

# Povezanost osobina ličnosti kendorke s preferiranim osobinama ličnosti idealnog kendorke

---

Gržan Torkonjak, Ana

Master's thesis / Diplomski rad

2021

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Zadar / Sveučilište u Zadru**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:162:254014>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-12-28**



**Sveučilište u Zadru**  
Universitas Studiorum  
Jadertina | 1396 | 2002 |

Repository / Repozitorij:

[University of Zadar Institutional Repository](#)



zir.nsk.hr



DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

Sveučilište u Zadru

Odjel za psihologiju  
Diplomski studij psihologije (jednopedmetni)

**Ana Gržan Torkonjak**

**Povezanost osobina ličnosti kendorke s preferiranim  
osobinama ličnosti idealnog kendorke**

**Diplomski rad**

Zadar, 2021.

Sveučilište u Zadru  
Odjel za psihologiju  
Diplomski studij psihologije (jednopedmetni)

Povezanost osobina ličnosti kendoke s preferiranim osobinama ličnosti idealnog kendoke

Diplomski rad

Student/ica:  
Ana Gržan Torkonjak

Mentor/ica:  
Prof. dr. sc. Zvezdan Penezić

Zadar, 2021.



## Izjava o akademskoj čestitosti

Ja, **Ana Gržan Torkonjak**, ovime izjavljujem da je moj **diplomski** rad pod naslovom **Povezanost osobina ličnosti kendoke s preferiranim osobinama ličnosti idealnog kendoke** rezultat mojega vlastitog rada, da se temelji na mojim istraživanjima te da se oslanja na izvore i radove navedene u bilješkama i popisu literature. Ni jedan dio mojega rada nije napisan na nedopušten način, odnosno nije prepisan iz necitiranih radova i ne krši bilo čija autorska prava.

Izjavljujem da ni jedan dio ovoga rada nije iskorišten u kojem drugom radu pri bilo kojoj drugoj visokoškolskoj, znanstvenoj, obrazovnoj ili inoj ustanovi.

Sadržaj mojega rada u potpunosti odgovara sadržaju obranjenoga i nakon obrane uređenoga rada.

Zadar, 29. listopada 2021.

Sadržaj	
Sažetak.....	1
Abstract.....	2
Svrha vježbanja kenda .....	3
UVOD.....	4
Sportska psihologija .....	4
Ličnost .....	4
HEXACO.....	5
Motivacija .....	8
Kendo – više od sporta .....	10
Budo .....	12
Kendo i dosadašnja istraživanja .....	13
Cilj.....	13
Problemi.....	13
Hipoteze.....	14
Sudionici.....	14
Instrumenti.....	15
Postupak.....	16
Rezultati.....	17
Rasprava .....	25
Zaključak .....	29
Literatura .....	30

## Sažetak

Kendo je japanska borilačka vještina koja je snažno prožeta posebnim načelima, vrijednostima i pravilima. Iako kendo privlači brojne pojedince, nema mnogo istraživanja koja opisuju karakteristike osoba koje se bave ovom borilačkom vještinom. Dosad je utvrđeno da pojedinci koji se bave kendom kada zadovolje potrebe za autonomijom i kompetentnošću, postaju intrinzično motivirani (Dumić, 2016). S obzirom na manjak istraživanja, za generiranje hipoteza korištena je stručna kendo literatura (Bennett, 2015). Cilj ovog istraživanja bio je ispitati povezanost između dimenzija ličnosti kendoka i preferiranih osobina ličnosti idealnog kendoke te utvrditi postoje li razlike u dimenzijama ličnosti i motivacije s obzirom na zvanje i duljinu bavljenja ovom aktivnošću. U istraživanju je sudjelovalo 302 sudionika podijeljenih u četiri skupine sukladno zvanju: učenička zvanja, mlađa majstorska zvanja, srednja majstorska zvanja te viša majstorska zvanja. Sudionici su ispunjavali četiri upitnika: upitnik za prikupljanje demografskih podataka, HEXACO-60 forma samoizvještaja, HEXACO-60 forma procjene druge osobe te SMS-6 (*Sport Motivation Scale*).

Statističkom obradom podataka utvrđeno je da sudionici koji su nosioci viših zvanja u kendo ostvaruju više rezultate na ljestvici integracije. Viša zvanja pokazuju nižu razinu emocionalnosti. Na ostalim dimenzijama ličnosti nisu pronađene razlike među skupinama različitih zvanja. Utvrđena je statistički značajna pozitivna povezanost između vlastitih osobina ličnosti i preferiranih osobina ličnosti idealnog kendoke. Također, utvrđene su neke razlike u dimenzijama ličnosti između kendoka i prosječnih pojedinaca. Kendoke postižu značajno više rezultate na dimenzijama iskrenosti-poniznosti, savjesnosti i otvorenosti, a niže na dimenzijama emocionalnosti i ekstraverzije.

Ključne riječi: kendo, motivacija, osobine ličnosti

## Relationship between personality traits of kendoka and preferred personality traits of ideal kendoka

### Abstract

Kendo is a Japanese martial art that is strongly influenced by special principles, values and philosophy. Although kendo attracts many individuals, there is not much research describing the characteristics of people who practice this martial art. So far, research has shown that individuals, when they meet the needs for autonomy and competence, become intrinsically motivated (Dumić, 2016). Given the lack of research, expert kendo literature was used to generate hypotheses (Bennett, 2015). The aim of this study was to examine the relationship between kendoka personality traits and preferred personality traits of an ideal kendoka and to determine whether there are differences in personality traits and motivation with respect to grading and length of engagement in this activity. The research involved 302 participants divided into four groups according to grading: student gradings, junior master gradings, middle master gradings and senior master gradings. Participants completed four questionnaires: a demographic data collection questionnaire, the HEXACO-60 self-report form, the HEXACO-60 observer report form, and the SMS-6 (*Sport Motivation Scale*).

Statistical analysis showed that participants who hold higher gradings in kendo achieve higher results on the integration scale. Higher gradings show a lower level of emotionality. No differences were found between groups of different gradings in other dimensions of personality. A statistically significant positive correlation was found between one's own personality traits and preferred personality traits of an ideal kendoka. Also, some differences in personality dimensions were found between kendoka and average individuals. Kendokas score significantly higher on the dimensions of honesty-humility, conscientiousness and openness, and lower on the dimensions of emotionality and extraversion.

Keywords: kendo, motivation, personality traits

## Svrha vježbanja kenda

*„Svrha vježbanja kenda je:*

*Oblikovati um i tijelo, njegovati snažan duh, ,*

*Kroz ispravan i strog trening,*

*Težiti poboljšanju vještine kenda,*

*Uvažavati učtivost i čast,*

*Družiti se s drugima iskreno,*

*I zauvijek se baviti kultivacijom sebe.*

*Ovo će omogućiti:*

*Voljeti svoju zemlju i društvo,*

*Doprinijeti razvoju kulture,*

*I promicati mir i blagostanje među svim narodima.“*

All Japan Kendo Federation (2000, prema Bennett, 2015, str. 188)



## UVOD

### Sportska psihologija

“Psihologija sporta je znanost u kojoj se psihološki principi primjenjuju u okvirima tjeleovježbe ili sporta“ (Cox, 1998, str 2.). Psihologija sporta posvećena je unaprjeđenju sportskog postignuća i socijalno-psiholoških aspekata obogaćenja čovjeka (Cox, 1998).

Postoji nekoliko podjela u okvirima sportska psihologije, a oni se odnose na akademsku sportsku psihologiju čiji je glavni fokus na faktorima koji utječu na sudjelovanje i izvedbu u sportu, te na primijenjenu sportsku psihologiju koja se fokusira isključivo na primjenu psihologije na poboljšanje sportske izvedbe (Jarvis, 2006). Akademski psihologija sporta neslužbena je sekcija koja je posvećena razvoju psihologije sporta kao znanstvenog područja, dok je primijenjena psihologija sporta posvećena unaprjeđenju psihologije sporta kao znanosti u praksi (Cox, 1998). Većina istraživanja unutar psihologije sporta bavi se sposobnostima i osobinama ličnosti sportaša, motivacijom i interesom te čimbenicima uspjeha koji utječu na sportske ishode (Drenovac, 2007). Upravo na tim elementima jest i fokus provedenog istraživanja u ovom radu.

### Ličnost

U posljednjih nekoliko desetljeća u području teorija i istraživanja ličnosti, najdominantniji je osobinski pristup, odnosno crte ličnosti. Većina psihologa pretpostavlja i slaže se sa pretpostavkom da su crte ličnosti (dispozicije) relativno stabilne tijekom vremena i kroz različite situacije (Larsen i Buss, 2008). Međutim, stupanj u kojem su te crte ličnosti stabilne, bio je predmet rasprave i mnogih empirijskih istraživanja. Osobinski pristup ličnosti naglašava ulogu genetike u određenju individualnosti (Jarvis, 2006). Pristupe za identifikaciju crta ličnosti možemo podijeliti u tri temeljne grane: leksički pristup, statistički pristup i teorijski pristup, a većina istraživača iz područja ličnosti kombinira sve navedene metode i to obično na način da se započne s leksičkom strategijom za određivanje skupa varijabli te potom se primjenjuje faktorska analiza kako bi početni skup varijabli reducirali na manji broj varijabli s kojima je lakše baratati. Leksički pristup koristi dva kriterija za prepoznavanje osobina ličnosti: frekvenciju sinonima te međukulturalnu univerzalnost. Kriterij frekvencije sinonima značio bi to da ukoliko neki atribut ima više sinonima

koji ga označavaju, da se zasigurno radi o važnoj dimenziji individualnih razlika. Dok se međukulturalna univerzalnost odnosi na to da će kroz više jezika postojati riječi za označavanje važnijih individualnih razlika (Goldberg, 1981, prema Larsen i Buss, 2008).

Postoji nekoliko važnijih taksonomija ličnosti. Najpoznatiji je Eysenckov hijerarhijski model ličnosti koji je ujedno najčvršće utemeljen u biologiji (Larsen i Buss, 2008). Njegov pristup zasniva se na crtama ličnosti koje je sam Eysenck smatrao visoko psihofiziološki utemeljenima (heritabilnima). Postoje tri glavne odnosno supercrte kod Eysenckovog hijerarhijskog modela koje udovoljavaju njegovim kriterijima heritabilnosti – ekstraverzija - introverzija (E), neuroticizam – emocionalna stabilnost (N) i psihoticizam (P). Svaka od navedenih crta nalazi se na vrhu hijerarhije iznad užih crta na drugoj razini, a ispod njih se nalazi treća razina odnosno habitualne reakcije odnosno navike ispod kojih su specifične reakcije (Larsen i Buss, 2008).

Osim Eysenckovog modela ličnosti, potrebno je spomenuti i najveću postojeću taksonomiju ličnosti, a to je Catellova taksonomija koja obuhvaća čak 16 faktora ličnosti (Larsen i Buss, 2008). Larsen i Buss (2008) navode da Catellu pripadaju zasluge za snažan razvoj empirijske strategije u identificiranju osnovnih dimenzija ličnosti te da je Catell zaslužan za oblikovanje čitavog pristupa istraživanja crta ličnosti.

Nadalje, vjerojatno i najrelevantniji model za predstojeći tekst je petofaktorski model. Petofaktorska taksonomija je dobila najveću potporu istraživača u posljednjim desetljećima i vrlo je često korištena te je ušla i u laičku uporabu. U petofaktorskom modelu postoje široke crte ličnosti koje čine velikih pet faktora (eng. big five), a one su ekstraverzija, ugodnost, savjesnost, emocionalna stabilnost te otvorenost odnosno intelekt. Petofaktorski model zasniva se na kombinaciji leksičkog i statističkog pristupa, a kao najprominentniji istraživači pokazali su se Goldberg (1990, prema Larsen i Buss, 2007) koji je koristio pojedinačne riječi odnosno čestice u obliku pridjeva i Costa i McCrae (1997;1999, prema Larsen i Buss, 2007) koji zagovarali korištenje samoprocjene čestica u obliku rečenica. Petofaktorski model je postigao vrlo visoku replikabilnost među različitim istraživačima izuzevši slaganja oko identiteta petog faktora gdje su se istraživači podijelili na one koji su prihvaćali intelekt kao identitet faktora te one koji su preferirali otvorenost ili otvorenost ka iskustvima (Larsen i Buss, 2007).

## HEXACO

U kasnim 1990-ima većina istraživača ličnosti došla je do slaganja da područje

varijabilnosti u ličnosti najbolje može biti sažeto u ranije napomenutih pet širokih i ugrubo nezavisnih dimenzija. Međutim, posljednjih godina pojavili su se značajni dokazi u korist alternativne reprezentacije strukture ličnosti (Ashton i Lee, 2007). Paradigma HEXACO otkrivena je u leksičkim studijama strukture ličnosti u kojima faktorskom analizom na samoprocjenama ili procjenama drugih ličnosti poznatih procjenjivaču utvrđena takva struktura (Ashton i Lee, 2009). Valja napomenuti da je HEXACO model strukture ličnosti dobiven na jednakim leksičkim studijama iz kojih je ranije deriviran petofaktorski model (De Vries, De Vries, De Hoogh, Feij, 2009). No, recentna istraživanja bazirana na velikim i reprezentativnim setovima varijabli koje opisuju ličnost otkrila su set od šest dimenzija koje nazivamo HEXACO faktori ličnosti (Ashton i Lee, 2009). Šestofaktorska struktura pokazuje značajno podudaranje sa petofaktorskim korespondentima, no takva povezanost nije izomorfna.

HEXACO model koji je ujedno i dovitljiv akronim istraživača, sastoji se od šest dimenzija ličnosti: iskrenost /poniznost (*Honesty /humility*), emocionalnost (*Emotionality*), ekstraverzija (*eXtraversion*), ugodnost (*Agreeableness*), savjesnost (*Conscientiousness*) i otvorenost ka iskustvu (*Openness to experience*).

Iskrenost/poniznost je faktor u HEXACO modelu koji objašnjava tendenciju da se bude pošten i iskren u odnosima s drugima u smislu suradnje, čak i kad bi ih netko morao koristiti a da ne pretrpi odmazdu (Ashton i Lee, 2007). To je faktor koji je relativno nov u odnosu na ostale iz ovog modela koji donekle posjeduju svoje pandane u petofaktorskom modelu. Pridjevi koji definiraju ovaj faktor su: iskrenost, vjernost, odanost, poštenje, naspram lukavosti, pohlepe, pretencioznosti, licemjerja, hvalisavosti i pompoznosti. Osobe koje postižu visoke rezultate na ljestvici iskrenost/poniznost izbjegavaju manipulaciju drugih radi svoje osobne koristi, osjećaju malo iskušenja u kršenju pravila i nisu zainteresirani za bogatstvo i luksuz, također ih ne privlači visok socijalni status. S druge strane, osobe koje postižu niske rezultate na ovoj ljestvici dodvoravat će se drugima da dobiju ono što žele, sklonije su kršenju pravila radi osobne koristi, motivirane su materijalnom dobiti i imaju snažan osjećaj vlastite važnosti (Lee i Ashton, 2008). U domeni ovog širokog faktora postoje četiri skale na razini faceta, a to su: iskrenost, poštenje, izbjegavanje pohlepe, skromnost. Dimenzija iskrenost-poniznost pokazuje niske pozitivne povezanosti sa slaganjem u NEO-FFI inventaru (Ashton i Lee, 2009).

Emocionalnost je faktor koji reprezentira tendencije koje uključuju ne samo empatiju i emocionalnu povezanost, već i ponašanja koja vode izbjegavanju štete te traženju pomoći (Ashton

i Lee, 2007). Osobe s vrlo visokim rezultatima na ljestvici emocionalnosti osjećaju strah od fizičkih opasnosti, osjećaju anksioznost kao odgovor na životne stresove, osjećaju potrebu za emocionalnom podrškom drugih i osjećaju empatiju i sentimentalnu vezanost za druge. Suprotno tome, osobe s vrlo niskim rezultatima na ovoj ljestvici ne sprežu od mogućnosti fizičke ozljede te ne osjećaju zabrinutost čak ni u stresnim situacijama. Nadalje, takve osobe nemaju potrebu dijeliti svoje brige s drugima te se osjećaju emocionalno odvojeno od njih (Lee i Ashton, 2009, preuzeto s <https://hexaco.org/scaledescriptions>). Emocionalnost iz HEXACO inventara pokazala je umjerene pozitivne povezanosti s dimenzijom neuroticizma iz petofaktorskog modela (Ashton i Lee, 2009). U okviru emocionalnosti skale na razini faceta su: bojažljivost, anksioznost, ovisnost te sentimentalnost.

Faktor ekstraverzije predstavlja uključenost u socijalna ponašanja kao što su socijaliziranje, vodstvo ili zabavljanje (Ashton i Lee, 2007). Osobe s vrlo visokim rezultatima na ljestvici ekstraverzije osjećaju se pozitivno prema sebi, osjećaju se samopouzdana kada vode ili se obraćaju skupinama ljudi, uživaju u društvenim okupljanjima i interakcijama i osjećaju pozitivne osjećaje entuzijazma i energije. Suprotno tome, osobe s vrlo niskim rezultatima na ovoj ljestvici smatraju se nepopularnima, osjećaju se neugodno kada su u središtu društvene pažnje, ravnodušne su prema društvenim aktivnostima te se osjećaju manje živahno i optimistično od ostalih (Lee i Ashton, 2009). Unutar ovog faktora, skale na razini faceta su socijalno samopoštovanje, socijalna smjelost, društvenost i živost (Lee i Ashton, 2009). Ekstraverzija iz HEXACO inventara je pokazala je visoke pozitivne povezanosti s NEO-FFI ekstraverzijom te umjerene negativne povezanosti s NEO-FFI neuroticizmom (Ashton i Lee, 2009).

Ugodnost predstavlja tendenciju opraštanja i tolerancije spram drugih, u smislu suradnje s drugima čak i kada bi moglo doći do iskorištavanja od druge strane (Ashton i Lee, 2007). Osobe s visokim rezultatima na ovoj skali sklonije su oprostiti nepravde koje su pretrpjele, popustljive su u prosuđivanju drugih, spremne su na kompromise i suradnju s drugima te lako mogu iskontrolirati svoj temperament. Suprotno tome osobe s vrlo visokim rezultatima na ovoj ljestvici zamjeraju onima koji su im naudili, prilično su kritični prema tuđim nedostacima, tvrdoglavi su u obrani vlastitog stava i osjećaju bijes kao odgovor na loše postupanje (Lee i Ashton, 2009). Ugodnost iz HEXACO inventara pokazala je umjerene pozitivne povezanosti s NEO-FFI ugodnošću (Ashton i Lee, 2009).

Savjesnost je faktor koji korespondira uključenosti u ponašanjima vezanim za zadatke npr. rad, planiranje, organizacija (Ashton i Lee, 2007). Osobe s vrlo niskim rezultatima na ljestvici savjesnosti organiziraju svoje vrijeme i fizičko okruženje, disciplinirano rade prema svojim ciljevima, teže točnosti i savršenstvu i svojim zadacima i pažljivo razmišljaju prilikom donošenja odluka. Suprotno tome, osobe s niskim rezultatima na ovoj ljestvici obično nisu zabrinute za uredno okruženje ili rasporede, izbjegavaju teške zadatke ili izazovne ciljeve, zadovoljne su radom koji sadrži neke pogreške i donose impulzivne odluke ili donose odluke s malo razmišljanja (Lee i Ashton, 2009).

Otvorenost ka iskustvu odgovara uključenosti u nastojanja vezana za ideje kao što su učenje, zamišljanje te razmišljanje (Ashton i Lee, 2007). Osobe koje su vrlo visoko na ljestvici otvorenosti ka iskustvu postaju zadubljene u ljepotu umjetnosti i prirode, znatiželjne su u različitim domenama znanja, slobodno koriste svoju maštu u svakodnevnom životu i zanimaju se za neobične ideje ili ljude. Suprotno tome, osobe s niskim rezultatima na ovoj ljestvici ne impresionira većina umjetničkih djela, osjećaju malu intelektualnu znatiželju, izbjegavaju kreativne potrage i osjećaju malo privlačnosti prema nekonvencionalnim idejama. Unutar domene otvorenosti ka iskustvu prisutne su četiri subskele: estetsko uživanje, radoznalost, kreativnost te nekonvencionalnost (Lee i Ashton, 2009).

## Motivacija

Ljudi se međusobno razlikuju u motivaciji koju imaju spram različitih aktivnosti. Može se reći da postoje varijacije u razini motivacije, ali isto tako i u orijentaciji te motivacije odnosno, razloga radi kojeg netko izvodi određenu aktivnost (Deci i Ryan, 2000).

Teorija samoodređenja (SDT, Deci i Ryan, 1985) razlikuje tipove motivacije bazirane na različitim razlozima ili ciljevima koji pokreću akcije. Najpoznatija distinkcija u kategoriziranju motivacije je ona između intrinzične i ekstrinzične motivacije. Pod intrinzičnom motivacijom smatralo se izvođenje nekih aktivnosti koje su same po sebi privlačne ili zanimljive, dok se pod ekstrinzičnom smatra „blijedu i osiromašenu“ motivaciju koja je u direktnoj opoziciji intrinzične motivacije (deCharms, 1968, prema Ryan i Deci, 2000). Autori Ryan i Deci odbacuju klasičnu podjelu motivacije samo na ekstrinzičnu i intrinzičnu pa predlažu kontinuum samoodređenja koji graduirao stupnjeve samoregulacije ponašanja. Ono što predlaže Teorija samodeterminacije jest da postoje različite forme ekstrinzične motivacije, od kojih su neke zaista siromašne forme

motivacije, dok druge predstavljaju vrlo aktivna stanja.

Intrinzičnu motivaciju može se definirati kao uključenost u određenu aktivnost radi zadovoljstva koje proizlazi iz same uključenosti u tu aktivnost, radije negoli radi neke druge odvojive posljedice (Ryan i Deci, 2000). Intrinzična motivacija najprije je priznata u eksperimentalnim studijama životinjskog ponašanja, gdje je otkriveno da se mnogi organizmi uključuju u istraživačka, zaigrana te znatiželjna ponašanja čak i u odsustvu potkrepljenja ili nagrade (White, 1959 prema Ryan i Deci, 2000). Iako u jednom smislu intrinzična motivacija postoji unutar pojedinca, u drugom smislu postoji u odnosu između pojedinaca i aktivnosti. Za neke aktivnosti osobe su intrinzično motivirane, dok za druge nisu. Također, nisu svi intrinzično motivirani za određeni zadatak. Stoga, intrinzična motivacija može se definirati u terminima zanimljivosti zadatka, ali također i u terminima zadovoljstva koje osoba dobiva uslijed intrinzično motivirane uključenosti u neki zadatak. Intrinzičnu motivaciju operacionalno možemo definirati na više različitih načina, iako su dvije mjere korištene najviše. Prvi način je proizašao iz eksperimentalnih istraživanja (Deci, 1971, prema Ryan i Deci, 2000), a odnosi se na ponašajne mjere slobodnog odabira sudjelovanja u zadatku. Ispitanici su u ovakvom tipu istraživanja izloženi zadatku unutar različitih eksperimentalnih situacija (npr. nagrađivanje/ izostanak nagrade). Nakon što su ispitanici izloženi obavljanju nekog zadatka, kaže im se da više ne trebaju obavljati taj zadatak te eksperimentator napusti sobu ostavivši ispitanika skupa s prethodnim zadatkom i nekim ometajućim aktivnostima. Pretpostavlja se da ako ne postoji nikakav ekstrinzični razlog za obavljanje tog zadatka, da će ispitanici koji više vremena provedu obavljajući ga, biti više intrinzično motivirani za obavljanje tog zadatka (Ryan i Deci, 2000). U jednoj takvoj eksperimentalnoj studiji Decija (1971) dobiveno je da kada je sudionicima dan novac kao nagrada za obavljanje zadatka, smanjila se intrinzična motivacija, međutim kada je dana usmena pohvala ili druga pozitivna povratna informacija intrinzična motivacija se povećala. Drugi pristup odnosi se na mjerenje intrinzične motivacije korištenjem mjera samoiskaza o interesu i uživanju u određenoj aktivnosti. Većina eksperimentalnih studija bazira se na motivaciji u specifičnim zadacima dok, se mjere samoiskaza baziraju na više općenite mjere npr. motivacija u školi.

Na suprotnom kraju kontinuuma samoodređenja smještena je amotivacija. *Amotivacija* se može definirati kao stanje u kojem nedostaje namjera za izvršavanje neke aktivnost (Ryan i Deci, 2000). Amotivacija rezultira iz toga da se ne cijeni pojedina aktivnost (Ryan, 1995 prema Ryan i

Deci, 2000), da se osoba ne osjeća kompetentno za izvođenje aktivnosti, ili da pojedinac ne vjeruje da će ta aktivnost rezultirati željenom posljedicom (Seligman, 1975 prema Ryan i Deci, 2000). Takva forma motivacije odnosno nedostatak iste sustavno je povezivan s najneprilagođenijim ishodima (Vallerand i Pelletier, 2008).

Na kontinuumu samoodređenja između intrinzične motivacije i amotivacije smještena je ekstrinzična motivacija. Ekstrinzična motivacija jest ona vrsta motivacije čije je porijeklo u faktorima izvan pojedinca, a ne u njegovim unutarnjim pobudama. Ekstrinzična motivaciju možemo opisati kao podlogu za izvođenje aktivnosti koja ima instrumentalnu vrijednost. Teorija samoodređenja predlaže da ekstrinzična motivacija varira uvelike u stupnju u kojem je autonomna (Ryan i Deci, 2000). Na primjer, učenik koji radi svoju zadaću isključivo zbog straha od sankcija roditelja ako ju ne napravi je ekstrinzično motiviran (izbjegava sankcije). Drugi primjer je primjer učenika koji mora napraviti istu zadaću međutim radi ju zbog toga što vjeruje da je to bitno za njegovu buduću karijeru. Oba primjera uključuju instrumentalnost, međutim potonji primjer uključuje slobodu izbora dok prvi predstavlja puko zadovoljavanje nametnutih pravila.

Najbliže amotivaciji jest kategorija koja predstavlja najmanje autonomnu formu ekstrinzične motivacije – *vanjska regulacija*. Takva ponašanja izvode se da bi se zadovoljilo neki vanjski zahtjev, a karakterizira ih iskustvo eksternalne kontrole ili alijenacije (Ryan i Deci, 2000).

Drugi tip ekstrinzične motivacije je *prihvaćena regulacija*. Introjekcija odnosno prihvaćena regulacija opisuje tip internalne regulacije koji je i dalje kontrolirajući budući da pojedinci izvode akcije s osjećajem pritiska da bi izbjegli osjećaje krivlje ili manje vrijednosti. Iako je prihvaćena regulacija internalna osobi, ona je tek prividno prihvaćena. Nadalje, više internalna odnosno samodeterminirana forma ekstrinzične motivacije je regulacija kroz *identifikaciju*. Osoba se identificira sa osobnom važnosti ponašanja i tako prihvaća regulaciju tog ponašanja kao svoju vlastitu. Na samom kraju „ekstrinzičnog“ dijela kontinuumu nalazi se integracija. *Integracija* je najautonomnija forma ekstrinzične motivacije. Integracija se pojavljuje kada je identificirana regulacije potpuno asimilirana u self odnosno takvi ciljevi dolaze iznutra (Ryan i Deci, 2000).

Kendo – više od sporta

*Kendo* je japanska borilačka vještina mačevanja. Naziv ove borilačke vještine nastao je kao

složenica dviju japanskih riječi: *ken* (sablja) i *do* (put), što bi u doslovnom prijevodu značilo - put sablje. Pravila i metode kenda su prilično kompleksni sa svom svojom pripadajućom terminologijom. No, unatoč tome svakako je potrebno razumjeti osnovna pravila i principe navedene vještine koji će biti predstavljeni u narednom tekstu.

Kendo je vještina koja se izvodi u oklopu koji se zove *bogu*. Bogu se sastoji od nekoliko dijelova: maska koja štiti glavu i lice (*men*), rukavice koje štite ruke i zapešća (*kote*), štitnik za pleksus (*do*) te štitnik za kukove i donji dio tijela (*tare*). Kendoka (osoba koja se bavi kendom) nosi uniformu koja se sastoji od dva dijela: gornjeg pamučnog ogrtača (*kendo-gi*) i donjeg dijela nalik na suknju, iako je riječ o širokim hlačama (*hakama*). Radi lakšeg raspoznavanja, svaki kendoka nosi oznaku sa svojim imenom te afilijacijom kojoj pripada (ime kluba ili države, Bennett, 2015). Kendoke se koriste s dvije sablje za dva različita tipa treninga. Postoje sablje od punog drva (*bokuto*) koje se koriste isključivo u uvježbavanju *kata* (unaprijed isplanirana sekvenca tehnika u kojoj postoji uloga učenika i učitelja). Osim njih, u svim ostalim vježbama i borbama koristi se *shinai* - sablja sačinjena od četiriju bambusovih letvica učvršćenih kožom. U kendu postoje rangovi zvanja koji se načelno dijele na učenička i majstorska zvanja. Učenička zvanja kreću od najnižeg 6. *kyu-a*, pa sve do najvišeg 1. *kyu-a*. Nakon učeničkih zvanja kendoka polaže majstorska zvanja od kojih je najniže 1. *dan*, a najviše 8. *dan*. Kendoke ne nose nikakvo vidljivo obilježje vlastitog zvanja (kao npr. pojasevi različitih boja u karateu).

U ovoj vještini cilj je postići *ippon* odnosno bod na protivniku. Način na koji se *ippon* postiže definiran je skupom od nekoliko elemenata koji moraju biti zadovoljeni tijekom borbe čiji je skupni naziv *yuko datotsu*. Prvi kriterij *ippon-a* je da rez mora završiti na jednoj od četiriju propisanih meta. Rez mora biti proveden u visokom duhu sa pravilnim tjelesnim stavom, i pod ispravnim kutom oštrice bambusove sablje (*shinai-ja*). Nadalje, da bi se udarac odnosno rez kategorizirao kao *ippon*, potrebno je iskazati namjeru u izvođenju tog reza, udaljenost među protivnicima mora biti prema propisima, te rez mora biti popraćen *zanshin-om* (fizičkom i mentalnom pripremom za idući rez, Bennett, 2015). Čitav trening i odnos sa svojim kolegama i sunatjecateljima popraćen je s velikom dozom poštovanja. *Rei* „poštovanje“ je izraz za sjedeći ili stojeći naklon, ali također i za način razmišljanja o uljudnosti i poštovanju (Bennett, 2018, str 86.). Na jednoj razini, *rei* služi kao kontrola sigurnosti na treninzima i natjecanjima, no na drugoj, *rei* je empatija prema suučesnicima koja s vremenom postaje jedan od bitnih indikatora kvalitete pojedinog instruktora odnosno majstora. Svaki trening slijedi unaprijed određen slijed vježbi, a



uvijek započinje s naklonom nazvanim *onagai-shimasu* koji u prenesenom značenju može biti preveden frazom „Cijenim to što imam priliku vježbati s tobom i obećavam da ću biti najbolji što mogu.“ Svaki trening ili natjecanje također završava s naklonom *arigato-gozaimeashita* čije je preneseno (i slojevito) značenje „Hvala na vježbanju/natjecanju sa mnom. Puno sam naučio/la u ovom susretu i ispričavam se ako te je ozlijedio neki zastranjeni napad. Razmislit ću o ovom susretu i poboljšati se radi njega (Bennett, 2018).“

## Budo

*Budo* jest krovni naziv za devet japanskih borilačkih vještina: *Judo, Kendo, Kyudo, Sumo, Karatedo, Aikido, Kempo, Naginata* te *Jukendo*. *Budo* discipline viđene su kao vidovi osobne kultivacije i usađivanja discipline. Osobe koje se bave *budom*, proučavaju vještine nastojeći objediniti um, tehnike i tijelo, razviti vlastiti karakter, unaprijediti osjećaj morala te njegovati pristojnost i uredno ponašanje. Nepokolebljivim treniranjem, ove osobine postaju intrinzične karakteru osobe koja vježba. Mlađe su osobe obično usmjerene na učenje tehnika i strategija pobjeđivanja, dok stariji obično gube žudnju za natjecanjima te se s vremenom fokusiraju više na ljepotu forme i dostojanstvo uma (Bennett, 2015).

Budući da je kendo snažno prožet kulturom japanskog budizma, mnogi smatraju da je upitno govoriti o kendo kao sportu. Iza gotovo svakog aspekta treninga i borbe stoji prilično kompleksna, često teško objašnjiva filozofija koju je vrlo komplicirano laički opisati. Kendo je svojevrstni kulturološki izdanak Japana. No, iako je kendo kulturološki oplemenjen, sa sobom donosi i naglašenu sportsku dimenziju uključujući primjerice Europsko kendo prvenstvo te Svjetsko kendo prvenstvo. Uzevši u obzir oba aspekta, u daljnjem će tekstu biti razloženi argumenti zašto je kendo uključen u kategoriju sporta. Definicija sporta Chandlera (2002, prema Bennett, 2015, str. 194) bila bi da je isti “strukturirana, cilju orijentirana, natjecateljska fizička aktivnost“ u kojoj nadzorna tijela „podešavaju pravila, ciljeve i kriterije prema kojima se može suditi o uspjehu i neuspjehu.“ Prema tom kriteriju kendo se opravdano može svrstati u kategoriju sporta. Nadalje, Best (1995, prema Bennett, 2015) navodi i podjelu prema kojoj možemo svrstati kendo u sport, a koja diferencira „svrhovite sportove“ (oni u kojima cilj može biti specificiran nezavisno o načinima postizanja istog, dokle god oni konformiraju unutar granica pravila ili normi) kao što su nogomet ili košarka i „estetske sportove“ (u kojima se cilj ne može izolirati od načina postizanja tog cilja) kao što je klizanje ili gimnastika. Uzevši u obzir ranije spomenuta obilježja

ippona odnosno boda, gdje se čitavu borbu ili trening isprepliću svrhoviti i estetski aspekti sporta, možemo zaključiti da je kendo, po takvoj kategorizaciji, sport koji ima elemente i svrhovite i estetske kategorije. Iako kendo odgovara gotovo svakoj klasifikaciji sporta, kendo entuzijasti protive se uključivanju kenda na olimpijske igre radi toga što bi se time promicao isključivo sportski i natjecateljski aspekt kenda koji se ne bazira na budo-u. Dakle, možemo zaključiti da je kendo opravdano kategorizirati kao sport zbog svih njegovih karakteristika koje uključuju rigorozne aerobne i anaerobne treninge, natjecanja te strukturiranost. No, kendo se ne smije reducirati samo na sportski aspekt. Prije svega kendo je borilačka vještina koja pripada u *budo* skupa s ostalim japanskim borilačkim vještinama.

### Kendo i dosadašnja istraživanja

U području motivacije i osobina ličnosti kod kendoka nije napravljeno puno istraživanja. Kao rijetki recentniji rad potrebno je spomenuti kvalitativno istraživanje motivacije kendoka Dumića (2016) koje polazi iz perspektive sportske psihologije koja graniči s fenomenološkim pristupom. U tom istraživanju dobiveno je da pojedinci prvotno započinju s kendom kako bi zadovoljili svoje osnovne potrebe (npr. potreba za sportskom aktivnošću) te su u tom razdoblju vođeni vanjskim izvorima motivacija. Kada se potrebe za kompetencijom, autonomijom i povezanosti zadovolje, tada su pojedinci vođeni intrinzičnim motivima. Kao druge prominentnije radove iz fenomenološkog pristupa kendu valja spomenuti radove Sylvester (2015) te Sato (2011). Istraživanja koja se bave borilačkim vještinama općenito procijenjena su konceptualno neusporedivima budući da većina ima kardinalnu grešku gdje se ne razdvaja borilačke sportove (boks, hrvanje, MMA) od budo disciplina.

## Cilj

Ispitati povezanost između dimenzija ličnosti kendoka i preferiranih osobina ličnosti idealnog kendoke te utvrditi postoje li razlike u dimenzijama ličnosti i motivacije s obzirom na zvanje.

## Problemi

1. Ispitati postoje li razlike u sportskoj motivaciji s obzirom na zvanje sudionika u kendu.
2. Ispitati postoje li razlike u dimenzijama ličnosti s obzirom na zvanje sudionika u kendu, te

razlikuju li se pojedinci koji se bave kendom od opće populacije u dimenzijama ličnosti.

3. Ispitati kakva je povezanost između osobina ličnosti kendoka te preferiranih osobina ličnosti kendoka– povezanost mjera samoizvještaja i preferiranih osobina ličnosti.

## Hipoteze

1. U skladu s postavkama Teorije samodeterminacije (Deci i Ryan, 1985), pojedinci koji imaju viša zvanja u kendo bit će više samoodređeni u kontekstu sportske motivacije.
2. Sukladno kendo filozofiji pretpostavlja se da će postojati statistički značajna razlika u osobinama ličnosti iskrenosti-poniznosti te emocionalnosti među grupama zvanja kendoka. Pretpostavlja se da će mlađa zvanja iskazati nižu iskrenost-poniznost, te višu emocionalnost.
3. Pretpostavlja se pozitivna korelacija između samoiskaza i iskaza o preferiranim osobinama ličnosti kendoka.

## Sudionici

Istraživanje je bilo provedeno na uzorku od 302 sudionika. Kriterij za sudjelovanje u istraživanju bio je da se svi sudionici aktivno bave kendom u trenutku provedbe ispitivanja. U ispitivanju je sudjelovala 201 osoba muškog spola te 101 osoba ženskog spola. Uzorak je podijeljen na tri skupine prema kriteriju zvanja ispitanika. Zvanje, odnosno rang, odgovara zadnjem položenom ispitu pred peteročlanom, odnosno sedmeročlanom komisijom. Ispit se sastoji od praktičnog i pisanog dijela. Praktični dio obuhvaća sekvencu borbi gdje je polagač dužan prikazati sebe u najboljem svjetlu. Nakon toga slijedi drugi dio polaganja gdje se pokazuje vještina u kata-ma (unaprijed isplaniranoj sekvenci tehnika). Shodno tome, zvanja se kreću od 6. do 1. kyu-a, nakon 1. kyu-a slijedi polaganje za dan zvanja koja se kreću od 1. do 8.

Kao kriterij za podjelu sudionika po zvanjima korišten je članak Bennetta (2011) u kojem se razlažu vještine i znanja koja kendoka mora imati da bi prošao ispit za naredno zvanje. Dakle, sudionici su prvenstveno podijeljeni s obzirom na učeničko (kyu) odnosno majstorsko zvanje (dan). Potom su dan zvanja podijeljena u dvije skupine. Mlađa majstorska zvanja kreću se od 1. do 3. dan-a. Srednjim te višim majstorskim zvanjima smatraju se 4. dan do 7. dan.

## Instrumenti

- Upitnik za prikupljanje demografskih karakteristika osoba koje se bave kendom  
Upitnik je sastavljen u svrhu potreba ovog istraživanja, a njime su prikupljeni podaci o demografskim karakteristikama sudionika. Prikupljeni podaci uključuju generalne varijable poput spola i dobi, ali i varijable koje su specifične za uzorak nad kojim se ispitivanje i provodi. Neke od tih varijabli su *dob u kojoj su se ispitanici počeli baviti kendom*, koliko dugo se vremena bave ovom *vještinom*, te koje su *zvanje* odnosno rang u ovoj vještini.
- HEXACO-PI-R verzija od 60 čestica (*Self report form* (Ashton i Lee, 2009)), u daljnjem tekstu SRF – mjera samoizvještaja na engleskom jeziku. U svrhu ispitivanja osobina ličnosti korišten je navedeni upitnik koji se sastoji od 60 čestica. Takvu verziju dopušteno je koristiti u istraživanjima gdje je vrijeme za ispitivanje osobina ličnosti vrlo ograničeno (Ashton i Lee, 2009). Upitnik se sastoji od šest skala koje predstavljaju svaku od šest dimenzija ličnosti. Skale od kojih se sastoji upitnik su: iskrenost-poniznost (*honesty-humility*), emocionalnost (*emotionality*), ekstraverzija (*extraversion*), ugodnost (*agreeableness*), savjesnost (*conscientiousness*), otvorenost iskustvu (*openness to experience*). Upitnik se sastoji od 60 čestica. Svaku od šest dimenzija ličnosti mjeri deset čestica koje su podijeljene u četiri facete. Rezultati se računaju na način da se za svaku od 24 facete izračunaju aritmetičke sredine za procjene tvrdnji koje se odnose na te facete. Neke od čestica boduju se u suprotnom smjeru. Raspon mogućih rezultata na pojedinim skalama i facetama je od jedan do pet. Cronbach alfa vrijednosti ukazuju na visoku pouzdanost, a kreću se u rasponu od .73 do .80 (Ashton i Lee, 2009).
- HEXACO-PI-R verzija od 60 čestica (*Observer report form* (Ashton i Lee, 2009)), u daljnjem tekstu ORF – mjera procjene druge osobe na engleskom jeziku. ). Upitnik se sastoji od šest skala koje predstavljaju svaku od šest dimenzija ličnosti. Skale od kojih se sastoji upitnik su: iskrenost-poniznost (*honesty-humility*), emocionalnost (*emotionality*), ekstraverzija (*extraversion*), ugodnost (*agreeableness*), savjesnost (*conscientiousness*), otvorenost iskustvu (*openness to experience*). Upitnik se sastoji od 60 čestica. Svaku od šest dimenzija ličnosti mjeri deset čestica koje su podijeljene u četiri facete. Rezultati se

računaju na način da se za svaku od 24 facete izračunaju aritmetičke sredine za procjene tvrdnji koje se odnose na te facete. Neke od čestica boduju se u suprotnom smjeru. Raspon mogućih rezultata na pojedinim skalama i facetama je od jedan do pet.

- SMS-6 (Sport motivation scale) – Skala sportske motivacije

Skalu su razvili Mallett, Kawabata, Newcombe, Otero-Forero i Jackson (2007) revidiranjem originalne Skale sportske motivacije (SMS) autora Pelletier, Fortier, Vallerand, Tuson, Briere i Blais (1995). U nekim istraživanjima je dobiveno da su psihometrijske karakteristike originalne SMS skale upitne te da je potrebno revidirati skalu (Mallett i sur., 2007). Skala se sastoji od 24 čestice koje mjere motivaciju kroz šest dimenzija: amotivacija, eksternalna regulacija, introjicirana regulacija, identificirana regulacija, integrirana regulacija te intrinzična motivacija. Svaku od dimenzija mjere po četiri čestice iz upitnika. Rezultati se računaju na način da se izračunaju aritmetičke sredine za procjene tvrdnji koje se odnose na pojedinu dimenziju. Neke čestice boduju se u suprotnom smjeru. Koeficijenti unutarnje konzistencije izraženi Cronbach alfa kreću se u rasponu od .70 do .86 (Mallet i sur., 2007).

## Postupak

Ispitivanje je provedeno u travnju 2020. godine tijekom prvog vala pandemije COVID-19. Za ispitivanje je osmišljen on-line obrazac sastavljen od četiri upitnika te pomoću alata *google forms*. Za prikupljanje sudionika korištena je tehnika snježne grude. Budući da je kendo zajednica uvelike prisutna na Facebook-u, to je platforma preko koje se prikupilo najviše ispitanika. Svih 302 sudionika riješilo je upitnik putem *on-line* načina. Sudionicima je bila dana uputa za rješavanje upitnika te je naglašeno da je predstojeće istraživanje dobrovoljne naravi i da su podaci prikupljeni istraživanjem anonimni te korišteni isključivo u svrhe ovog istraživanja. Svi upitnici su bili distribuirani na engleskom jeziku. Istraživanje je bilo odobreno od Etičkog povjerenstva Odjela za psihologiju Sveučilišta u Zadru.

## Rezultati

Tablica 1 Osnovni deskriptivni podaci prosječne starosti sudionika s obzirom na zvanje

Zvanje	Dob sudionika (u godinama)		
	N	M	SD
Učenička zvanja (6. kyu-1. kyu)	68	31.14	10.46
Mlađa majstorska zvanja (1. dan- 3.dan)	162	32.97	9.15
Srednja i viša majstorska zvanja (4. dan – 7. dan)	71	38.02	8.61

Tablica 2 Deskriptivni podaci upitnika SMS-6, indeksi asimetrije i spljoštenosti te Kolmogrov-Smirnov test

	Zvanje	N	M	SD	Raspon	SI	KI	K-S	
SMS-6	Amotivacija	Učenička	68	1,55	0,72	1,00-4,75	1,88	4,78	p<.01*
		Mlađa majstorska	162	1,54	0,72	1,00-4,50	1,75	3,18	p<.01*
		Srednja i viša majstorska	71	1,37	0,49	1,00-3,00	1,48	1,52	p<.01*
	Eksternalna regulacija	Učenička	68	1,71	0,69	1,00-3,50	0,72	-0,56	p<.05*
		Mlađa majstorska	162	1,78	0,79	1,00-5,00	1,27	1,47	p<.01*
		Srednja i viša majstorska	71	1,87	0,93	1,00-4,75	1,17	0,69	p<.01*
	Introjekcija	Učenička	68	2,76	0,91	1,00-5,00	0,14	-0,50	p>.20
		Mlađa majstorska	162	2,90	0,89	1,00-5,00	-0,10	-0,51	p<.15
		Srednja i viša majstorska	71	2,95	1,09	1,00-5,00	0,10	-1,23	p<.20
Identifikacija	Učenička	68	3,47	0,67	1,50-4,75	-0,38	0,20	p>.20	
	Mlađa majstorska	162	3,44	0,78	1,50-5,00	-0,05	-0,46	p<.15	
	Srednja i viša majstorska	71	3,55	0,74	1,25-5,00	-0,57	0,39	p<.20	
Integracija	Učenička	68	3,36	0,89	1,00-5,00	-0,33	-0,12	p>.20	
	Mlađa majstorska	162	3,65	0,87	1,00-5,00	-0,42	-0,02	p>.20	
	Srednja i viša majstorska	71	3,95	0,74	1,75-5,00	-0,95	1,17	p<.15	
Intrinzična motivacija	Učenička	68	3,58	0,72	1,50-5,00	-0,55	-0,00	p>.20	
	Mlađa majstorska	162	3,77	0,70	2,00-5,00	0,00	-0,53	p<.15	
	Srednja i viša majstorska	71	3,71	0,84	1,00-5,00	-0,64	0,35	p>.20	

Legenda: SI-indeks asimetrije, KI-indeks spljoštenosti, K-S- Kolmogrov-Smirnov test

U tablici je vidljivo da dimenzije amotivacija i eksternalna regulacija ne pokazuju normalnu distribuciju rezultata nego pozitivno asimetričnu distribuciju i to iz razloga koji leži u prirodi tih varijabli. Naime, ako sudionik ispunjavali upitnik o bavljenju svojom omiljenom aktivnošću, sasvim je logično da rezultati ne pokazuju normalnu distribuciju rezultata na ljestvici amotivacije. Slično vrijedi i za dimenziju eksternalne regulacije. Sve ostale varijable zadovoljavaju normalnost distribucije prema Kolmogrov-Smirnovljevom testu uz  $p > .05$  i korištenje parametrijskih testova.

*Tablica 3* Deskriptivni podaci upitnika HEXACO-60 SRF (mjera samoizvještaja), indeksi asimetrije i spljoštenosti te Kolmogrov-Smirnov test

		Zvanje	N	M	SD	Raspon	SI	KI	K-S
HEXACO SRF	Iskrenost-poniznost	Učenička	68	3,84	0,59	2,25-4,91	-0,39	-0,26	$p > .20$
		Mlađa majstorska	162	3,81	0,49	2,00-4,83	-0,49	0,54	$p > .20$
		Srednja i viša majstorska	71	3,82	0,65	1,60-4,90	-0,94	1,61	$p < .15$
	Emocionalnost	Učenička	68	2,90	0,62	1,29-4,16	-0,10	-0,76	$p > .20$
		Mlađa majstorska	162	2,98	0,56	1,50-4,25	-0,27	-0,31	$p > .20$
		Srednja i viša majstorska	71	2,69	0,52	1,50-3,90	0,00	0,14	$p > .20$
	Ekstraverzija	Učenička	68	3,15	0,63	1,62-4,41	0,14	-0,37	$p > .20$
		Mlađa majstorska	162	3,22	0,62	1,58-4,91	-0,11	-0,12	$p > .20$
		Srednja i viša majstorska	71	3,37	0,61	1,70-4,50	-0,57	0,38	$p > .20$
Ugodnost	Učenička	68	3,23	0,58	1,91-4,54	-0,09	-0,54	$p > .20$	
	Mlađa majstorska	162	3,10	0,58	1,66-4,50	-0,06	-0,13	$p > .20$	
	Srednja i viša majstorska	71	3,09	0,63	1,30-4,40	-0,38	0,15	$p > .20$	
Savjesnost	Učenička	68	3,66	0,67	1,91-5,00	-0,44	-0,22	$p < .15$	
	Mlađa majstorska	162	3,61	0,56	1,75-4,83	-0,59	0,65	$p > .20$	
	Srednja i viša majstorska	71	3,76	0,47	2,70-4,70	-0,27	-0,64	$p < .15$	
Otvorenost	Učenička	68	3,90	0,52	2,04-4,79	-1,17	2,34	$p > .20$	
	Mlađa majstorska	162	3,94	0,53	2,45-4,91	-0,58	0,73	$p > .20$	
	Srednja i viša majstorska	71	3,63	0,43	2,70-4,70	0,04	-0,48	$p > .20$	

Legenda: SI-indeks asimetrije, KI-indeks spljoštenosti, K-S- Kolmogrov-Smirnov test

U ovoj tablici vidljivo je da je opravdano koristiti parametrijske testove prilikom obrade podataka prema Kolmogrov-Smirnov kriteriju gdje je  $p > .05$ .

Tablica 4 Deskriptivni podaci upitnika HEXACO ORF (mjera procjene druge osobe), indeksi asimetrije i spljoštenosti te Kolmogrov-Smirnov test

		Zvanje	N	M	SD	Raspon	SI	KI	K-S
HEXACO ORF	Iskrenost-poniznost	Učenička	68	3,76	0,51	2,50-4,91	-0,42	-0,29	p>.20
		Mlađa majstorska	162	3,80	0,48	2,37-4,66	-0,49	-0,24	p<.10
		Srednja i viša majstorska	71	3,91	0,60	2,00-5,00	-0,35	0,92	p>.20
	Emocionalnost	Učenička	68	2,73	0,49	1,66-4,12	-0,02	-0,02	p>.20
		Mlađa majstorska	162	2,63	0,48	1,33-3,70	-0,36	-0,11	p>.20
		Srednja i viša majstorska	71	2,41	0,62	1,00-5,00	-0,07	-0,22	p>.20
	Ekstraverzija	Učenička	68	3,56	0,42	2,50-4,62	0,26	-0,29	p>.20
		Mlađa majstorska	162	3,65	0,45	2,70-5,00	0,34	-0,21	p<.20
		Srednja i viša majstorska	71	3,59	0,44	2,30-5,00	0,10	1,17	p>.20
	Ugodnost	Učenička	68	3,59	0,59	2,12-4,83	0,03	-0,11	p>.20
		Mlađa majstorska	162	3,77	0,51	2,45-5,00	-0,01	-0,23	p>.20
		Srednja i viša majstorska	71	3,61	0,58	2,00-5,00	-0,10	-0,14	p>.20
Savjesnost	Učenička	68	4,07	0,53	2,70-4,91	-0,67	-0,16	p>.20	
	Mlađa majstorska	162	4,16	0,48	2,83-5,00	-0,49	-0,13	p>.10	
	Srednja i viša majstorska	71	4,02	0,54	1,60-4,90	-1,39	4,53	p<.20	
Otvorenost	Učenička	68	3,71	0,58	2,54-5,00	0,36	-0,66	p>.20	
	Mlađa majstorska	162	3,84	0,50	2,70-5,00	-0,03	-0,72	p>.20	
	Srednja i viša majstorska	71	3,52	0,46	2,20-4,60	-0,05	0,23	p>.20	

Legenda: SI-indeks asimetrije, KI-indeks spljoštenosti, K-S- Kolmogrov-Smirnov

U ovoj tablici vidljivo je da je opravdano koristiti parametrijske testove prilikom obrade podataka prema Kolmogrov-Smirnov kriteriju gdje je  $p > .05$ .

Da bi se odgovorilo na prvi problem koji je bio ispitati postoje li razlike u dimenzijama motivacije s obzirom na grupu zvanja provedene jesu jednosmjerne analize varijance za svaku od dimenzija motivacije.



*Tablica 5* Izračun jednosmjernih analiza varijance za testiranje razlika u motivaciji s obzirom na kategoriju zvanja (učenička zvanja, mlađa majstorska zvanja te srednja i viša majstorska zvanja)

	F	df	p
Amotivacija	1,69	2, 298	.18
Vanjska regulacija	0,64	2, 298	.52
Introjeksija	0,78	2, 298	.45
Identifikacija	0,613	2, 298	.54
Integracija	8,52	2, 298	.00**
Intrinzična motivacija	1,59	2, 298	.20

\*\*p<.01

Na dimenzijama amotivacije, vanjske regulacije, introjeksije, identifikacije i intrinzične motivacije nisu utvrđene statistički značajne razlike između tri grupe. Dobivena je statistički značajna razlika u integraciji s obzirom na skupine zvanja uz razinu značajnosti od  $p < .01$ .

Da bi se utvrdilo među kojim skupinama zvanja postoje značajne razlike u integraciji, provedeno je post-hoc testiranje LSD testom.

Tablica 6 Post-hoc LSD test za testiranje među kojim kategorijama zvanja postoji razlika u dimenziji integracije

\*\* p<.01, \*p<.05

	Učenička zvanja	Niža majstorska zvanja	Srednja i viša majstorska zvanja
	3,36	3,65	3,95
Učenička zvanja	-	.01*	.00**
Niža majstorska zvanja		-	.01*
Srednja i viša majstorska zvanja			-

LSD testom utvrđene su sljedeće statistički značajne razlike. Sudionici koji pripadaju skupini učeničkih zvanja ostvarili su statistički značajno niže rezultate na ljestvici integracije nego sudionici koji pripadaju ostalim dvjema grupama (niža, srednja i viša majstorska zvanja). Utvrđena je statistički značajna razlika između grupe nižih majstorskih zvanja i srednjih i viših i to u smjeru da srednja i viša majstorska zvanja imaju značajno više rezultate na ljestvici integracije od nižih.

U svrhu odgovora na drugi problem koji je bio ispitati postoje li razlike u dimenzijama ličnosti s obzirom na kategoriju zvanja, provedene su jednosmjerne analize varijance za svaku od dimenzija ličnosti.

Tablica 7 Izračun jednosmjernih analiza varijance za testiranje razlika u ličnosti s obzirom na kategoriju zvanja (učenička zvanja, mlađa majstorska zvanja te srednja i viša majstorska zvanja)

	F	df	p
Iskrenost-poniznost	0,27	2, 298	.76
Emocionalnost	5,20	2, 298	.00**
Ekstraverzija	2,52	2, 298	.08
Ugodnost	1,15	2, 298	.31
Savjesnost	2,09	2, 298	.12
Otvorenost	2,29	2, 298	.10

\*\*

$p < .01$ ,  $*p < .05$

Na dimenzijama iskrenosti-ponoznosti, ekstraverziji, ugodnosti, savjesnosti i otvorenosti nisu utvrđene statistički značajne razlike s obzirom na skupine različitih zvanja. Dobivena je statistički značajna razlika na dimenziji emocionalnosti među skupinama različitih zvanja uz  $p < .01$ . Da bi se utvrdilo među kojim skupinama postoji razlika u emocionalnosti, provedeno je prikladno post-hoc testiranje LSD testom.

Tablica 8 Post-hoc LSD test za testiranje među kojim kategorijama zvanja postoji razlika u emocionalnosti.

	Učenička zvanja 2,87	Niža majstorska zvanja 2,95	Srednja i viša majstorska zvanja 2,69
Učenička zvanja	-	.33	.05
Niža majstorska zvanja		-	.00*
Srednja i viša majstorska zvanja			-

\* $p < .05$

Utvrđeno je postojanje statistički značajne razlike u emocionalnosti između nižih majstorskih zvanja i srednjih/viših majstorskih zvanja uz  $p < .05$ . Niža majstorska zvanja pokazuju statistički značajno više razine emocionalnosti od skupine srednjih/viših majstorskih zvanja. Između učeničkih i nižih majstorskih zvanja te učeničkih i srednjih/viših majstorskih zvanja nisu

pronađene statistički značajne razlike u emocionalnosti. Potrebno je napomenuti da je razlika između učeničkih zvanja i srednjih i viših majstorskih zvanja vrlo blizu statističke značajnosti.

*Tablica 9* Prikaz testiranja značajnosti razlika među aritmetičkim sredinama, usporedba HEXACO rezultata samoprocje kendo uzorka i rezultata samoprocjena sa sveučilišta na kojem je validiran upitnik (Lee i Ashton, 2009)

	Populacija SRF			Kendo SRF			Razlika
	M	SD	N	M	SD	N	
Iskrenost-poniznost	3,23	0,66	1126	3,81	0,55	301	p<.01*
Emocionalnost	3,36	0,70	1126	2,89	0,58	301	p<.01*
Ekstraverzija	3,51	0,62	1126	3,24	0,62	301	p<.01*
Ugodnost	3,10	0,63	1126	3,13	0,60	301	p>.05
Savjesnost	3,47	0,61	1126	3,66	0,57	301	p<.01*
Otvorenost	3,49	0,67	1126	3,90	0,51	301	p<.01*

Testiranjem značajnosti razlika aritmetičkih sredina dobiveno je da na dimenziji iskrenost-poniznost kendoke ostvaruju značajno više rezultate. Na dimenzijama emocionalnosti i ekstraverzije pokazalo se da su rezultati značajno niži za kendoke. Za dimenziju ugodnosti nisu utvrđene statistički značajne razlike, dok su na dimenzijama savjesnosti i otvorenosti kendoke pokazale statistički značajno više rezultate.

U svrhu odgovora na treći problem, koji je provjeriti kakva je povezanost osobina ličnosti kendoka te preferiranih osobina ličnosti kod idealnog kendoke, izračunati su Pearsonovi koeficijenti korelacije između HEXACO SRF te HEXACO ORF.

*Tablica 10* Prikaz Pearsonovih koeficijenata korelacija samoprocjene ličnosti kendoraka i procjene ličnosti idealnog kendorake.

	Iskrenost ORF	Emocionalnos t ORF	Ekstraverzija ORF	Ugodnost ORF	Savjesnost ORF	Otvorenost ORF
Iskrenost SRF	0,46*	-0,03	0,09	0,20*	0,20*	0,09
Emocionalnost SRF	-0,01	0,34*	0,07	-0,03	-0,06	0,02
Ekstraverzija SRF	0,11*	-0,13*	0,20*	0,10	0,062	0,16*
Ugodnost SRF	0,09	-0,07	0,19*	0,22*	0,09	0,10
Savjesnost SRF	0,21*	-0,06	0,04	0,13*	0,33*	0,10
Otvorenost SRF	0,07	-0,15*	0,13*	0,15*	0,21*	0,42*

Legenda: \* $p < .05$

Utvrđene su niske do umjerene pozitivne povezanosti na svim dimenzijama između mjera samoprocjene i mjera procjene idealnog kendorake uz razinu značajnosti od  $p < .05$ .

## Rasprava

Cilj ovog istraživanja bio je provjeriti moguću povezanost između dimenzija ličnosti kendoka i preferiranih osobina ličnosti idealnog kendoke te utvrditi postoje li razlike u dimenzijama ličnosti i motivacije s obzirom na zvanje koje pojedini sudionici nose. U samo istraživanje krenulo se s motivom boljeg razumijevanja osobina ličnosti i motivacije u kendo populaciji. Stoga, hipoteze su derivirane iz nekih prethodnih istraživanja srodne teme (Dumić, 2016) te iz kendo filozofije i principa prikupljenih iz stručne literature (Bennett, 2015). Naime, iako je kendo vrlo raširen u svijetu, a posebice u Japanu, ne postoje istraživanja koja su pokušavala utvrditi kakve su značajke pojedinaca koji se bave kendom.

Prva pretpostavka temeljena je na nalazu Dumića (2016) koji je zaključio da pojedinci inicijalno započinju s kendo aktivnošću kako bi zadovoljili svoje osobne potrebe (potreba za sportskom aktivnošću, sportsko iskustvo) te su vođeni vanjskim izvorima motivacije. Međutim, kada se potrebe za kompetencijom, autonomijom i povezanosti zadovolje, kendoke su motivirani za uključivanje u kendo aktivnosti svojim izborom, bez pritiska, dakle bave se kendom iz čistog užitka vođeni intrinzičnim motivima. Stoga, prva pretpostavka glasi da će pojedinci koji imaju viša zvanja u kendo biti statistički značajno više internalno na kontinuumu samoodređenja. Dakle, postojat će statistički značajna razlika na skalama koje mjere motivaciju među grupama različitih zvanja. U svrhu provjere prve hipoteze provedene su jednosmjerne analize varijance za testiranje razlika u dimenzijama motivacije na SMS-6 upitniku s obzirom na kategoriju zvanja. Na dimenzijama amotivacije, vanjske regulacije, introjeksijske, identifikacije i intrinzične motivacije nisu dobivene statistički značajne razlike među skupinama različitih zvanja. Dobivena je statistički značajna razlika u integraciji s obzirom na skupine zvanja (tablica 5). Prikladnim post-hoc testiranjem (tablica 6) utvrđene su statistički značajne razlike u integraciji među svim skupinama zvanja. Takvi rezultati govore u prilog djelomičnoj potvrdi hipoteze. Naime, budući da se sudionici razlikuju u integraciji ovisno o stupnju vlastitog zvanja u kendo, možemo zaključiti kako oni sudionici koji su duže izloženi kendo treningu i kendo kulturi, ostvaruju prosječno više rezultate na skali integracije. Budući da je integracija najautonomnija forma ekstrinzične motivacije, ona dijeli mnoge svoje kvalitete s intrinzičnom motivacijom (Ryan i Deci, 2000). Stoga, možemo zaključiti da sudionici učeničkih zvanja u kendo u odnosu na majstorska zvanja imaju manje internalizirane odnosno samoodređene razloge za bavljenje ovom vještinom. Kod

njih se još uvijek pokušava razviti motivacija i pokušavaju razumjeti sve zahtjeve i pravila vještine kao i filozofije kenda.

U okviru kendo filozofije pretpostavljeno je da će postojati statistički značajna razlika među rezultatima na skalama iskrenost-poniznost te emocionalnost među grupama različitih zvanja. Pretpostavljeno je da će viša zvanja ostvarivati više rezultate na skali iskrenosti-poniznosti. Međutim, takvi rezultati nisu dobiveni u istraživanju. Naime, sudionici ovog istraživanja ne razlikuju se u iskrenosti-poniznosti s obzirom na kategoriju zvanja kojoj pripadaju (tablica 7). Razlog što je tomu tako vjerojatno je u činjenici da su osobe koje se bave kendom od početka izloženi takvom sustavu vrijednosti koji promiče izbjegavanje manipulacije drugih, ne kršenje pravila te slične vrijednosti koje su prisutne u kendo kulturi. Stoga, moguće je da osobe čiji se sustav vrijednosti ne podudara s tim jednostavno napuste kendo i ne zadržavaju se u bavljenju tom aktivnošću. Nadalje, pretpostavljeno je kako će kendoke viših zvanja iskazati nižu emocionalnost. Rezultati prikazani u tablici 8 pokazuju da je ovaj dio hipoteze djelomično potvrđen. Kod nižih majstorskih zvanja (1., 2. i 3. dan) zabilježeni su statistički značajno viši rezultati na ljestvici emocionalnosti nego kod ispitanika koji pripadaju u skupinu od 4. do 7. dana. Razlike među ostalim skupinama zvanja nisu pronađene, osim razlike između učeničkih i srednjih i viših majstorskih zvanja koja je blizu statističke značajnosti. To što niža majstorska zvanja postižu veće rezultate na emocionalnosti možemo objasniti time da nositelji tih zvanja najčešće kraće treniraju kendo odnosno kraće su izloženi kendo kontekstu koji promiče kontrolu emocija. Dodatno, važni aspekti u polaganju ispita za 4. i 5. dan su prema Bennettu (2011) čitanje, kontrola i pobjeda nad protivnikom. Kontrola u borbi proizlazi iz visoke razine emocionalne kontrole pa je moguće da je dobivena distinkcija između dvije spomenute kategorije zvanja upravo rezultat kontinuiranog vježbanja i rada na tom aspektu sebe, odnosno vlastitog kenda. Nadalje, ispitana je značajnost razlika među aritmetičkim sredina samoprocjena našeg uzorka i aritmetičkih sredina samoprocjena kanadskih studenata (Lee i Ashton, 2009). Rezultati koji su dobiveni ovom analizom (tablica 9) govore o razlici osobina ličnosti prosječnog kendoke i prosječnog kanadskog studenta. Ono što je zanimljivo jest da su dobivene značajne razlike za gotovo sve osobine na HEXACO upitniku ličnosti. Na dimenziji iskrenost-poniznost dobiveno je da kendoke ostvaruju statistički značajno više rezultate. To bi značilo da kendoke u većoj mjeri izbjegavaju manipuliranje drugih osoba za osobni dobitak, ne dolaze u napast kršiti pravila te ne smatraju da zaslužuju imati visok socijalni status (Lee i Ashton, 2009). Nadalje, na dimenziji emocionalnosti

kendoke su ostvarili statistički značajno niže rezultate od prosječnog studenta što upućuje na manju brigu za fizičke opasnosti u stresnim situacijama te na smanjeni osjećaj povezanosti s drugima. Kada se uzme u obzir prolongirana izloženost kendo kulturi koja promiče izostanak izražavanja emocija, dobiveni nalazi idu u prilog takvom rezultatu. Na dimenziji ekstraverzije sudionici ovog istraživanja ostvarili su statistički značajno niže rezultate u odnosu na studentsku populaciju. Kendoke se manje nego kanadski studenti osjećaju pozitivno glede sebe, manje se pozitivno osjećaju kada vode odnosno obraćaju se grupi ljudi te u manjoj mjeri uživaju u društvenim interakcijama. Kada pogledamo dimenziju ugodnosti (tablica 10), vidimo da ne postoji statistički značajna razlika na ovoj dimenziji između samoizvještajnih mjera kendoka koji su sudjelovali u ovom istraživanju te prosjeka uzorka kanadskih studenata. Potom, na ljestvici savjesnosti utvrđeno je da sudionici ovog istraživanja ostvaruju statistički značajno više rezultate nego referentni kanadski studentski prosjek. Može se reći da kendoke više mare za organizaciju vremena i prostora, da discipliniranije rade na ostvarenju svojih ciljeva, te u većoj mjeri teže točnosti i savršenstvu u svojim zadacima. Naposljetku, na dimenziji otvorenosti kendoke su ostvarili statistički značajno više rezultate od kanadskih studenata što upućuje na to da su više skloni udubiti se u ljepotu umjetnosti i prirode, znatiželjni su u raznim domenama znanja te se zanimaju za neobične ideje i ljude. Budući da je kendo vještina koja nije toliko popularna u europskim i američkim kulturama kao neke srodne budo vještine npr. karate ili judo, osobe koje se uopće uključuju u ovu aktivnost, a potom i ostaju angažirani u njoj, možemo zaista opisati kao osobe zainteresirane za nove i neobične ideje. Kendoke kao populaciju možemo okarakterizirati kao „posebnu“ skupinu ljudi čije bavljenje kendom sa svim svojim normama i vrijednostima nadmašuje bavljenje ostalim slobodnim aktivnostima.

Ususret ideji da je bavljenje kendom neprestana težnja (nedostižnom) idealu očekivano je da će postojati statistički pozitivna povezanost između vlastitih i preferiranih osobina ličnosti idealnog kendoke. U svrhu provjere navedene hipoteze, izračunati su Pearsonovi koeficijenti korelacije između dvije forme HEXACO upitnika. Rezultati upućuju na postojanje statistički značajnih pozitivnih povezanosti na svim dimenzijama između mjera samoprocjene i mjera procjene idealnog kendoke (tablica 10). Dobiveni rezultati svakako govore u prilog potvrdi hipoteze. Dakle, možemo tvrditi da sudionici procjenjuju osobine ličnosti idealnog kendoke sukladno svojim vlastitim osobinama ličnosti. U svakodnevnom bavljenju ovom aktivnošću uvelike je prisutna težnja idealu čemu svjedoči i svrha vježbanja kenda All Japan Kendo Federacije (2000) da se



osobe koje se bave ovom vještinom kroz strog i rigorozan trening trebaju zauvijek baviti kultivacijom sebe. Stoga, svaka osoba koja vježba kendo je od početka svog bavljenja ovom aktivnošću izložena određenom setu pravila, vrijednosti i normi (reiho) koje teže idealu odnosno vlastitoj kultivaciji. Vrlo vjerojatno zbog toga postoji povezanost između vlastitih i preferiranih idealnih osobina ličnosti kendoke.

U ovom području prisutan je kroničan nedostatak istraživanja, stoga nalazi ovog istraživanja predstavljaju iskorak u ovom području i mogu se gledati kao preliminarni nalazi koji čekaju na daljnju potvrdu.

Unatoč pomnom planiranju istraživanja, nakon obrade rezultata važno je napomenuti određene metodološke poteškoće. Jedan dio poteškoća vezan je uz sam uzorak koji je prije svega bio prigodan i sakupljao se tehnikom snježne grude. To je dovelo do izvjesnog nesrazmjera broja sudionika koji pripadaju određenom zvanju. Najkritičniji nesrazmjer dogodio se u skupini 6. i 7. dan zvanja gdje je prikupljeno samo devet sudionika stoga je ta skupina sudionika pripojena skupini 4. i 5. dan. Međutim, iako je u toj skupini nominalno malo sudionika, istovremeno je razmjerno stvarnom broju u populaciji (udio 6. i 7. dan zvanja u ukupnoj dan populaciji u Japanu u 2014. iznosio je 2,3% (prema Bennett, 2015)). Također, problem je što je istraživanje bilo provedeno na engleskom jeziku koji većini sudionika nije bio materinji jezik. Međutim, radi jednostavnosti provedbe i veličine prikupljenog uzorka istraživanje je ipak bilo provedeno isključivo na engleskom jeziku. Konačno, kao jedna od poteškoća može se navesti i činjenica da je istraživanje provedeno u vremenu pandemije kad je većina treninga i turnira bila odgođena i na taj je način moguće da je takva nepovoljna epidemiološka situacija imala utjecaj na motivaciju ispitanika.

Uz to, kao prijedlog za poboljšanje sličnih budućih istraživanja bilo bi ispitivanje ciljnih orijentacija u kendo populaciji. Zanimljiv problem istraživanja mogla bi biti distinkcija između kendoka koje se primarno bave natjecanjima na visokoj razini (europska i svjetska prvenstva) te onih koji nemaju interesa za sudjelovanje u takvim kontekstima, po uzoru na istraživanje Gernigon i Le Bars (2000).

## Zaključak

1. Postoji statistički značajna razlika među skupinama sudionika u samo jednoj dimenziji motivacije – integraciji. Sudionici koji imaju viša zvanja u kendo ostvaruju više rezultate na ljestvici integracije u kontekstu sportske motivacije.
2. Postoje statistički značajne razlike u osobinama ličnosti između kategorija različitih zvanja. Kendoke viših zvanja pokazuju nižu razinu emocionalnosti, dok na ostalim dimenzijama nisu pronađene razlike među skupinama. Kendoke postižu značajno više rezultate u odnosu na populaciju kanadskih studenata na dimenzijama iskrenosti-poniznosti, savjesnosti i otvorenosti, a niže na dimenzijama emocionalnosti i ekstraverzije.
3. Postoji statistički značajna pozitivna povezanost između vlastitih osobina ličnosti i preferiranih osobina ličnosti idealnog kendoke.

## Literatura

- Ashton, M. C. i Lee, K. (2007). Empirical, theoretical, and practical advantages of the HEXACO model of personality structure. *Personality and Social Psychology Review*, 11(2), 150-166.
- Ashton, M. C. i Lee, K. (2008). The prediction of Honesty–Humility-related criteria by the HEXACO and Five-Factor Models of personality. *Journal of Research in Personality*, 42(5), 1216-1228.
- Ashton, M. C. i Lee, K. (2009). The HEXACO-60: A short measure of the major dimensions of personality. *Journal of Personality Assessment*, 91(4), 340-345.
- Ashton, M. C., Lee, K. i de Vries, R. E. (2014). The HEXACO Honesty-Humility, Agreeableness, and Emotionality Factors: A review of research and theory. *Personality and Social Psychology Review*, 18, 139-152.
- Bennett, A. (2011). The great wall of four and five. *Kendo World*, 6.1.
- Bennett, A. (2015). *Kendo: Culture of the Sword*. California, USA: University of California Press.
- Bennett, A. (2018). *Japan The Ultimate Samurai Guide*. Tuttle publishing.
- Cox, R. H. (1998). *Psihologija sporta - Koncepti i primjene*. Jastrebarsko: Naklada Slap.
- Croom, A. M. (2014). Embodying martial arts for mental health: Cultivating psychological well-being with martial arts practice. *Archives of Budo Science of Martial Arts and Extreme Sports*, 10, 53–64.
- Deci, E. L. (1971). Effects of externally mediated rewards on intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 18(1), 105–115.
- Deci, E. L., i Ryan, R. M. (1985). The general causality orientation scale: Self-determination in personality. *Journal of research in personality*, 19, 109-134.
- Deci, E. L., i Ryan, R. M. (2012). *Self-determination theory*. In P. A. M. Van Lange, A. W. Kruglanski, & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of theories of social psychology* (str. 416–436).
- De Vries, R. E., De Vries, A., De Hoogh, A. H. B., & Feij, J. A. (2009). More than the Big Five: Egoism and the HEXACO model of Personality. *European Journal of Personality*, 23, 635-654.
- Drenovac, M. (2007). *Sportska psihologija*. Osijek: Filozofski fakultet.

- Dumić, M. (2016). *A phenomenological research of the motivational factors of kendo practitioners in Serbia*. University of Jyväskylä.
- Gernigon C. i Le Bars H.(2000). Achievement goals in aikido and judo: a comparative study among beginner and experienced practitioners. *Journal of Applied Sport Psychology* 12(2), 168-179.
- Jarvis, M. (2006). *Sport Psychology*. London: Routledge..
- Larsen, R. J. i Buss, D.M. (2008). *Psihologija ličnosti*. Jastrebarsko: Naklada Slap.
- Lee, K. i Ashton, M. (2004). Psychometric Properties of the HEXACO Personality Inventory. *Multivariate Behavioral Research*, 39(2), 329-358.
- Lee, K. i Ashton, M. (2009)., The HEXACO personality inventory – revised, preuzeto 15.6.2021. s <https://hexaco.org/>
- Mallett, C. J., Kawabata, M., Newcombe, P., Otero-Forero, A., & Jackson, S. (2007). Sport Motivation Scale-6 (SMS-6): A revised six-factor sport motivation scale. *Psychology of Sport and Exercise*, 8, 600–614.
- Pelletier, L. G., Fortier, M. S., Vallerand, R. J., Tuson, K. M., Briere, N. M., & Blais, M. R. (1995). Toward a new measure of intrinsic motivation, extrinsic motivation, and amotivation in sports: The Sport Motivation Scale (SMS). *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 17, 35-35.
- Ryan, R. M i Deci, E. L. (2000). Intrinsic and extrinsic motivations: Class definitions and new directions. *Contemporary Educational Psychology*, 25, 54-67.
- Sato, T. (2011). *Soul, sword, and body: A phenomenological investigation of kenshi's experience of kendo* (Unpublished doctoral dissertation). University of Tennessee, Knoxville.
- Sylvester, K. (2015). *Negotiating kendo capital and gendered identity in a Japanese sports university kendo club* (Neobjavljena doktorska di). Victoria University, Melbourne, Australia.
- Vallerand, R. J. i Pelletier, L. G (2008). Reflections on Self-determination theory. *Canadian psychology*, 49, 257-262.