1970). Każda z nich pojawia się odpowiednio na poszczególnych etapach rozwoju ontogenetycznego, aby w wieku dorosłym osiągnąć równowagę pomiędzy poszczególnymi obszarami działania. Istnieją jednak pewne dziedziny aktywności, które będą odmiennie zakwalifikowane w zależności od indywidualnego funkcjonowania jednostki. Do takich dziedzin można zaliczyć wszelkiego rodzaju aktywność sportową, ze szczególnym uwzględnieniem sztuk i sportów walki. „Dyscypliny” te można uprawiać zarówno ze względu na ich walor edukacyjny, jak i relaksacyjny, mogą także stanowić źródło utrzymania. Sport jest także istotnym elementem integrującym życie społeczne, uczy respektowania zasad etyczno-moralnych, takich jak równość czy sprawiedliwość (Kowalczyk 2003). Tak różnych przyczyn zajmowania się sztukami walki należy upatrywać nie tylko we właściwościach psychofizycznych jednostki, lecz przede wszystkim w jej osobowości. Współczesna literatura wiele miejsca poświęca osobowości sportowca wyczynowego, rzadko zwracając uwagę na różnice w osobowości oraz motywacji osób trenujących sztuki i sporty walki z zupełnie innej motywacji niż osiągnięcia sportowe.

SPORTY A SZTUKI WALKI

Podstawową klasyfikacją w przypadku wszelkich dyscyplin związanych z walką wręcz jest rozróżnienie na sztuki oraz sporty walki. Często literatura przedmiotu łączy także pojęcie sztuki walki z teorią walki sportowej (Cynarski, 2004). Walka sportowa opiera się na zorganizowanej rywalizacji indywidualnych zawodników lub drużyn, których celem jest zwycięstwo poprzez osiągnięcie lepszego wyniku z użyciem środków będących w zgodzie z określonymi regułami i przepisami danej dyscypliny (Ważny 1994, za: Cynarski 2004). Ta definicja dotyczy wszelkich aspektów rywalizacji sportowej, podkreśla aspekt zamknięcia jej w pewne ściśle określone zasady. Istotną różnicą odróżniającą sztuki walki jest fakt, że dążeniem jednostki jest samodoskonalenie, nie zaś sukcesy sportowe i coraz lepsze wyniki (Cynarski 2004).

W teorii sztuk walki pojawia się rozróżnienie na sztuki walki, sporty walki oraz samoobronę (Cynarski 2004). Uważa się, że większość sztuk walki nie spełnia współcześnie wymagań, aby zapewnić swoim adeptom skuteczną obronę w sytuacji zagrożenia. Dlatego też skuteczna samoobrona obejmuje często naukę wielu różnych stylów walki, wybierając z nich wyłącznie najskuteczniejsze techniki. Zatem skuteczna samoobrona opiera się często na wielu sztukach walki, a te z kolei stają się sportami walki, dzięki czemu pojawia się rywalizacja według ściśle określonych reguł, wzrasta poziom techniczny danej dyscypliny, jednak maleje ilość ćwiczonych technik – nie ćwiczy się technik zabronionych przez reguły i zasady danego sportu. W tym rozumieniu trzecia grupa – sztuki walki – dotyka sfery duchowości człowieka, starając się dostarczyć ćwiczącym wartości ważniejszych niż zwycięstwo w zawodach sportowych (Cynarski 2004).

Dokonując klasyfikacji sztuk walki, Cynarski (2000) wyróżnił sztuki opierające się na formach subtelnych i wysublimowanych, wewnętrzne sztuki walki, do których zaliczył aikido, oraz wywodzące się z siłowych i zewnętrznych stylów – sporty walki. Wydaje się zatem, że aikido oraz sporty walki stoją na dwóch, przeciwnych biegunach tej samej dziedziny. Innym argumentem przemawiającym za tym wnioskiem jest podział na style chwythane, opierające się na rzutach i dźwigniach, do których można zaliczyć aikido i judo, oraz uderzane, np. karate, kickboxing czy boks (Miłkowski 1987).

Podstawową cechą odróżniającą sztuki walki od pozostałych dyscyplin jest aspekt duchowości związany z samodoskonaleniem się. Ten element bardzo rzadko pojawia się w sportach walki, których celem jest – jak to podkreślono wcześniej – coraz lepszy wynik sportowy. Trening sztuk walki niesie także za sobą wiele wartości, często ściśle związanych z motywacją. W przypadku aikido sam trening staje się bardziej formą medytacji niż sztuką walki (Cynarski 2004). Jednakże upowszechnienie sztuk walki dzięki mediom spowodowało zainteresowanie nimi w krajach Zachodu. Obecnie sztuki walki w Europie uprawiane są głównie ze względu na samoobronę (umiejętności praktyczne, obrona w sytuacji

zagrożenia), sport (związane z rywalizacją, bliskie sportom walki), rekreację ruchową (utrzymanie dobrej kondycji fizycznej i zdrowia), samodoskonalenie się (poprzez trening sztuk walki) (Cynarski 2004).

AIKIDO

Historia aikido jako sztuki walki związana jest ściśle z najdawniejszą historią Japonii, jednak jako formalny system aikido powstało dopiero na początku XX wieku. W Europie pojawiło się w latach 50. XX wieku (Witkowski 1993). Współczesny kształt aikido oznaczający „droga harmonii ciała i umysłu”, oparty jest na wielowiekowej tradycji sztuk walki (Litwiński, Cynarski 2003). Szczególną cechą technik aikido jest fakt, że wykonywać je może praktycznie każdy – bez względu na wiek czy płeć. Aspekt społeczno-wychowawczy tej sztuki walki opiera się na zasadach uprzejmości, uczciwości, wytrwałości, samokontroli i odwadze, stosowanej zarówno na treningach, jak i w codziennym życiu (Litwiński, Cynarski 2003). Na wyższych poziomach edukacji staje się dyscypliną służącą rozwojowi i integracji, a także sfery fizycznej i psychicznej (Litwiński, Cynarski 2003). Główną zasadą aikido jest „ustąp, aby zwyciężyć”, dlatego też w tej sztuce walki praktycznie nie występuje rywalizacja sportowa, jest ona natomiast skuteczna w treningu samoobrony (Mroczkowski 2003). Umożliwia nie tylko rozwój fizyczny, ale i duchowy, gdyż na tą sztuką walki składają się nie tylko techniki, lecz także filozofia, w tym religia, medytacja oraz etyka walki (Witkowski 1993). Aikido łączy w sobie elementy filozofii i psychologii. Jako że przekształcanie sztuk walki w dyscypliny sportowe narzucało w starciu z przeciwnikiem nawyki (niekorzystne w samoobronie), Morihei Uyeshiba, twórca aikido, zabronił przekształcania go w dyscyplinę sportową (Witkowski 1993). Uzasadniał to faktem, że celem aikido nie jest zwycięstwo nad przeciwnikiem, lecz nad samym sobą. Etyka aikido nakazuje bowiem obezwładnienie atakującego bez uszkodzenia ciała, nie czyniąc krzywdy napastnikowi. Aikido jest zatem systemem defensywnym, nastawionym na obronę (Witkowski 1993). Współczesne aikido w swej pacyfistycznej i duchowej koncepcji silnie nawiązuje do mocy Boga i natury, prezentując się jako sztuka harmonii ruchu i współgrania z naturą, przeciwstawiając się tym samym brutalnym i kontaktowym sportom walki.

BOKS I KICKBOXING

Historia boksu sięga już igrzysk olimpijskich w starożytnej Grecji, jednak początkowo walki nie miały ustalonych reguł i często kończyły się śmiercią jednego z zawodników. Dopiero w 1719 roku w Anglii James Figg założył pierwszą akademię boksu (Anonymous 2003). Z czasem zaczęto ustalać reguły

w tej dyscyplinie sportowej – wprowadzono wymiary ringu, kategorie wagowe, nominalny czas trwania walk, dopuszczono również zawody amatorów. Jednak dopiero w 1904 roku na olimpiadzie w Saint Louis rozegrano pierwszy turniej pięściarski (Anonymous 2004). Obecnie boks jest dyscypliną olimpijską. Na świecie rywalizacja sportowa w tej dyscyplinie dotyczy również kobiet. Obecnie rywalizacja sportowa opiera się na kategoriach wagowych zawodników. Boks jest jednak sportem kontrowersyjnym ze względu na spory pomiędzy poszczególnymi federacjami czy też werdyktami sędziowskimi. Kontrowersje wynikają także z powodu poważnych kontuzji zawodników, w tym także wypadków śmiertelnych. Jednym z najbardziej znanych przypadków był Muhammad Ali, który z powodu wielu urazów głowy wskutek ciosów zapadł na chorobę Parkinsona (Anonymous 2005).

Kickboxing został stworzony w latach 60. ubiegłego wieku przez Mike Andresa, byłego karatekę, który wybrał najlepsze – jego zdaniem – techniki uderzeń z karate i boks, dostosowując je do wymagań sportowych (Anonymous 2003b). Jednakże wielu poszukuje źródeł kickboxingu w boksie tajskim, a nawet w starożytnej Grecji (Anonymous 2005b). Kickboxing to dyscyplina, w której dopuszczalny jest nokaut przeciwnika oraz walka na ringu. Z chwilą powstania Światowej Federacji Kickboxingu stał on się sportem międzynarodowym (Anonymous 2004b).

OSOBOWOŚĆ W UJĘCIU TEORII EYSENCKA

Teoria Eysencka oparta jest na zastosowaniu analizy czynnikowej, dzięki której wyróżnił podstawowe jednostki osobowości, cechy, tworzące na wyższym poziomie organizacji typy (Pervin 2002). Typ ujmował pewne kontinuum, określające natężenie danej cechy osobowości, właściwe każdej jednostce. Osobowość Eysenck rozumiał jako swoiste połączenie temperamentu i inteligencji, a zatem ujmował ją w sposób redukcjonistyczny (Strelau 2000). Opierając się na analizie czynnikowej, Eysenck wyróżnił trzy podstawowe wymiary osobowości: ekstrawersja–introwersja, neurotyczność oraz psychotyzm (Hall, Lindzey 2001, Pervin 2002). Wymiar ekstrawersji/ introwersji dotyczy różnic w relacjach z innymi ludźmi oraz kontroli impulsów. Osoby introwertywne silniej reagują na wydarzenia zewnętrzne, są bardziej zahamowane i powściągliwe w swoich reakcjach (Pervin 2002). Neurotyzm, której synonimem była u Eysencka emocjonalność, jest wymiarem opisującym stosunek do samego siebie, gdyż osoby o jego wysokim natężeniu wykazywały lęk, niepokój oraz częste objawy chorób somatycznych (Pervin 2002, Strelau 2000). Psychotyzm stanowił czynnik, który przejawiał się w skłonności do agresji, egocentryzmu oraz postaw antyspołecznych, a zatem opisywał zjawiska należące do szeroko rozumianej patologii (Hall, Lindzey 2001, Pervin 2002). Według Eysencka te trzy wymiary

były uniwersalne i niezależne kulturowo (Strelau 2000). Eysenck wyróżnił trzy typy osobowości zależnie od chorób, na jakie zapadają: typ A ma skłonności do chorób serca – są to najczęściej neurotyczni ekstrawertycy, B to typ zdrowy, zrównoważony emocjonalnie, o przeciętnych wynikach w wymiarze ekstrawersji–introwersji, typ C ma skłonności do chorób nowotworowych – są to przeważnie neurotyczni introwertycy (Brzozowski, Drwal 1995).

MOTYWACJA OSIĄGNIĘĆ

Motywacja osiągnięć była dotychczas definiowana w różny sposób. Według Eysencka (2000) jest zmienną, która pozwala wyjaśnić różnice w osiągnięciach ludzi. Obecnie uznaje się, że jest to „tendencja do osiągania i przekraczania standardów doskonałości, związana z odczuwaniem pozytywnych emocji w sytuacjach zadaniowych, spostrzeganych jako wyzwanie” (Łukaszewski, Doliński 2000, s. 461). Definicja ta w bardzo dobry sposób opisuje aktywność sportową, szczególnie zaś sporty walki.

Według teorii Atkinsona siła motywacji osiągnięć stanowi łączną funkcję trzech zmiennych – siły motywu (która jest pewną stałą cechą osobowości), prawdopodobieństwa sukcesu lub niepowodzenia oraz wartości pobudki (Franken 2005). Ważnym aspektem tej teorii jest fakt, że jednostki w swoich dążeniach kierują się nie tylko potrzebą odnoszenia sukcesów, lecz także potrzebą unikania porażek, co ma szczególne znaczenie w psychologii sportu. Potwierdzają to badania Heckhausena, który uzupełnił model Atkinsona o aspekty dotyczące psychologii sportu. Stwierdził on, że rozwój motywu osiągnięć jednostki zależy od rozwoju określonych funkcji poznawczych i motorycznych. Istotna jest tu zdolność do przypisywania wyniku swoich działań sobie samemu, a także silne poczucie niezależności (Gracz, Jankowski 2000). Równocześnie motyw osiągnięć rozwija się w procesie uczenia opartego na obserwacji i wzmocnieniu, a zatem dużą rolę odgrywa tu pozytywny wzorzec rodzicielski, gdyż – jak wynika z badań – cechy te kształtują się we wczesnych fazach rozwoju dziecka, rzutują natomiast na jego późniejsze osiągnięcia. Dlatego też motyw osiągnięć wydaje się tak ważny w procesie selekcji i naboru do sportu, bez względu na jego dyscyplinę, stanowi bowiem jeden z najistotniejszych czynników w sporcie wyczynowym. Jak wskazują badania, sportowiec wyczynowy to jednostka, która posiada wysoki poziom tej cechy, przejawiający się w dążeniu do sukcesów, rekordów oraz zwycięstw (Gracz, Jankowski 2000). Brak motywacji osiągnięć u zawodnika o bardzo dobrym przygotowaniu psychomotorycznym będzie skutkowało niskimi wynikami. Bez odpowiedniej motywacji każdy trening sportowy będzie niósł za sobą wyłącznie niewielki aspekt praktyczny, opierający się na zwiększeniu wydolności fizycznej organizmu (Karolczak-Biernacka 1970).

OSOBOWOŚĆ I MOTYWACJA A TRENING SZTUK I SPORTÓW WALKI

Ze sferami aktywności człowieka ściśle związana jest jego motywacja do poszczególnych aktywności związanych z uprawianiem danej dyscypliny sportu.

Poszukując czynników osobowościowych warunkujących efektywność w sporcie wyczynowym, badano temperament, osobowość, lęk, motywację oraz myślenie. Stwierdzono, iż jest ona zależna od uprawianej dyscypliny, szczególnie zaś od czynników sytuacyjnych, stawianych przez daną dyscyplinę, jednak za najsilniej warunkujące uznano wysoką motywację (Gracz 2003). Do podobnych wniosków doszedł Rychta (1998), stwierdzając, że istnieje wysoka korelacja pomiędzy zachowaniem celowym sportowców a ich cechami osobowości, temperamentu oraz motywacją.

Karolczak-Biernacka (1994, za: Cynarski 2004) podaje wiele cech mających zapewnić powodzenie w sporcie. Są to: skrajna agresja, niekontrolowane emocje, wysoki lęk, wysoka pewność siebie, wysoki poziom aspiracji oraz silna potrzeba osiągnięć.

Botwina (2004) stwierdził, że zupełnie inne cechy osobowości wpływają na sukcesy w zapasach w zależności od etapu kariery sportowej. W przypadku juniorów zapewniał je wysoki neurotyzm, agresja oraz wysoka refleksyjność, natomiast u seniorów z sukcesami krajowymi – wysoki ekstrawertyzm, neurotyzm, agresja oraz przeciętna refleksyjność. Odmiennie przedstawiał się rozkład pożądanych cech osobowości w kadrze narodowej, gdzie wskazany był niski poziom neurotyzmu, wysoka introwersja, przeciętna agresja oraz bardzo niska refleksyjność. Pozwala to na sformułowanie wniosku, że aby odnosić sukcesy w sporcie na wyższym poziomie wykszolenia, konieczne jest wcześniejsze dokonanie zmian w osobowości zawodnika.

Na odmiennie cechy wskazują badania kadry olimpijskiej w judo. Okazało się, że połowa zawodników to ekstrawertycy, których cechował niski poziom neurotyzmu oraz średni i wysoki poziom psychotyzmu, a także niski lub przeciętny poziom agresji. Dominuje wśród nich typ osobowości B według Eysencka. Stwierdzono też, że im większy poziom neurotyzmu cechuje zawodnika, tym większa jest jego reakcja na pojawiające się przeszkody, a także mniejsza kontrola wyrażania swojej agresji. Udało się również wykazać, że osobowość typu B łączy się z niższym poziomem agresji niż typ A i C (Daniluk, Litwiniuk, Błach 2003).

W przeciwieństwie do wymienionych tu cech osobowości u trenujących sporty walki, literatura wskazuje na odmiennie cechy osób trenujących sztuki walki. Według Lebbihi (1999) uprawianie sztuk walki powoduje powstanie w jednostce wewnętrznej równowagi, związanej z poczuciem zaufania do siebie, znajomości własnego ciała, a także obniżanie się poziomu agresywności. Okazuje się również, że uprawianie sztuk walki ma dużo lepszy wpływ na eliminowanie patologii społecznych niż gry zespołowe (Cynarski 2002). Związane to jest

zapewne z faktem, iż sztuki walki w swoim założeniu uczą stanowczości, poszanowania cudzej godności oraz pełnej kontroli swojego zachowania (Tokarski 1989).

Równocześnie badania poziomu agresji u osób trenujących karate wykazały dużo niższy poziom tej cechy niż u studentów, jednak nie wykazały różnic pomiędzy płciami wśród osób trenujących karate. Co istotne, poziom agresji pośredniej oraz podejrzliwości wzrastał wraz ze stażem treningowym (Budnik 2004). Odmienne wyniki uzyskał Daniels i Thorton (za: Jarvis 2003), którzy wykazali, że poziom wrogości u karateków maleje wraz ze wzrostem ich stażu treningowego. Podobną zależność zauważył Nosanchuk (za: Jarvis 2003), stwierdzając, że agresja u karateków spada wraz z reprezentowanym przez nich poziomem sportowym. Wydaje się, że ta cecha ma związek z motywacją zawodnika do treningu. Jeśli ćwiczy on sztuki walki dla sukcesów sportowych, możliwy jest wyższy poziom agresji niż u osób trenujących, dla których sukcesy sportowe mają drugorzędne znaczenie.

Motywacja osób trenujących sztuki walki wciąż nie została dokładnie zbadana (Cynarski, Obodyński 2003). Dotychczasowe badania wskazują, że ćwiczący często zaczynają trenować sztuki walki jako alternatywę dla komercyjnych dyscyplin olimpijskich. Trzeba jednak podkreślić fakt, iż przekształcenie się sztuk walki w sporty walki również świadczy o stopniowej metamorfozie tego typu aktywności w kierunku marketingowym.

HIPOTEZY I PROBLEMY BADAWCZE

Jak wskazuje analiza literatury przedmiotu, istnieją różnice w osobowości osób trenujących sporty i sztuki walki. Wyniki badań są jednak sprzeczne, gdyż często odmienne cechy osobowości występują u osób trenujących tę samą dyscyplinę. Może to mieć ścisły związek z motywacją osiągnięć danego zawodnika. Jak wcześniej podkreślono, to właśnie ta cecha warunkuje sukcesy w sporcie wyczynowym, nie jest ona jednak tak istotna u osób trenujących sztuki walki, których nie interesują sukcesy sportowe. Dlatego też osoby trenujące sztuki walki będą oczekiwały m.in. nacisku na samopoznanie, stąd ich motywacja będzie odmienna od zawodników sportów walki. Na podstawie analizy literatury przedmiotu postawiono następujące problemy badawcze:

1. Czy istnieją różnice w natężeniu cech osobowości osób trenujących sztuki i sporty walki?
2. Czy istnieją różnice w poziomie motywacji osiągnięć u osób trenujących sztuki i sporty walki?
3. Czy istnieje związek pomiędzy osobowością a motywacją osiągnięć u osób trenujących sztuki i sporty walki?

W związku z tym postawiono następujące hipotezy badawcze:

1. Istnieje różnica w natężeniu cech osobowości osób trenujących sztuki i sporty walki.
2. Osoby trenujące sporty walki przejawiają większy poziom motywacji osiągnięć niż osoby trenujące sztuki walki.
3. Istnieje związek pomiędzy osobowością i motywacją osiągnięć osób trenujących sztuki i sporty walki.

OSOBY BADANE I PROCEDURA BADANIA

Przebadano 68 mężczyzn w wieku 18–35 lat, głównie studentów i osoby z wykształceniem wyższym. Badając wyłącznie mężczyzn, kierowano się tym, że stosunkowo nieduża liczba kobiet trenuje sporty walki. Jedną grupę stanowiły 34 osoby trenujące kickboxing i boks, głównie w uczelnianych klubach sportowych (reprezentacji sportów walki), drugą – 34 osoby trenujące aikido. Kryterium wyboru osób był ich staż treningowy, wynoszący powyżej 1 roku w danym sporcie lub sztuce walki.

Badania przeprowadzono pod koniec treningu poszczególnych osób, prosząc o wypełnienie kwestionariuszy. Poinformowano badanych, że testy dotyczą porównań pomiędzy osobami trenującymi sztuki i sporty walki. Zapewniono o anonimowości badań, prosząc wyłącznie o wpisanie wieku oraz wykształcenia. Przeciętny czas wypełniania obu testów wynosił około 20 minut.

METODY BADAWCZE

W badaniach zastosowano dwie metody badawcze: Kwestionariusz Osobowości EPQ-R oraz Kwestionariusz do Mierzenia Motywu Osiągnięć. Badanych proszono także o odpowiedź na pytanie: Dlaczego trenujesz właśnie tę dyscyplinę sportu?

Kwestionariusz osobowości EPQ-R Eysencka składa się ze 100 pytań, które należą do czterech skal: neurotyzmu, ekstrawersji, psychotyzmu oraz kłamstwa. Badany ustosunkowuje się do twierdzeń, odpowiadając tak lub nie. Możliwe jest przeprowadzanie badań zarówno pojedynczo, jak i grupowo. Wyniki uzyskuje się, sumując odpowiedzi na skali zero-jedynkowej, a następnie przelicza na normy stenowe. Uzyskane wyniki pozwalają na analizę profilu osobowości osoby badanej (Brzozowski, Drwal 1995).

Jak stwierdził Eysenck (2000), najczęściej stosowane do badania motywacji osiągnięć są metody projekcyjne, jednak możliwe jest także używanie w tym celu kwestionariuszy. Kwestionariusz do Mierzenia Motywu Osiągnięć Widerszal-Bazyl, powstały na podstawie analizy czynnikowej, składa się z 20 pytań, które

dotyczą 10 wskaźników: poziomu aspiracji, zdolności do odroczenia gratyfikacji, wytrwałości, konformizmu, efektu Zeigarnik, dążenia do uznania, spostrzegania czasu, samoutrudniania, perspektywy czasowej oraz samozaufania. Pytania mają charakter pytań zamkniętych, badany ustosunkowuje się do stwierdzeń na skali pięcio- lub trzykategorialnej. Za każde pytanie badany mógł otrzymać od 1 do 5 punktów. Analiza uzyskanych wyników umożliwia odpowiedź na pytanie, który z czynników dominuje w zachowaniu jednostki i decyduje o podejmowaniu przez nią działań, a suma wszystkich odpowiedzi stanowi o motywacji osiągnięć badanego (Widerszal-Bazyl 1978).

Pytanie o przyczynę treningu sztuk i sportów walki zadano w celu poznania motywacji badanych do treningu sztuk walki i tym samym potwierdzenia zależności pomiędzy cechami osobowości a motywacją i preferowanymi dyscyplinami sportu.

WYNIKI BADAŃ WŁASNYCH

Po zapoznaniu się z otrzymanym materiałem w celu dalszej analizy statystycznej zdecydowano się na zastosowanie testu U Manna Whitneya. Kierowano się faktem, iż rozkład zmiennych jest odchyłony od krzywej normalnej. Dla sprawdzenia pozostałych hipotez wykorzystano korelacje. Do wszystkich analiz zastosowano pakiet statystyczny SPSS 12.0.

Otrzymane wyniki zaprezentowano w tabelach 1 i 2. W tabeli 2 wymieniono tylko wyniki istotne statystycznie.

Aby lepiej zobrazować odpowiedzi podawane przez badanych na pytanie dotyczące ich motywacji do trenowania sztuki lub sportu walki, pogrupowano je według sugerowanego przez Cynarskiego (2004) kryterium, dodając często powtarzający się motyw odreagowania stresu. Analizując otrzymane odpowiedzi, dokonano podziału na uwzględnione przez Cynarskiego (2004) motywy osób do treningu sztuk walki, zaprezentowane w części teoretycznej pracy. Dodano jeden często pojawiający się motyw, jakim było odreagowanie stresu i uspokojenie się. Jako że nie stwierdzono znaczących różnic w poszczególnych grupach, wyniki prezentowane są łącznie dla obu grup. Badani mogli podać więcej niż jeden motyw. Przedstawia je tabela 3.

WNIOSKI

Jak wynika z analizy uzyskanych danych, postawione hipotezy znalazły tylko częściowe potwierdzenie. Nie stwierdzono różnic w cechach osobowości osób trenujących sztuki i sporty walki, zauważono jednak różnice w motywacji osiągnięć tych osób. Treningujący sztuki walki są osobami, które spostrzegają czas

Tab. 1. Wartości testu istotności różnic w Kwestionariuszu EPQ-R i Kwestionariuszu do Mierzenia Motywu Osiągnięć dla osób trenujących sporty walki (K) i sztuki walki (A) (n=68)
 Values of the significance of differences test in EPQ-R and the Questionnaire of Motivation for Achievements for people going in for sports (K) and arts (A) (n=68) of fighting

Podtest	Grupa	Średnia ranga	Suma rang	Wartość testu U	Wartość testu Z	Poziom istotności																																																																																																																				
Neurotyczność	K	36,01	1224,50	526,500	- ,635	0,52																																																																																																																				
	A	32,99	1121,50				Ekstrawersja	K	37,57	1277,50	437,500	-1,289	0,197	A	31,43	1068,50	Psychotyzm	K	37,53	1276,00	475,000	-1,269	0,204	A	31,47	1070,00	Kłamstwo	K	32,85	1117,00	522,000	- ,690	0,490	A	36,15	1229,00	Poziom aspiracji	K	37,06	1260,00	491,000	-1,129	0,259	A	31,94	1860,00	Zdolność odraczania gratyfikacji	K	34,54	1174,50	576,500	- ,019	0,985	A	34,46	1171,50	Wytrwałość w wykonywaniu zadań	K	33,59	1142,00	547,000	- ,388	0,698	A	35,41	1204,00	Nonkonformizm	K	34,99	1189,50	561,500	- ,207	0,836	A	34,01	1156,50	Efekt Zeigarnik	K	31,57	1073,50	478,500	-1,240	0,215	A	37,43	1272,50	Dążenie do uznania społecznego	K	34,12	1160,00	565,000	- ,178	0,858	A	34,88	1186,00	Spostrzeganie czasu w sposób dynamiczny	K	30,24	1028,00	433,000	-1,833	0,067*	A	38,76	1318,00	Samozaufanie	K	39,49	1342,50	408,500	-2,188	0,029*	A	29,51	1003,50	Duża perspektywa czasowa	K	35,63	1211,50	539,500	- ,481
Ekstrawersja	K	37,57	1277,50	437,500	-1,289	0,197																																																																																																																				
	A	31,43	1068,50				Psychotyzm	K	37,53	1276,00	475,000	-1,269	0,204	A	31,47	1070,00	Kłamstwo	K	32,85	1117,00	522,000	- ,690	0,490	A	36,15	1229,00	Poziom aspiracji	K	37,06	1260,00	491,000	-1,129	0,259	A	31,94	1860,00	Zdolność odraczania gratyfikacji	K	34,54	1174,50	576,500	- ,019	0,985	A	34,46	1171,50	Wytrwałość w wykonywaniu zadań	K	33,59	1142,00	547,000	- ,388	0,698	A	35,41	1204,00	Nonkonformizm	K	34,99	1189,50	561,500	- ,207	0,836	A	34,01	1156,50	Efekt Zeigarnik	K	31,57	1073,50	478,500	-1,240	0,215	A	37,43	1272,50	Dążenie do uznania społecznego	K	34,12	1160,00	565,000	- ,178	0,858	A	34,88	1186,00	Spostrzeganie czasu w sposób dynamiczny	K	30,24	1028,00	433,000	-1,833	0,067*	A	38,76	1318,00	Samozaufanie	K	39,49	1342,50	408,500	-2,188	0,029*	A	29,51	1003,50	Duża perspektywa czasowa	K	35,63	1211,50	539,500	- ,481	0,630	A	33,37	1134,50						
Psychotyzm	K	37,53	1276,00	475,000	-1,269	0,204																																																																																																																				
	A	31,47	1070,00				Kłamstwo	K	32,85	1117,00	522,000	- ,690	0,490	A	36,15	1229,00	Poziom aspiracji	K	37,06	1260,00	491,000	-1,129	0,259	A	31,94	1860,00	Zdolność odraczania gratyfikacji	K	34,54	1174,50	576,500	- ,019	0,985	A	34,46	1171,50	Wytrwałość w wykonywaniu zadań	K	33,59	1142,00	547,000	- ,388	0,698	A	35,41	1204,00	Nonkonformizm	K	34,99	1189,50	561,500	- ,207	0,836	A	34,01	1156,50	Efekt Zeigarnik	K	31,57	1073,50	478,500	-1,240	0,215	A	37,43	1272,50	Dążenie do uznania społecznego	K	34,12	1160,00	565,000	- ,178	0,858	A	34,88	1186,00	Spostrzeganie czasu w sposób dynamiczny	K	30,24	1028,00	433,000	-1,833	0,067*	A	38,76	1318,00	Samozaufanie	K	39,49	1342,50	408,500	-2,188	0,029*	A	29,51	1003,50	Duża perspektywa czasowa	K	35,63	1211,50	539,500	- ,481	0,630	A	33,37	1134,50																
Kłamstwo	K	32,85	1117,00	522,000	- ,690	0,490																																																																																																																				
	A	36,15	1229,00				Poziom aspiracji	K	37,06	1260,00	491,000	-1,129	0,259	A	31,94	1860,00	Zdolność odraczania gratyfikacji	K	34,54	1174,50	576,500	- ,019	0,985	A	34,46	1171,50	Wytrwałość w wykonywaniu zadań	K	33,59	1142,00	547,000	- ,388	0,698	A	35,41	1204,00	Nonkonformizm	K	34,99	1189,50	561,500	- ,207	0,836	A	34,01	1156,50	Efekt Zeigarnik	K	31,57	1073,50	478,500	-1,240	0,215	A	37,43	1272,50	Dążenie do uznania społecznego	K	34,12	1160,00	565,000	- ,178	0,858	A	34,88	1186,00	Spostrzeganie czasu w sposób dynamiczny	K	30,24	1028,00	433,000	-1,833	0,067*	A	38,76	1318,00	Samozaufanie	K	39,49	1342,50	408,500	-2,188	0,029*	A	29,51	1003,50	Duża perspektywa czasowa	K	35,63	1211,50	539,500	- ,481	0,630	A	33,37	1134,50																										
Poziom aspiracji	K	37,06	1260,00	491,000	-1,129	0,259																																																																																																																				
	A	31,94	1860,00				Zdolność odraczania gratyfikacji	K	34,54	1174,50	576,500	- ,019	0,985	A	34,46	1171,50	Wytrwałość w wykonywaniu zadań	K	33,59	1142,00	547,000	- ,388	0,698	A	35,41	1204,00	Nonkonformizm	K	34,99	1189,50	561,500	- ,207	0,836	A	34,01	1156,50	Efekt Zeigarnik	K	31,57	1073,50	478,500	-1,240	0,215	A	37,43	1272,50	Dążenie do uznania społecznego	K	34,12	1160,00	565,000	- ,178	0,858	A	34,88	1186,00	Spostrzeganie czasu w sposób dynamiczny	K	30,24	1028,00	433,000	-1,833	0,067*	A	38,76	1318,00	Samozaufanie	K	39,49	1342,50	408,500	-2,188	0,029*	A	29,51	1003,50	Duża perspektywa czasowa	K	35,63	1211,50	539,500	- ,481	0,630	A	33,37	1134,50																																				
Zdolność odraczania gratyfikacji	K	34,54	1174,50	576,500	- ,019	0,985																																																																																																																				
	A	34,46	1171,50				Wytrwałość w wykonywaniu zadań	K	33,59	1142,00	547,000	- ,388	0,698	A	35,41	1204,00	Nonkonformizm	K	34,99	1189,50	561,500	- ,207	0,836	A	34,01	1156,50	Efekt Zeigarnik	K	31,57	1073,50	478,500	-1,240	0,215	A	37,43	1272,50	Dążenie do uznania społecznego	K	34,12	1160,00	565,000	- ,178	0,858	A	34,88	1186,00	Spostrzeganie czasu w sposób dynamiczny	K	30,24	1028,00	433,000	-1,833	0,067*	A	38,76	1318,00	Samozaufanie	K	39,49	1342,50	408,500	-2,188	0,029*	A	29,51	1003,50	Duża perspektywa czasowa	K	35,63	1211,50	539,500	- ,481	0,630	A	33,37	1134,50																																														
Wytrwałość w wykonywaniu zadań	K	33,59	1142,00	547,000	- ,388	0,698																																																																																																																				
	A	35,41	1204,00				Nonkonformizm	K	34,99	1189,50	561,500	- ,207	0,836	A	34,01	1156,50	Efekt Zeigarnik	K	31,57	1073,50	478,500	-1,240	0,215	A	37,43	1272,50	Dążenie do uznania społecznego	K	34,12	1160,00	565,000	- ,178	0,858	A	34,88	1186,00	Spostrzeganie czasu w sposób dynamiczny	K	30,24	1028,00	433,000	-1,833	0,067*	A	38,76	1318,00	Samozaufanie	K	39,49	1342,50	408,500	-2,188	0,029*	A	29,51	1003,50	Duża perspektywa czasowa	K	35,63	1211,50	539,500	- ,481	0,630	A	33,37	1134,50																																																								
Nonkonformizm	K	34,99	1189,50	561,500	- ,207	0,836																																																																																																																				
	A	34,01	1156,50				Efekt Zeigarnik	K	31,57	1073,50	478,500	-1,240	0,215	A	37,43	1272,50	Dążenie do uznania społecznego	K	34,12	1160,00	565,000	- ,178	0,858	A	34,88	1186,00	Spostrzeganie czasu w sposób dynamiczny	K	30,24	1028,00	433,000	-1,833	0,067*	A	38,76	1318,00	Samozaufanie	K	39,49	1342,50	408,500	-2,188	0,029*	A	29,51	1003,50	Duża perspektywa czasowa	K	35,63	1211,50	539,500	- ,481	0,630	A	33,37	1134,50																																																																		
Efekt Zeigarnik	K	31,57	1073,50	478,500	-1,240	0,215																																																																																																																				
	A	37,43	1272,50				Dążenie do uznania społecznego	K	34,12	1160,00	565,000	- ,178	0,858	A	34,88	1186,00	Spostrzeganie czasu w sposób dynamiczny	K	30,24	1028,00	433,000	-1,833	0,067*	A	38,76	1318,00	Samozaufanie	K	39,49	1342,50	408,500	-2,188	0,029*	A	29,51	1003,50	Duża perspektywa czasowa	K	35,63	1211,50	539,500	- ,481	0,630	A	33,37	1134,50																																																																												
Dążenie do uznania społecznego	K	34,12	1160,00	565,000	- ,178	0,858																																																																																																																				
	A	34,88	1186,00				Spostrzeganie czasu w sposób dynamiczny	K	30,24	1028,00	433,000	-1,833	0,067*	A	38,76	1318,00	Samozaufanie	K	39,49	1342,50	408,500	-2,188	0,029*	A	29,51	1003,50	Duża perspektywa czasowa	K	35,63	1211,50	539,500	- ,481	0,630	A	33,37	1134,50																																																																																						
Spostrzeganie czasu w sposób dynamiczny	K	30,24	1028,00	433,000	-1,833	0,067*																																																																																																																				
	A	38,76	1318,00				Samozaufanie	K	39,49	1342,50	408,500	-2,188	0,029*	A	29,51	1003,50	Duża perspektywa czasowa	K	35,63	1211,50	539,500	- ,481	0,630	A	33,37	1134,50																																																																																																
Samozaufanie	K	39,49	1342,50	408,500	-2,188	0,029*																																																																																																																				
	A	29,51	1003,50				Duża perspektywa czasowa	K	35,63	1211,50	539,500	- ,481	0,630	A	33,37	1134,50																																																																																																										
Duża perspektywa czasowa	K	35,63	1211,50	539,500	- ,481	0,630																																																																																																																				
	A	33,37	1134,50																																																																																																																							

* - wyniki istotne na poziomie $p=0,1$.

w sposób bardziej dynamiczny, mają więcej absorbujących je obowiązków, a równocześnie przejawiają mniejsze samozaufanie, rozumiane tu jako postrzeganie swojego ewentualnego sukcesu jako mniej prawdopodobnego niż jest on w rzeczywistości, co można wiązać z realnością samooceny. Tendencja ta może wynikać z różnic w podejściu do treningu sztuk i sportów walki – trening aikido związany z filozofią Wschodu uczy pokory i szacunku dla możliwości swoich i przeciwnika, trening boks i kickboxingu przekazuje trenującym zasady

Tab. 2. Wyniki korelacji pomiędzy cechami osobowości a wskaźnikami motywacji osiągnięć u osób trenujących sporty walki (n = 34) i trenujących sztuki walki (n = 34)
Results of correlation between personality traits and the coefficients of motivation for achievements in people going in for sports of fighting (n = 34) and arts of fighting (n = 34)

K		
Korelowane cechy	Współczynnik korelacji	Sig. (2-stronna)
Neurotyczność – wytrwałość w wykonywaniu zadań	–,402	0,01
Neurotyczność – Efekt Zeigarnik	,458	0,006
Neurotyczność – samozaufanie	–,372	0,03
Ekstrawersja – dążenie do uznania społecznego	,342	0,04
A		
Neurotyczność – Nonkonformizm	–,371	0,03
Neurotyczność – samozaufanie	–,491	0,006

Tab. 3. Rozkład odpowiedzi na pytanie „Dlaczego trenujesz sztuki/sporty walki?”
Response to the question: “Why do you go in for arts/sports of fighting?”

Motyw	Ilość odpowiedzi (%)
Samoobrona (umiejętności obrony w sytuacji zagrożenia)	25
Sport (rywalizacja, sukcesy sportowe)	13
Rekreacja ruchowa (kondycja, zdrowie)	35
Samodoskonalenie się	20
Odreagowanie stresu, uspokojenie się	39

walki sportowej, w której istnieje często konieczność zawiązania swoich możliwości kosztem obniżenia zdolności przeciwnika. W przypadku osób trenujących sztuki walki pojawia się odwrotna zależność pomiędzy neurotycznością a tendencjami nonkonformistycznymi. Wydaje się, że tendencja ta przenosi się również na inne sfery życia osób trenujących. Równocześnie istnieje silna zależność pomiędzy neurotycznością a długim rozpamiętywaniem zadań niedokończonych u osób trenujących sporty walki. Zależność ta nie pojawia się u uprawiających aikido. Podobnie jest z zależnością pomiędzy neurotycznością a wytrwałością w wykonywaniu zadań oraz zależnością między ekstrawersją i dążeniem do uznania społecznego. Wydaje się, że są to silne motywy do działania osób trenujących sporty walki. Jest to ważna informacja dla trenerów sportów walki, gdyż osoby o wysokiej neurotyczności nie rokują sukcesów sportowych ze względu na tendencję do rozpamiętywania porażek oraz trudności z długotrwałą pracą.

Brak innych różnic w osobowości i motywacji osiągnięć u osób trenujących sztuki i sporty walki wyjaśnia analiza motywów podawanych przez osoby badane w odpowiedzi na pytanie o wybór tego właśnie sportu lub sztuki walki. Nie zauważono istotnych różnic w wypowiedziach badanych, a zatem wbrew

oczekiwaniom większość badanych nie trenowała sportów walki dla sukcesów sportowych, a ćwiczący sztuki walki dla samodoskonalenia się duchowego. Co istotne, badaniami nie objęto osób początkujących, lecz grupy zaawansowane, o długim stażu treningowym. Wskazywano na aspekt zdrowotny, wiążący się z treningiem sztuk walki, z równoczesnym uwzględnieniem kwestii samoobrony. Szczególnie istotny był w obu grupach motyw odreagowania stresu i uspokojenia po codziennych obowiązkach. Wskazuje to zatem na fakt, iż dla większości osób trenujących sztuki lub sporty walki stanowią one szansę na zdrowy styl życia zarówno pod względem fizycznym, jak i psychicznym. Należy zatem stwierdzić, iż wraz z upowszechnieniem sportów i sztuk walki następuje ich przewartościowanie. Dotychczasowe motywy samodoskonalenia dla sztuk walki i sukcesów sportowych dla sportów walki zostały wyparte przez aspekty umiejętności związanych z samoobroną, dobrą kondycją oraz możliwością odreagowania stresu. Sztuki i sporty walki wydają się tracić swoje wartości wychowawcze i doskonalące, przez co nie wpływają tak silnie na osobowość, jak to czyniły dotychczas. Aspekt ten nie wydaje się istotny w innych dyscyplinach sportu, jednak w sztukach walki stanowi warunek *sine qua non*. Większość badanych nie jest zainteresowana sukcesami sportowymi i samodoskonaleniem się. Świadczy o tym zacieranie się różnic osobowościowych pomiędzy osobami trenującymi sztuki i sporty walki, na które wskazywały dotychczasowe doniesienia. Jedyne różnice, jakie stwierdzono u tych osób, stanowiły aspekty motywacji osiągnięć. Stanowi to istotny wniosek dla trenerów, którzy chcą wychować dobrych zawodników czy też mądrych mistrzów. Trzeba podkreślić, że nie jest to łatwe zadanie w czasach coraz szerszej komercjalizacji sztuki i sportów walki, jednak to właśnie wychowanie powinno stanowić podstawowe zadanie trenera i nauczyciela sztuk walki.

BIBLIOGRAFIA

- Anonymous (2003). *Historia boksu*. www.wzone.pl Data pobrania: 12.11.2005.
- Anonymous (2003b). *Historia kickboxingu*. <http://www.kickboxing.internetdsl.pl> Data pobrania: 13.11.2005.
- Anonymous (2004). *Wprowadzenie do historii boksu*. www.pzb.com.pl Data pobrania: 12.11.2005.
- Anonymous (2004b). *Kickboxing*. www.wikipedia.org/wiki/Kickboxing Data pobrania: 13.11.2005.
- Anonymous (2004c). *Historia kickboxingu*. http://smok.webweb.pl/treningi_historia-kick-boxingu.html Data pobrania: 13.11.2005.
- Anonymous (2005). *Boks*. www.wikipedia.org/Wiki/boks Data pobrania: 12.11.2005.
- Anonymous (2005b). *Kickboxing – charakterystyka dyscypliny*. <http://www.kickboxing.attive.pl/kickboxing.php>, Data pobrania: 13.11.2005.
- Botwina R. (2003). *Osobowościowo-temperamentalne uwarunkowania sukcesu juniorów i seniorów w zapasach*. W: M. Mikołajczyk (red.), *Korelaty psychologiczne aktywności ruchowej i sukcesów w sporcie* (s. 41–47). Warszawa: PTNKF.
- Budnik D. (2004). *Agresywność karateków*. W: M. Mikołajczyk (red.), *Korelaty psychologiczne aktywności ruchowej i sukcesów w sporcie* (s. 88–95). Warszawa: PTNFK.

- Brzozowski P., Drwal R. L. (1995). *Kwestionariusz osobowości Eysencka*. Warszawa: PTP.
- Cynarski W. J. (2000). *Sztuka walki budo w kulturze Zachodu*. Rzeszów: Wyd. Wyższej Szkoły Pedagogicznej.
- Cynarski W. J. (2002). *Uprawianie dalekowschodnich sztuk walki jako forma przeciwdziałania społecznym patologiom*. W: E. Moczek (red.), *Czy patologie społeczne...* (s. 207–212). Rzeszów: Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego.
- Cynarski W. J. (2003). *Stan badań humanistycznej teorii dalekowschodnich sztuk walki*. W: W. J. Cynarski, K. Obodyński (2003), *Humanistyczna teoria sztuk i sportów walki. Koncepcje i problemy* (s. 24–39). Rzeszów: Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego.
- Cynarski W. J. Obodyński K. (2003). *Socjologiczna refleksja nad współczesnym fenomenem sztuk walki*. W: Z. Dziubański (red.), *Spoleczny wymiar sportu* (s. 188–195). Salezjańska Organizacja Sportowa RP.
- Cynarski W. J. (2004). *Teoria i praktyka dalekowschodnich sztuk walki w perspektywie europejskiej*. Rzeszów: Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego.
- Daniłuk A., Litwiński A., Błach W. (2003). *Wybrane cechy osobowości a poziom agresji u zawodników kadry olimpijskiej judo*. W: M. Mikołajczyk (red.), *Korelaty psychologiczne aktywności ruchowej i sukcesów w sporcie* (s. 64–69). Warszawa: PTNKF.
- Eysenck H. J. (2000). *Teorie osobowości – ujęcie w terminach teorii cech*. W: S. E. Hampson, A. M. Colman (red.), *Psychologia różnic indywidualnych* (s. 63–85). Poznań: Zyski S-ka.
- Franken R. E. (2005). *Psychologia motywacji*. Gdańsk: GWP.
- Gracz J., Sankowski T. (2000). *Psychologia sportu*. Poznań: AWF Poznań.
- Gracz J. (2003). *Próba określenia „najlepszych” właściwości psychicznych sportowca wyczynowego*. W: T. Rychta, M. Guskowska (red.), *Wkład nauk humanistycznych do wiedzy o kulturze fizycznej* (s. 78–83). *Psychologia sportu*, t. 3. Warszawa: PTNKF.
- Hall C. S., Lindzey G. (2001). *Teorie osobowości*. Warszawa: PWN.
- Jarvis M. (2003). *Psychologia sportu*. Gdańsk: GWP.
- Karolczak-Biernacka B. (1970). Motywacyjne czynniki kształtowania wyniku. *Sport Wyczynowy*, 2.
- Karolczak-Biernacka B. (1998). Agresywny sport w agresywnym świecie. *Trening*, 1.
- Kowalczyk S. (2003). *Spoleczno-integracyjna funkcja sportu*. W: Z. Dziubański (red.), *Spoleczny wymiar sportu*. Salezjańska Organizacja Sportowa RP.
- Litwiński A., Cynarski W. J. (2003). *Aikido jako sztuka walki i forma aktywności rekreacyjnej*. W: W. J. Cynarski, K. Obodyński (2003), *Humanistyczna teoria sztuk i sportów walki. Koncepcje i problemy* (s. 99–104). Rzeszów: Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego.
- Łukaszewski W., Doliński D. (2000). *Mechanizmy leżące u podstaw motywacji*. W: J. Strelau (red.), (s. 441–468). *Psychologia*, t. 2. Gdańsk: GWP.
- Miłkowski J. (1987). *Sztuki i sporty walki Dalekiego Wschodu*. Warszawa: Wyd. Sport i Turystyka.
- Mroczkowski A. (2003). *Nauczanie aikido z wykorzystaniem podstaw mechaniki*. W: Cynarski W. J., Obodyński K. (2003), *Humanistyczna teoria sztuk i sportów walki. Koncepcje i problemy* (s. 199–206). Rzeszów: Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego.
- Pervin L. A. (2002). *Psychologia osobowości*. Gdańsk: GWP.
- Rychta T. (1998). *Zachowania celowe a osobowość sportowców*. W: T. Rychta (red.), *Zachowanie celowe w sporcie a osobowość* (s. 54–96). Warszawa: PTNKF.
- Strelau J. (2000). *Osobowość jako zespół cech*. W: J. Strelau (red.), *Psychologia*, t. 2 (s. 525–560). Gdańsk: GWP.
- Tokarski S. (1989). *Ruchome formy ekspresji filozofii Wschodu*. Szczecin: Glob.
- Tomaszewski T. (1970). *Psychologia*. Warszawa: PWN.
- Widerszal-Bazył M. (1978). Kwestionariusz do mierzenia motywu osiągnięć. *Przegląd Psychologiczny*, t. XXI, 2.
- Witkowski K. (1993). *Z historii systemów walk Dalekiego Wschodu*. Wrocław: Wyd. AWF.

SUMMARY

Sport is an exceptional human activity which, when being undertaken, fulfils many important needs of an individual, both physical and mental. As the examinations carried out so far have proved, the efficiency of a competitor depends to a great extent on his motivation and personality. The subject of studies were people training kickboxing, box and aikido in the advanced groups, as the representatives of arts and sports of fighting. No highly statistical differences in the personality of these people were found, however there were slight differences in the motivation of achievements, proving the influence of a sport on the individual's functioning. Lack of other differences can be explained by factors which motivated these people for training: the ability of self-defence, good physical condition and stress release. This proves that the border between the arts and sports of fighting recedes gradually due to growing commercialization of these disciplines and their decreasing influence on personality and motivation for achievements, and what follows, decreasing educational role.