

UNIVERZA V LJUBLJANI  
FAKULTETA ZA ŠPORT

# **DIPLOMSKA NALOGA**

JASMINA KEBER

Ljubljana, 2014



UNIVERZA V LJUBLJANI  
FAKULTETA ZA ŠPORT

Športno treniranje  
Tenis

**PRIMERJAVA MOTIVACIJE PRI TRENINGU TENISAČEV  
MED REKREATIVCI IN TEKMOVALCI V STAROSTI OD 10  
DO 14 LET**

DIPLOMSKA NALOGA

MENTOR

izr. prof. dr. Aleš Filipčič

SOMENTOR

prof. dr. Matej Tušak

RECENZENT

izr. prof. dr. Miran Kondrič

KONZULTANT

prof. dr. Otmar Kugovnik

Avtorica dela

JASMINA KEBER

Ljubljana, 2014

## ZAHVALA

Moja zahvala gre prof. dr. Alešu Filipčiču za strokovno pomoč in svetovanje pri izdelavi diplomske naloge ter za vso pomoč pri predmetu tenis v času študija na Fakulteti za šport. Zahvaliti se želim tudi prof. dr. Mateju Tušku za svetovanje in nasvete pri izdelavi diplomske naloge.

Prav tako se želim za podporo zahvaliti družini, pri čemer gre posebna zahvala moji mami Mariji, ki mi je vedno stala ob strani in mi nudila vso podporo tako pri tenisu kot tudi med študijem.

Hkrati pa gre posebna zahvala mojemu trenerju tenisa Dušanu Dabiću, ki me je spremljal od prvih teniških ur naprej, me naučil teniških udarcev in mi predal iskreno veselje do teniške igre.

**Ključne besede:** tenis, motivacija, rekreativci, tekmovalci, trener

## **PRIMERJAVA MOTIVACIJE PRI TRENINGU TENISAČEV MED REKREATIVCI IN TEKMOVALCI V STAROSTI OD 10 DO 14 LET**

**Jasmina Keber**

**Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport, 2014**

**Športno treniranje, Tenis**

**število strani: 74**

**število tabel: 3**

**število grafov: 3**

**število slik: 4**

**število virov: 26**

### **IZVLEČEK:**

V diplomski nalogi je bila opravljena primerjava motivacije pri treningu teniških tekmovalcev in rekreativcev v starosti od 10 do 14 let. Cilj diplomske naloge je bil ugotoviti, kateri motivacijski dejavniki otroke najbolj in kateri najmanj motivirajo pri treningu, hkrati pa ugotoviti vzrok in pobudnika za začetek ukvarjanja s tenisom.

Teoretični del diplomske naloge je bil namenjen predstavitvi splošnih psiholoških pojmov, pri čemer je bil poseben poudarek dan pojmu motivacije kot glavni temi raziskovanja. V tem delu naloge je bil predstavljen tudi tenis kot športna panoga, s katero se ta diplomska naloga ukvarja, poseben poudarek pa je bil dan motivaciji pri tenisu.

Drugi del diplomske naloge pa je bil namenjen raziskovalnemu delu. V vzorec je bilo vključenih 125 mladih igralk in igralcev tenisa iz desetih geografsko oddaljenih klubov širom Slovenije, od tega 60 tekmovalcev in 65 rekreativcev s skupno povprečno starostjo 12,1 let. Za raziskavo je bil uporabljen anketni vprašalnik, pri katerem so igralci večinoma s številčnimi ocenami ocenjevali različne motivacijske dejavnike. Rezultati so bili analizirani s pomočjo standardnih statističnih parametrov (srednja vrednost), pokazali pa so, da med tekmovalci in rekreativci obstajajo opazne razlike v motivacijskem obnašanju pri treningu.

**Key words:** tennis, motivation, professional players, recreational players, tennis coach

## TRAINING MOTIVATION COMPARISON BETWEEN PROFESSIONAL AND RECREATIONAL TENNIS PLAYERS IN THE AGES OF 10 TO 14 YEARS

**Jasmina Keber**

**The University of Ljubljana, Faculty of sport, 2014**

**Sport training, Tennis**

**number of pages: 74**

**number of tables: 3**

**number of graphs: 3**

**number of figures: 4**

**number of sources: 26**

### **ABSTRACT:**

This thesis is based on the comparison of motivation at training between tennis competitors and non-competitors of the age group of 10 to 14 years. The main goal of the thesis was to establish which motivational factors motivate children at training the most and which the least; another goal was to discover the key reason and the key person that influenced their entrance into tennis training process the most.

Theoretical part of the thesis is aimed at presenting general psychological concepts with special emphasis on motivation as the basic research subject. This part of the thesis also focuses on tennis as a sports game and motivation of tennis players as the main research subject of this thesis.

Main part of the thesis is based on analytical research. Representative sample consisted of 125 young tennis players of both sexes from ten geographically dispersed Slovenian clubs, of whom 60 players were defined as competitors and 65 players were defined as non-competitors. The average age of players surveyed was 12,1 years. In order to facilitate the research, a questionnaire was used, with children using mainly numerical grades to grade different motivational factors of the tennis training process. Results, which were analyzed by using standard statistical parameters (mean value), pointed out to considerable differences in motivational behavior between competitors and non-competitors of the analyzed age group.

# KAZALO

1	UVOD .....	9
1.1	OSEBNOST .....	10
1.1.1	Teoretična izhodišča, struktura in dejavniki osebnosti.....	10
1.1.2	Osebnost in psihološki profil športnika .....	11
1.1.3	Samopodoba - teoretična izhodišča in funkcije.....	13
1.1.4	Vpliv športa na samopodobo otroka .....	15
1.1.5	Samopodoba športnika v individualnih in v ekipnih panogah .....	16
1.1.6	Samopodoba športnika na različnih ravneh športa .....	17
1.2	MOTIVACIJA .....	18
1.2.1	Pojem motivacije in motiva.....	18
1.2.2	Teorije motivacije .....	19
1.2.3	Motivacija in šport.....	21
1.2.4	Storilnostna motivacija .....	23
1.2.5	Notranja in zunanja motivacija.....	26
1.2.6	Individualna in socialna motivacija .....	29
1.2.7	Tehnike motiviranja in pomen ciljev ter želja .....	30
1.2.8	Motivacija, osebnostne lastnosti in športna identiteta.....	32
1.3	ZNAČILNOSTI TENIŠKE IGRE Z VIDIKA MOTIVACIJE.....	34
1.3.1	Osnovne značilnosti tenisa.....	34
1.3.2	Učenje tenisa.....	35
1.4	POMEN IN VPLIV OŽJE DRUŽBE ŠPORTNIKA NA NJEGOVO MOTIVACIJO .....	39
1.4.1	Starši in družina .....	39
1.4.2	Trener .....	43
1.4.3	Družba športnika.....	47
1.5	PREDMET, PROBLEM IN NAMEN DELA.....	50
1.6	CILJI IN HIPOTEZE .....	51
1.6.1	Cilji.....	51
1.6.2	Hipoteze .....	51
2	METODA DELA .....	52
2.1	PREIZKUŠANCI .....	52
2.2	PRIPOMOČKI .....	52
2.3	POSTOPEK.....	52

3	REZULTATI IN RAZPRAVA.....	54
3.1	PRIMERJAVA VZROKA IN POBUDNIKA ZA ZAČETEK UKVARJANJA S TENISOM MED TEKMOVALCI IN REKREATIVCI .....	54
3.1.1	Primerjava vzroka za začetek ukvarjanja s tenisom .....	54
3.1.2	Primerjava osebe, ki je dala pobudo za začetek ukvarjanja s tenisom .....	55
3.2	PRIMERJAVA GLAVNIH MOTIVACIJSKIH DEJAVNIKOV IN MOTIVACIJSKIH PODDEJAVNIKOV MED TEKMOVALCI IN REKREATIVCI .....	57
3.2.1	Primerjava glavnih motivacijskih dejavnikov med tekmovalci in rekreativci .....	57
3.2.2	Primerjava motivacijskih poddejavnikov med tekmovalci in rekreativci .....	62
4	SKLEP .....	66
5	VIRI .....	69
6	PRILOGE .....	71
6.1	ANKETNI VPRAŠALNIK: Kaj vpliva na tvojo motivacijo med treningom tenisa? .....	71



# 1 UVOD

Tenis je izjemno priljubljena športna panoga, gledana in igrana po celem svetu. Vsak posameznik – ne glede na starost, rekreativne ali tekmovalne namene – lahko v teniški igri prepozna svoje interese. Mnogi tenis igrajo le za druženje in za ohranjanje vitalnosti, drugi se z njim ukvarjajo bolj resno in se želijo preizkusiti tudi v tekmovalnem tenisu. Pomembno pa je le, da se uživa v igri, ne glede na njen namen.

Tenis predstavlja individualno športno panogo, pri kateri ni neposrednega stika s tekmečem. Smisel igre je žogico udariti iz svojega polja v tekmečevo polje tako, da bo tekmelec naredil napako ali žogice preprosto ne bo mogel vrniti. Cilj teniške igre je v čim krajšem času doseči točko, zato se v današnjih časih število izmenjav žogic bistveno zmanjšuje. Športnik sam odloča o svojih dejanjih in ravnanjih, zato morajo biti teniški igralci izjemno psihično močni. Ker je hitrost žogice zelo hitra, čas izmenjav žogic pa zelo kratek, je športnik pod nenehnim pritiskom. Tudi način štetja to potrjuje, saj je štetje predpisano tako, da se vsaka igra (game) začne šteti z ničle in tudi visoko vodstvo v nizu še ne pomeni »skorajšnje« zmage.

Ko gledamo teniške igralce na televizijskem ekranu, se gledalcem povečuje motivacija po igranju tenisa, po uživanju v tako zanimivi igri. Posebej pri otrocih se mnogokrat pojavi želja posnemanja idolov v smislu »igrati tako kot Roger Federer ali Rafael Nadal«. Igra, ki na prvi pogled deluje tako zabavno in enostavno, se kasneje izkaže za zelo zahtevno, saj je pri njej potrebno izkazati veliko potrpljenja in vztrajnosti. Tehnično je zelo zahtevna, ker igralcu preprosto ne dopusti, da bi že takoj pri prvem poizkusu lahko igral odličen tenis. Kako vztrajen je pri tem, je v veliki meri odvisno od vsakega posameznika posebej, od lastne osebnosti in želje po igranju tenisa. Malo drugače je pri otrocih, ki se že zelo zgodaj začnejo ukvarjati s tenisom. Velik vpliv nanje imajo namreč mnogi dejavniki, kot so npr. starši, soigralci, trener, otrokova družba ipd., saj otroci še nimajo razvite svoje lastne osebnosti in samopodobe. Le-ta igra pomembno vlogo pri otrokovem udejstvovanju in vztrajanju pri tenisu.

Kot ena izmed številnih trenerk oz. trenerjev tenisa v Sloveniji pogosto opazim, da so nekateri igralci popolnoma motivirani, drugi pa ne. Pri svojem delu sem se vedno trudila razumeti, zakaj je temu tako – kdo ali kaj vpliva na motivacijo otrok, morda športniki sami, zunanji dejavniki, tekmovanja, morda pa preprosto dobra igra na tekmi. Poleg tega me je vedno zanimalo, kako potem otroke motivirati v smislu, da bi v tenisu videli neko možnost razvoja.

Cilj moje diplomske naloge je ugotoviti, kaj pravzaprav teniške igralce motivira pri treningu, zakaj se trudijo in za kaj delajo. Zanima me, kaj jih najbolj in kaj najmanj motivira, kateri dejavnik je tisti, ki jim je najbolj pomemben, in kateri tisti, za katerega jim je v bistvu popolnoma vseeno.

## 1.1 OSEBNOST

### 1.1.1 Teoretična izhodišča, struktura in dejavniki osebnosti

Osebnost se v psihologiji razume kot celostni vzorec relativno trajnih in edinstvenih značilnosti in lastnosti, ki vsakega posameznika razlikuje od drugega. Zajema notranje (duševne) in zunanje (organske, telesne, vedenjske) vidike človekovega delovanja. Osebnost je tisto, ki določa, kako se različni ljudje različno odzovejo na isto situacijo ter isti ljudje podobno odzovejo na različno situacijo. Ker je zelo kompleksna, jo je najbolje obravnavati kot celoto duševnih, telesnih in vedenjskih značilnosti, skozi katere se vsak posameznik doživlja. Tako nam osebnost predstavlja človekov značilni telesni videz in njegovo obnašanje, hkrati pa tudi njegovo individualnost, motivacijo, čustva, vrednote in misli (Tušak, 2003).

Osebnost je sestavljena iz treh opredeljenih značilnosti: celovitost, edinstvenost in doslednost. Celovitost osebnosti pomeni, da vsak posameznik doživlja samega sebe kot celoto ter tudi navzen deluje enoten in celoten. Posameznega človeka ne ocenjujemo po vseh njegovih lastnosti, temveč ga gledamo kot celoto. Edinstvenost osebnosti pomeni, da je vsak posameznik edinstven oz. individualen, se vede različno in okolico doživlja na svoj način. Doslednost osebnosti pa pomeni, da se vsak posameznik kot osebnost vede dosledno, ne glede na okolico, ki se nenehno spreminja. Svoje lastnosti bo izkazoval bolj ali manj v vseh situacijah, postopkih in dejavnostih (Žagar, 2009).

Pri opredelitvi osebnosti igra zelo pomembno vlogo struktura osebnosti. Osebnost se skozi čas spreminja, vendar se ohranjajo določene značilne poteze, po katerih je možno določene osebnosti prepoznati še po dolgem času. Te poteze, ki so relativno trajne in stabilne, imenujemo osebnostne lastnosti oz. poteze. Strukturo osebnosti je smiselno razvrstiti v nekaj glavnih skupin (Tušak, 1999):

1. Temperament (način in kakovost obnašanja).
2. Značaj (moralne značilnosti vedenja).
3. Dinamične poteze (motivacijske značilnosti, motivi, želje ipd.).
4. Sposobnosti (zmožnosti, spretnosti, dispozicije za dosežek).
5. Telesna konstitucija (telesne značilnosti).

Osebnost človeka je navznoter še bolj podrobno razčlenjena in strukturirana (Žagar, 2009). Vse naštetе skupine se lahko zato porazdelijo v še manjše podkategorije, saj obstaja veliko več osebnostnih lastnosti.

Vsak posameznik se rodi kot neoblikovana in nerazvita osebnost. Struktura in delovanje osebnosti se razvijajo pod vplivom različnih dejavnikov, ki jih psihologija opredeljuje v tri velike skupine (Musak, 1982):

- biološki dejavniki osebnosti: se razdelijo na dedne in biološke dejavnike. Dednost ali genotip je dejavnik, ki določa zgornjo in spodnjo mejo za razvoj neke lastnosti (Žagar, 2009). Pod biološke dejavnike pa se štejejo bioritem in nevrofiziološki temelji osebnosti.
- okolje: Dejavnik okolje obsega vse vplive in dražljaje, ki dejujejo na posameznika v določeni situaciji. Dejavnik okolje se razdeli na predrojstveno, obrojstveno in porojstveno okolje (Žagar, 2009), okolje po rojstvu pa še naprej na fizikalno in socialno okolje. Pod socialno okolje štejemo vse ljudi, ki so v neposrednem stiku s posameznikom, kot so npr. starši, prijatelji, učitelji in trenerji. Zunanje okolje na posameznika deluje že pred rojstvom (Musak, 1982). T. i. efektivno okolje pa je okolje, ki neposredno vpliva na otroka in je del celotnega okolja, ki obdaja posameznika in se imenuje objektivno okolje (Žagar, 2009). Pri vseh omenjenih okoljih imata družina in šola velik pomen pri oblikovanju otrokove osebnosti. Družina vpliva na otroka predvsem v zgodnjih otroških letih, ko otrok pridobi občutek varnosti in ljubljenosti s strani staršev, šola pa pri kasnejšem socialnem razvoju otroka, saj vstopi v novo okolje z novimi zahtevami in novimi odnosi.
- samodejavnost: pomeni človekovo lastno dejavnost. Vsak posameznik mora k svojemu razvoju osebnosti prispevati svojo dejavnost, saj dednost in okolje ne moreta sama vplivati na razvoj le-te. Posameznikova osebnost se bo oblikovala z delovanjem vseh treh dejavnikov (Žagar, 2009).

Osebnost je vključena v življenjsko dinamiko posameznika in je pod vplivom različnih gibal oz. motivov. Ti motivi so seveda zelo zapleteni in nedvomno vplivajo na našo osebnost. T. i. instinkti so vrojeni motivi in značilni za vse ljudi. Pojavljajo pa se tudi drugi motivi, ki so po vsej verjetnosti še bolj zapleteni in se razvijajo kot posledica kulturnih vplivov, učenja in tudi individualnih izkušenj. Proučevanje motivacije ima povsem temeljni pomen. Musak (1993) pravi, da »motivi spravljajo v tek vso našo osebnost, vse naše delovanje. Dimenzije in poteze niso nazadnje nič drugega kot stabilni načini uresničevanja naših ciljev in motivov« (str. 229). Motivov, ki vplivajo na nas, je zelo veliko. Razdelimo jih na šibkejše in močnejše motive.

### **1.1.2 Osebnost in psihološki profil športnika**

Osebnost športnika igra zelo veliko vlogo pri uresničevanju ciljev in želja vsakega posameznika. Vsak športnik v sebi združuje nekaj vlog. Začne se s spolno vlogo, nadaljuje z vlogo družinskega člana, celim nizom socialnih in družbenih vlog, ter se konča z vlogo športnika. Na vsako izmed naštetih vlog je potrebno dodati tudi športnikova lastna pričakovanja ter pričakovanja družbe in širše okolice. Še posebej

širša okolica – vključno z navijači – ima zelo pomemben vpliv na športnika (Tušak, 2003).

Za sistematično razumevanje osebnosti je posebej pomembno opredeliti osebnostne poteze, ki jih lahko definiramo kot konsistentne vzorce razmišljanja, občutkov ali dejanj, ki ljudi med seboj razlikujejo (Kajtana in Tušak, 2004). Lazarević (1987, v Tušak, 2003) je v svoji raziskavi ugotovil pomembne osebnostne poteze, ki determinirajo športno uspešnost. Ena izmed njih je emocionalna kontrola, ki je hkrati izjemnega pomena pri športni aktivnosti. Vsako športno tekmovanje ali trening spremljajo določeni pritiski, s katerimi se morajo športniki soočiti in se jim prilagajati. S tem izražajo zrelost, samokontrolo, optimizem, mirnost ter visoko frustracijsko toleranco. Tudi ekstravertnost igra pri osebnostnih potezah pomembno vlogo. Značilni ekstravertisti so odprti, neinhibirani, z lahkoto se vključijo v skupino, so komunikativni, impulzivni ter kontrolirajo agresivnost, kar je pri individualnih športih izrednega pomena. Pri ekipnih športnih panogah je izjemnega pomena sociabilnost, ki se kaže s toplino, pozornostjo do drugih, s prilagajanjem in kooperativnostjo. Pomembne osebnostne poteze za športnikovo uspešnost so tudi dominantnost, integrativne funkcije, mentalna ostrina ter orientacija na dosežke (Tušak, 2003).

V zvezi z ugotavljanjem športnikove osebnosti so bile opravljene številne raziskave, v katere so bili vključeni nešportniki, rekreativci, tekmovalci (športniki, ki se redno ukvarjajo s športno aktivnostjo) ter vrhunski športniki. Lazarević in Havelka (1981, v Tušak, 2003) sta ugotovila, da je dve tretjini vrhunskih športnikov nadpovprečno inteligentnih, da imajo športniki v primerjavi z nešportniki močnejši ego, bolj izraženo moškost in praktičnost, so bolj prilagodljivi, veseli, sproščeni in bolj zaupajo vase. Se pa obenem počutijo bolj odvisni od skupine kot nešportniki.

Vsakemu športniku se lahko določi specifičen psihološki profil, ne glede na njegovo športno dejavnost, ki predstavlja specifično športno aktivnost, za katero so potrebne določene osebnostne značilnosti. Specifičen psihološki profil športnika lahko opredelimo s pomočjo njegovih posebnosti v primerjavi z nešportniki. Športniki so v primerjavi z nešportniki praviloma (Tušak, 2003):

- bolj ekstravertirani oz. bolj odprti navzen, lažje komunicirajo z okoljem;
- izkazujejo višjo potrebo po storilnosti;
- imajo boljše psihično stabilnost;
- izkazujejo večjo agresivnost;
- imajo boljše emocionalno samokontrolo in izkazujejo boljše čustveno stabilnost;
- manj anksiozni;
- imajo več samozaupanja in izkazujejo več zaupanja vase;
- bolj dominantni;
- in izražajo večjo stopnjo odgovornosti.

Psihološki profil športnika se razlikuje tudi glede na športno panogo, katere lahko razdelimo na ekipne in individualne športne panoge. Pri športnikih, ki prihajajo iz individualnih športnih panog, je moč ugotoviti, da so bolj dominantni, imajo večjo težnjo po individualnosti, sebičnosti, so bolj vztrajni, imajo večjo sposobnost samokontrole in samomotivacije ter samoodgovornosti (Tušak, 2003).

### **1.1.3 Samopodoba - teoretična izhodišča in funkcije**

Samopodoba predstavlja jedrni del osebnosti, ki jo lahko definiramo kot doživljanje in razumevanje samega sebe. Razumemo jo kot množico odnosov, ki jo posameznik že od rojstva zavestno ali nezavestno vzpostavlja do samega sebe. Je pomemben del človekove osebnosti v vsakem obdobju in situaciji življenja (Kobal, 2000). Z leti postaja samopodoba posameznika vse obsežnejša in popolnejša, saj vedno znova prejema nove informacije o sebi (Ferbežer, 2008). Težko jo je proučevati iz vseh vidikov kot celoto, lahko jo pa raziskujemo iz različnih zornih kotov v takšni ali drugačni socialni situaciji (Tušak in Faganel, 2004).

Samopodoba je organizirana celota lastnosti, potez, občutij, podob, stališč, sposobnosti in drugih psihičnih vsebin (Kobal, 2004). Sestavljena je iz pozitivnega in negativnega doživljanja samega sebe, vendar načeloma prevladuje le ena izmed njih – pozitivna ali negativna samopodoba. Pozitivna samopodoba predstavlja neizčrpen vir za udejanjanje različnih nalog in ciljev (Tušak in Faganel, 2004). Otrok iz svojega okolja prejme veliko povratnih informacij, katere so zelo pomembne pri oblikovanju njegove samopodobe. Otrok z nizko samopodobo sebe in druge opisuje negativno, saj hitro podleže vplivom drugih in jih posnema. Ko trenerji ali učitelji naletijo na otroka z negativno samopodobo, ne smejo narediti napake, da bi ga cel čas hvalili, tudi takrat, ko se vede nepravilno (Žibert, 2011). V času odraslosti je samopodoba konstantna, lahko pa zaradi določenih vzrokov prihaja do spreminjanja samopodobe v pozitivno ali negativno smer (Tušak in Faganel, 2004).

Samopodoba otroka se razvija postopoma v času otroštva, ko je otrok dovzet za ocene ostalih o sebi. Na začetku razvoja je zelo enostavna, nestabilna in niha glede na trenutne okoliščine, saj otrok okolje ocenjuje kot črno-belo, lepo-grdo, brez različnih zornih kotov ter vpliva okolja. Šele po osmem letu starosti otrok razvije hierarhično oblikovanje svoje samopodobe ter začne v socialne primerjave vključevati samovrednotenje. Na oblikovanje otrokove samopodobe ima socialno okolje zelo velik vpliv, in sicer na trenutne okoliščine, v katerih se otrok nahaja (šola, dom, trening), na socialno okolje, ki te okoliščine opredeljuje (vrstniki, šola, družina) in na časovno obdobje, v katerem živi. Ko otrok vstopi v šolo, se le-ta razširi, ker se lahko primerja z drugimi otroki in dobi povratno informacijo od učiteljev in trenerjev, obenem pa se socialni vplivi kažejo tudi na področju otrokovih spretnosti in sposobnosti. V tem obdobju imajo starši največji vpliv na otrokovo splošno

samopodobo, učitelji na šolsko samopodobo ter trenerji na športno samopodobo. Ravno zato je zelo pomembno, da le-te pozitivno vplivajo na samopodobo otroka. Z ustreznimi metodami lahko učitelji, starši in trenerji občutno pripomorejo k zvišanju samopodobe na področju varnosti (fizične in čustvene), identiteti (individualnost), pripadnosti (prilagajanje), kompetentnosti (sposobnosti) in poslanstva ter otroke z razvijanjem samospoštovanja pripravijo na sodelovanje v današnji družbi (Žibert, 2011).

Samopodoba se razdeli na pet hierarhično urejenih in medsebojno odvisnih področij (Žibert, 2011):

- Varnost: Je temelj, na katerem se gradijo drugi deli samopodobe (Ferbežer, 2008). Poznamo dve vrsti, in sicer fizično in čustveno varnost. »Fizična varnost pomeni potrebo po občutku nadzora nad samim seboj v nekem fizičnem okolju« (Žibert, 2011). Otrok se mora v svojem okolju počutiti varnega, da lahko razvije dobro predstavo o sebi. Varnost otroka se začne doma, zato imajo starši velik vpliv na otrokovo fizično varnost. Nadaljuje se v šoli in na treningu, kjer je izrednega pomena, da otrok dobi občutek, da je učitelju ali trenerju pomemben in da mu ni vseeno zanj. »Čustvena varnost je stanje, v katerem otroka ni strah, da bo čustveno pretepen, zastraševan ali poniževan« (Žibert, 2011, str. 17). Otroka je v osnovi strah vseh novih nalog, saj mora izpolniti pričakovanja staršev, učiteljev in trenerjev. Le-ti mu morajo pomagati premagovati ovire, odstraniti strahove in negotovosti ter s tem uspešno rešiti novo nalogo. Tako bo otrok občutil čustveno varnost.
- Identiteta: Vsak otrok išče lastno identiteto oz. samega sebe, izraža željo po enkratnosti, posebnosti in različnosti do drugih. Pri iskanju lastne identitete lahko omenimo tudi individualnost, ki vključuje pridobivanje znanja o samemu sebi ter vsebuje resničen osebni opis glede na funkcijo, lastnosti in psihične značilnosti otroka. Otrok samega sebe sprejme le takrat, ko ima močno individualnost. V nasprotnem primeru ima šibek smisel za sebičnost ter ne občuti vrednosti in ustreznosti pohvale (Ferbežer, 2008).
- Pripadnost: Je skupaj z občutkom vključenosti osnova pri oblikovanju samopodobe. Pomeni željo otrok po prijateljstvu z vrstniki in pomembnosti v skupini oz. družbi. Na začetku otrokovega odraščanja le-ta v svoj krog odnosov sprejme starše, nato začne vključevati tudi druge otroke, vendar za to potrebuje določene sposobnosti. Te sposobnosti starši oz. odrasle osebe pri otrocih razvijejo tako, da jih naučijo neodvisnosti, obenem pa jih morajo naučiti povezanosti z drugimi otroki (Žibert, 2011).
- Kompetentnost: Kompetentnost oz. sposobnost je občutek, ki otroka krepi na podlagi uspeha in nadarjenosti v stvareh, za katere velja, da so pomembne in koristne. Na otrokovo motivacijo pri učenju najbolj vpliva prepričanje v lastne sposobnosti. Otrok, ki je prepričan v svoje sposobnosti, lažje sledi življenjskim ciljem, katere si je zadal. Ko pride do ovire oz. neuspeha, ga bo premagal in ne bo odnehal, zato tudi velja, da takšni otroci načeloma dosežejo zastavljen cilj (Žibert, 2011 in Ferbežer, 2008).

- Poslanstvo: Je občutek smiselnosti življenja in je sestavljen iz ciljev ter motivacije za življenje. Otrok s smislom za življenjski cilj se zaveda, da ima življenje določen pomen, da se je vredno potruditi za zastavljene cilje in da mora prevzeti odgovornost za svoja dejanja. Ima jasno zastavljen cilj in vizijo, kateri ga bodo vodili po pravi poti do življenjskega cilja. Pri iskanju smisla življenja in prave smeri morajo starši, učitelji in trenerji otrokom pomagati, saj bodo le tako lahko razvili ambicije in dobro počutje.

Samopodoba vpliva na naše obnašanje, zavestno kot tudi nezavestno, mnogokrat tudi proti naši volji. Različni raziskovalci tega področja menijo, da ima samopodoba menedžersko, motivacijsko in intergrativno funkcijo. Tušak in Faganel (2004) opredeljujejo tri glavne funkcije samopodobe, in sicer:

- klasifikacijo, ki nam omogoča, da v neki situaciji avtomatično izberemo tisti izziv, ki se najbolje sklada z našim pojmom sebe. Ta nam olajša vsakdanjo socialno interakcijo;
- samooceno, ki je temelj za naše odločitve v prihodnosti, ter
- selektivnost zaznavanja, ki pomeni, da zaznavamo le tisto, kar je v skladu z našim pojmom sebe, ostalo pa zanemarimo.

#### **1.1.4 Vpliv športa na samopodobo otroka**

Športna aktivnost je sestavni del otrokovega življenja, ki vpliva na celovito ravnovesje otroka in uravnoveša njegovo večrazsežnostno naravo z vsakdanjimi napori ter obveznostmi (Tušak in Faganel, 2004). Ker na samopodobo športnika vplivajo izkušnje, pridobljene iz socialnega okolja, je potrebno športni aktivnosti pripisati poseben pomen za oblikovanje samopodobe.

Razvoj otrokove samopodobe mora imeti prednost v športnikovem življenju. Bolj stabilna bo samopodoba športnika, bolje se bo lahko soočal z zmago ali porazom, uspehom ali neuspehom, lažje bo postal bolj samovesten in zaupal vase (Baumann, 1993).

Športna aktivnost v večini primerov pozitivno vpliva na otrokovo osebnost, saj mu omogoča izgradnjo zaupanja v svoje fizične in socialne spretnosti (Tušak in Faganel, 2004). Trenerji in vzgojitelji morajo otroku omogočiti doživetje pozitivne izkušnje ter hkrati izključiti stresne faktorje, ki ovirajo le-te. Obenem pa ga morajo naučiti, da ni pomembna le zmaga, ampak tudi uresničitev realno zastavljenih ciljev. Cilj športnikovega udejstvovanja je, da izbrana športna aktivnosti izboljša otrokovo mnenje o sebi, tako da se bo otrok zaradi tega še naprej ukvarjal s športom. Tako bo začutil tudi druge prednosti v povezavi s športno aktivnostjo, obenem pa mu bo pri športu pridobljena pozitivna samopodoba pomagala tudi pri vsakdanjem življenju, kot npr. pri študiju ali na poklicni poti.

Seveda pa se lahko pojavi tudi negativen vpliv športa na otrokovo samopodobo. V večini primerov se to zgodi zaradi nenehnega zaznavanja otroka, da ni zmožen doseči vnaprej zastavljenega cilja, pri čemer je razlog za neuspeh v lastnih dejanjih. S tem mu športna aktivnost ne daje dovolj pozitivnih izkušenj in tako otrokovo pozitivno mnenje o sebi sčasoma izginja. Razvije se negativna samopodoba, ki temelji na nezaupanju do samega sebe. Tudi nezdravo in problematično vodenje v vrhunski šport lahko hitro negativno vpliva na otroka (Tušak in Faganel, 2004).

Številne raziskave kažejo, da se pomen izvora informacij za ocenjevanje fizične kompetentnosti spreminja glede na starost otroka. Čeprav mlajši otroci (8 do 9 let) že vstopijo v socialno okolje, nanje vseeno bolj vpliva izid tekme in povratna informacija pomembnih odraslih, kot so npr. starši ali trener. Šele kasneje (10 do 14 let) dajejo otroci večji pomen socialni primerjavi z vrstniki in njihovim ocenam, saj se takrat bolj zavedajo svojih fizičnih sposobnosti (Tušak in Faganel, 2004).

Tušak in Faganel (2004) menita, da ima samopodoba motivacijski vpliv na vedenje. Osnovna motivacijska elementa, ki sta povezana s samopodobo, sta samovzdrževanje in samozviševanje. Vsak otrok si določeno izkušnjo razlaga na način, ki je konsistenten z njegovim prepričanjem o sebi. Otrok z visoko samopodobo se ob uspehu zaveda, da je dober v tem, kar počne, in da bo takšen uspeh lahko ponovil. Zaveda se, da je odgovoren za vsa svoja dejanja. Ko doživi neuspeh, pa se obenem zaveda, da je to le trenutna ovira, katero bo poskušal v prihodnosti premagati. Zaveda se, da to nima nikakršne povezave s pomanjkanjem njegovih sposobnosti in da je potrebno vložiti več truda in napora. Otrok z nizko samopodobo pa uspeh razlaga s srečo ali pa, kot da to ni nič posebnega, da bi to lahko uspelo vsakomur. Če pa se pojavi neuspeh, samega sebe vidi kot nesposobnega in ne dovolj močnega.

### **1.1.5 Samopodoba športnika v individualnih in v ekipnih panogah**

Vsaka športna panoga ima poseben vpliv na oblikovanje otrokove samopodobe, zato jih je smiselno razdeliti na individualne in na ekipne športne panoge. Otroci, ki se ukvarjajo z individualnimi športi, se lahko zanašajo le nase, zato so bolj dominantni, individualni, sebični, vztrajni, imajo večjo samozavest ter visoko raven samospoštovanja, kar jih pripelje do zastavljenega cilja. Številne raziskave kažejo, da so manj samokritični od otrok, ki se ukvarjajo z ekipnimi športnimi panogami, ter poskušajo ustvariti boljši vtis na druge. Odvisni so sami od sebe, kar pomeni, da se ne morejo skrivati za drugimi soigralci in morajo sami prevzeti odgovornost za uspeh ali neuspeh. Ker je za individualni šport potrebna visoka motivacija, so otroci bolj samomotivirani, vztrajni, znajo se kontrolirati in imajo večjo samoodgovornost. Obenem imajo manj razvite socialne lastnosti in slabšo sposobnost za učinkovito komuniciranje z drugimi. Za otroke, ki se ukvarjajo z individualnimi športi, so izredno



pomembne pozitivne povratne informacije iz okolja, saj na podlagi njih gradijo svojo samopodobo. Gre za neko umetno dvigovanje samopodobe, saj poskušajo z dobrim vtisom pozitivno vplivati na okolje in s tem dvigniti mnenje o njih samih, hkrati pa dobiti pozitivno povratno informacijo o svojem vedenju (Tušak in Faganel, 2004).

### **1.1.6 Samopodoba športnika na različnih ravneh športa**

Šport se lahko razdeli tudi na različne ravni ukvarjanja s športom, in sicer na rekreativno in tekmovalno raven. Tako se predvideva, da rekreativci manj pogosto trenirajo kot tekmovalci, kar bistveno vpliva na njihovo samopodobo. Ker tekmovalci pogosteje trenirajo, se zavedajo, da so športniki, imajo točno postavljen cilj in vedo zakaj trenirajo. Pogostost treningov in visoko udeležbo na tekmovanjih spremljajo tudi uspehi in zmage, s katerimi si pridobijo določeno potrditev in s tem krepijo svojo pozitivno samopodobo o sebi. Prav zato imajo izkušeni tekmovalci bistveno boljšo samopodobo kot začetniki.

Tudi čas ukvarjanja s športom ima poseben vpliv na samopodobo, in sicer imajo tisti športniki, ki se le kratek čas ukvarjajo s športom, bistveno slabšo samopodobo kot tisti, ki se s športom ukvarjajo skozi daljše časovno obdobje.

## 1.2 MOTIVACIJA

### 1.2.1 Pojem motivacije in motiva

V posameznikovo življenje je aktivno vključena lastna osebnost, ki je pobudnik oz. usmerjevalec, vsebuje različne motive, usmerjene k določenemu cilju, ter je pod vplivom zunanjih in notranjih sil, ki vodijo naše obnašanje in vedenje. V grobem je motivacija usmerjena in dinamična komponenta vedenja, ki je značilna za vse živalske organizme, od najpreprostejših do človeka, ter vsebuje aktivnosti in njeno spodbujanje in usmerjanje (Tušak in Tušak, 1994).

Motivacija je širok pojem, zato jo psihologi mnogokrat definirajo na zelo različne načine. Kagan in Havemann (Tušak in Tušak, 1994) definirata motivacijo kot pojem, ki se nanaša na sile, ki uravnavajo posameznikovo vedenje. Začelo se je zaradi gonov, potreb in želja, je usmerjeno k cilju in usmerja, ohranja ter vzdržuje določeno vedenje.

Motivacije ni moč direktno opazovati, saj se povezuje s človeškimi notranjimi pogoji in procesi, opazuje pa se jo lahko preko posameznikovega vedenja oz. outputa, ki naj bi bil rezultat nekih notranjih motivov (Kobal, Kolenc, Lebarič in Žalec, 2004). Motivacija je pomemben faktor za oblikovanje vedenja, vendar nanjo vpliva še mnogo drugih faktorjev, kot so npr. biološki, kulturni in socialni faktorji. Posameznikovo vedenje je vedno usmerjeno k točno določenim ciljem, ki vplivajo na vedenje, vendar ga ne kontrolirajo. Cilji dajejo človeku neko oporo, s katero lahko dela, da bi zadovoljil svoje potrebe. Pojavi se lahko tudi frustracija, ko človek ne doseže zastavljenih ciljev in hkrati ne more zadovoljiti svojih potreb. Rezultat motivacije se vedno kaže kot določena aktivnost, saj posameznik z njo vidi odgovore na notranje motive, ki so usmerjeni k zelenim ciljem. Tako se bo pri posamezniku pojavilo zadovoljstvo. Ko se ena potreba zadovolji, se sproti pojavi druga, zato se motivacija stalno nadaljuje in človek pristane v nikoli-končani verigi izpolnjevanja potreb (Tušak in Tušak, 1994).

Vsak posameznik se v določeni situaciji vede drugače. Za razumevanje njegovega obnašanja oz. vedenja se morajo predpostaviti neke silnice, ki so v človeku in zunaj njega ter na nek način določajo njegovo obnašanje. Tako se ločijo zunanje (socialni vpliv) in notranje sile. Ker je osebnost pod vplivom teh sil, se pojavita pojma motivacija in dinamika. Motivi so zelo zapleteni in v medsebojnem odnosu. Teoretiki navajajo od nekaterih osnovnih motivov (eden do dveh) pa vse do 150 povsem samostojnih človeških motivov. Freud in nekateri drugi teoretiki poskušajo najti izvirne motive, ki naj bi bili čimbolj splošni in univerzalni. Drugi, kot npr. Murray, pa poskušajo konkretizirati čim večje število osnovnih motivov (Tušak, 2003).

Pri motivaciji včasih prevladujejo motivi potiskanja (nagoni, potrebe), včasih pa motivi privlačnosti (cilji, ideali, vrednote), ki nas usmerjajo in spodbujajo oz. privlačijo. Ker je

človek bitje, ki združuje svojo biološko oz. telesno naravo s psihološko naravo, se v njem lahko spopadata tudi obe vrsti motivov (Kajtna in Jeromen, 2007). Tako se lahko razlikuje med prirojenimi (primarni) in pridobljenimi (sekundarni) motivi. Prirojeni motivi, imenovani tudi instinkti, niso tako zapleteni kot pridobljeni motivi in imajo pogosto biološko podlago, kar pomeni, da je njihovo zadovoljevanje življenjsko potrebno. Čeprav so prirojeni, so tudi pod vplivom socialnega okolja, saj njihovo zadovoljevanje poteka socialno in se zaradi tega bistveno razlikuje od motivov pri živalih. Pridobljeni motivi so predvsem psihološkega izvora in izhajajo iz okolja, v katerem živimo, njihov vpliv na posameznikovo osebnost je veliko težje določljiv, njihovo vedenje pa manj predvidljivo. Vsak posameznik lahko ima svoje motive, ki so zanj izredno pomembni (Tušak, 2003).

Na človekovo osebnost v vsakem trenutku deluje kopica različnih motivov, ki so v medsebojnem odnosu. Ker so hierarhično porazdeljeni, imajo nekateri motivi večji učinek delovanja na človekovo osebnost kot ostali. Motivi so torej v t. i. hierarhičnem odnosu, ki predstavlja prioriteten seznam različnih motivov. Fiziološke potrebe, kot so npr. hrana, voda ipd., najtežje prenašajo nezadovoljstvo, kar pomeni, da imajo prioriteto pred ostalimi potrebami. Sledijo jim potrebe po varnosti, ljubezni in ugledu, šele nato se pojavi potreba po samoaktualizaciji. Ko so osnovne potrebe dokaj zadovoljene, se jih posameznik niti ne zaveda, zato lahko preide k psihološkim potrebam. Ko je človek lačen, nikakor ne bo razmišljal o samoaktualizaciji, temveč bo želel zadovoljiti njegovo potrebo po hrani (Kajtna in Jeromen, 2007).

## **1.2.2 Teorije motivacije**

Motivacija je pojem, ki so ga znanstveniki raziskovali že mnoga leta, saj je eden izmed najpomembnejših pojmov pri psihologiji športa, hkrati pa je bila vedno pod vplivom trenutnega razvoja človeške civilizacije oz. znanosti. V starih grških kulturah je bil človek le pasivno bitje, katerega naj bi bogovi usmerjali, vodili, nagrajevali in kaznovali. Šele pod vplivom krščanstva se je izoblikovala prava podoba realnega človeka, ki sam vpliva na dogajanje v svojem življenju. Obnašanje je usmerjeno k iskanju užitka (hedonizem), zadovoljevanju lastnih potreb (egoizem), zadovoljevanju drugih potreb (altruizem) in doseganju religioznih ciljev (Tušak, 2003).

Vsak posamezni raziskovalec je pojem teorije motivacije klasificiral drugače, vendar se pogosto pojavlja uveljavljena delitev na vsebinske in procesne teorije. Vsebinske teorije se ukvarjajo z raziskovanjem faktorjev osebnosti posameznika in faktorjev okolja, ki proizvajajo motivirani nivo aktivnosti oz. vedenja. Teorije, ki temeljijo na tem, so psihoanalitične in humanistične teorije, teorije potreb, Herzbergerjeva dvofaktorska teorija higienikov in motivatorjev, Alderferjeva ERG teorija eksistenčnih potreb, odnosnih potreb in potreb rasti, ter teorije potrebe po storilnosti. Procesne teorije pa izhajajo iz predpostavke, da je posameznikovo vedenje naučeno in je

rezultat določenih procesov, ki jih je posameznik izkusil. Temeljijo na aktivaciji, usmerjanju, vzdrževanju oz. prenehanju neke aktivnosti in vedenja. Mednje štejemo behavioristične pristope, teorijo socialnega učenja, instrumentalno teorijo, teorijo kibernetične kontrole in vse kognitivne teorije (Tušak, 1999).

Obstaja množica teorij o motivaciji, ki pa se vseeno lahko ločijo na štiri glavne tipe motivacijskih teorij, in sicer (Tušak in Tušak, 1994):

- Kognitivne teorije motivacije: Kognicija pomeni dejanje oz. proces spoznanja. Tovrstne teorije temeljijo na tem, da se bo posameznik začel ukvarjati s športom le takrat, ko bo v njegovem vedenju neka kognicija oz. neka ideja, saj predvidevajo, da posameznik misli oz. načrtuje, kaj bo naredil. Če npr. posameznik misli, da bo lahko postal dober športnik, se bo začel ukvarjati s športom, če ne, pa se sploh ne bo začel ukvarjati s športom.
- Hedonistične teorije motivacije: Hedonizem pomeni kraljica ugodja. Teorija temelji na tem, da se zadovoljstvo, srečo ali ugodje vidi kot največjo dobro, kar pomeni, da postane najpomembnejša stvar pri aktivnosti. S športom se posameznik ukvarja le zato, da bi doživel zadovoljstvo in se izogibal nezadovoljstvu. Slabost te teorije je v tem, da so vsi ti občutki zelo subjektivni in težko objektivno izmerljivi. Nikoli ni bila sprejeta kot verjetna, ker jo je zelo težko znanstveno utemeljiti.
- Instinktivistične teorije motivacije: Čeprav so že stare, so še vedno precej popularne. Temeljijo na nagonih, ki predstavljajo najbolj poenostavljeno in preprosto razlago vedenja. Nagoni so identični, vsem ljudem skupni ter predstavljajo vedenjski vzorec, ki je bolj prirojen kot naučen. Slabost te teorije leži v tem, da so vedenja označena le kot nagoni, niso pa razložena. Iz tega razloga večina psihologov zavrača to teorijo.
- Teorija gona: Gon se lahko definira kot fiziološki pogoj, ki žene posameznika k zadovoljitvi njegovih potreb in povroča, da organizem postane aktiven. Potreba je občutek pomanjkanja nečesa, hkrati pa predstavlja mehanizem, ki pomaga človeku, da se optimalno prilagodi na okolje.

Zelo znani raziskovalec Bernard Weiner (1980, v Tušak, 1999) je predstavil dva glavna pristopa k raziskovanju motivacije – eksperimentalni in klinični pristop. Klasificiral je tri večje teoretične koncepte (Tušak, 2003):

- Teorije redukcije potreb: Temeljijo na zadovoljevanju posameznikovih potreb. Sem spadata Freudova psihoanalitična teorija motivacije in Hullova teorija gona. Teoriji se močno razlikujeta, nista bila namenjeni isti uporabi ter ne izhajata iz enakega preučevanja motivacije (eksperimentalnega ali kliničnega). Skupno pa imata to, da temeljita na redukciji tenzije.
- Teorije pričakovanja in vrednosti: Te teorije so sestavljene iz teorij pričakovanja-vrednosti. Vedenje predstavlja funkcijo pričakovanja doseganja cilja in incentivne vrednosti cilja, od tu tudi ime. Sem spadajo Lewinova teorija polja, Atkinsova teorija storilnostne motivacije in Rotterjeva teorija socialnega učenja.

- Teorije samoobvladovanja: Tovrstne teorije temeljijo na rasti in samoobvladovanju. Človek je obravnavan kot aktivno bitje, ki želi razumeti samega sebe in okolje, v katerem živi. Proces rasti naj bi bil človeku vrojen. Atribucijska teorija in teoretični modeli motivacije, ki izhajajo iz humanistične psihologije, so teorije, ki spadajo pod ta teoretični koncept.

### 1.2.3 Motivacija in šport

Športna psihologija je ena izmed mnogih vej psihologije in se ukvarja s psihološkimi in mentalnimi dejavniki, ki vplivajo na športno aktivnost (Kajtna in Jeromen, 2007). Eden izmed teh dejavnikov je motivacija, ki predstavlja najbolj pomemben dejavnik športne psihologije, saj je eden od centralnih vzvodov človekovega vedenja. Vsak učitelj, starš in trener razmišlja o svojih otrocih in njihovi predanosti za šolo, treninge in ostale dejavnosti, katerih se otrok udeležuje. Povsod je moč videti različne nivoje motivacije in predanosti. Posebej pri individualnih športnih panogah ima motivacija ključni pomen, saj igralec predstavlja specifično osebnost, ki zahteva izrazito individualni pristop (Tušak, 2003).

Motivacija je zelo kompleksna in ima v športnikovem življenju zelo pomembno vlogo, vendar se ravno pri športu dogaja, da veliko trenerjev in učiteljev pojma motivacije ne razume pravilno. Posebej pri treniranju, ki je zelo konzervativno delo, so trenerji izredno neinovativni in najraje trenirajo oz. učijo tako, kot so se sami naučili. Uporabljajo enake metode učenja ter enake vaje, kar povečuje napake v razumevanju motivacije. Številni trenerji so prepričani, da je motivacija pri otroku prirojena in da se nanjo ne da vplivati. Ko naletijo na dokaj nemotiviranega igralca, ga poskušajo motivirati, vendar če to ne uspe, ga enostavno prepustijo samemu sebi. To načeloma vodi k temu, da se otrok preneha ukvarjati s športom. Slovenija je majhna država, kar pomeni, da imamo manjše število igralcev ter posledično manjši nabor igralcev, zato je potrebno vsakega potencialnega igralca poskušati motivirati na vse mogoče različne načine in ga zmotivirati tako, da bo z veseljem nadaljeval s treningi. Druga zelo pogosta napaka se dogaja pri t. i. motivacijskem govoru pred tekmo, ki ga trenerji izvajajo napram igralcu. Ti govori v bistvu ne vplivajo neposredno na motivacijo, temveč na vznemirjenost oz. pravilno pripravljenost pred tekmo. Podobno se dogaja s pozitivnim mišljenjem igralca, ki ga je treba ločiti od pojma motivacije. Če so cilji pravilno in realno postavljeni, lahko pozitivni samogovor prek samozavesti pozitivno vpliva na športnikovo storilnostno vedenje. V primeru, ko niso, pa ravno obratno oz. celo demotivacijsko, saj se otrok zave, da ne bo zmožel in ne bo kazal motivacijskega vedenja (Tušak, 1999).

Raziskovalci motivacije v športu so pri številnih raziskavah upoštevali socialne faktorje in misli, ki pritegnejo športnikovo pozornost v vseh obdobjih treniranja: od pripravljalnega obdobja do tekmovalnega obdobja, med treningom in med tekmo.

Vsak nastop oz. naloga za športnika predstavlja določen izziv, za katerega je sam odgovoren. Takšne situacije določajo motivacijske dispozicije in miselne predpostavke, ki vplivajo na otrokovo vedenje pri storilnostnih situacijah. Storilnostno vedenje definirajo štiri značilnosti, in sicer (Tušak, 2003):

- vztrajnost, saj mora športnik ob neuspehih ali počasnemu napredku vztrajati s treningi in imeti pred očmi glavni cilj, za katerem stremi;
- vedenjska intenziteta, da poskuša dano nalogo bolje rešiti, biti močnejši ipd.;
- nastop, izvedba oz. rezultat določene aktivnosti, ki vpliva na nadaljnje storilnostno vedenje ter
- izbira možnih aktivnosti za doseganje zastavljenega cilja.

Otrok kaže storilnostno vedenje takrat, ko se potruzi močneje kot običajno, se bolje skoncentrira in polaga več pozornosti vsemu v zvezi s športom, izbira daljše treninge ter boljše sparing partnerje. Hkrati počne vse, kar bi pripomoglo k boljšemu rezultatu in kar bi ga približalo zastavljenemu cilju (Tušak, 1999).

Vprašanje, ki si ga je v svoji poklicni karieri postavil čisto vsak trener, je, kako najbolje motivirati svojega igralca. Trenerji se zavedajo, da je motivacija pri treningu izrednega pomena in da je njihova učinkovitost odvisna od tega. Pri športu lahko najdemo sedem incentivnih sistemov motivacije (Kajtna in Jeromen, 2007):

- popolnost (da otrok nekaj naredi popolno, zelo dobro);
- moč (otrokova zmožnost, da kontrolira in spreminja mnenja in stališča drugih do sebe, kot npr. mnenja trenerja in sotekmovalca);
- vznemirjenje (senzorne izkušnje, zanimivost);
- neodvisnost (otrokova zmožnost, da nekaj naredi samostojno);
- uspeh (doseganje uspeha, statusa);
- agresija (podrejanje) in
- združevanje (pridobiti medsebojne odnose).

Pri vseh prej naštetih sistemih ima potreba po doživetjih in aktivaciji izredno velik pomen, saj pomeni, da otroci uživajo in se zabavajo pri športu (Kajtna in Jeromen, 2007).

Motivacija otrok se v času odraščanja spreminja. Posebno je potrebno poudariti motivacijo v mladosti, saj takrat motivacija načeloma upada zaradi sprememb v okolju (npr. prehod med osnovno in srednjo šolo). Razlog za upad so lahko razvojne spremembe, spremembe v samopodobi, ki delujejo kot motivator, prehodi med notranjo in zunanjo motivacijo ter spremembe v ožjem in širšem socialnem okolju, v katerem otrok živi (Kobal, Kolenc, Lebarič in Žalec, 2004).

Raziskovalci že mnogo let raziskujejo motivacijo in poskušajo ugotoviti pravo teorijo, ki bi učiteljem in trenerjem predstavila celotno teorijo storilnostnega vedenja ter jim pokazala, kako ukrepati pri pojavu pomanjkanja motivacije oz. kako le-to preprečiti.

Ker taka teorija še ne obstaja, raziskovalci nadaljujejo z raziskovanjem v tej smeri (Tušak, 1999).

#### **1.2.4 Storilnostna motivacija**

Vsak posameznik v sebi nosi potrebo po samoaktualizaciji, ki je v tesni povezavi s storilnostjo in uveljavljanjem. Ker je za mnogo posameznikov uspeh oz. dosežek v športu eden najpomembnejših pogojev za zadovoljstvo s samim seboj, je storilnostna motivacija dobila pomembno vlogo v psihologiji športa.

Tušak (2003) razlikuje med tremi pristopi k storilnostni motivaciji. Prvi pristop je aplikacija splošnih motivacijskih teorij na specifične procese storilnostne motivacije, drugi pa predstavlja razvoj bolj omejenih teorij, ki so specifično orientirane k storilnostni motivaciji. Tretji pristop je aplikacija storilnostnega modela v športu, t. i. perspektiva storilnostnih ciljev v okviru socialno-kognitivne perspektive.

Področje storilnostne motivacije so raziskovali številni avtorji in ugotovili, da obstaja več vrst le-te, in sicer (Tušak, 1999):

- pozitivna in negativna storilnostna motivacija: pri pozitivni gre za željo po dosežku, pri negativni pa za željo, da se posameznik izogne kazni oz. neuspehu, vključno s posledicami;
- intrinzična in ekstrinzična storilnostna motivacija: intrinzična ali notranja storilnostna motivacija je vedno pozitivna in izhaja iz notranjega zanimanja, medtem ko je ekstrinzična zunanja, ter je lahko pozitivna in negativna;
- splošna in specifična tekmovalna motivacija: splošna je splošno orientirana na šport, specifična tekmovalna pa je orientirana le na tekmovanje.

Raziskovalci potrjujejo, da je pozitivna storilnostna motivacija ena izmed najbolj učinkovitih pri motiviranju športnika. Tudi ko je športnik že dosegel svoj cilj, ne upade, saj si znova postavi višje cilje (Tušak, 2003).

V zvezi s splošno in specifično tekmovalno storilnostno motivacijo je bilo opravljenih mnogo raziskav, nenazadnje so primerjali vrhunske športnike z mladimi igralci. Pri tem je bilo ugotovljeno, da se oboji med seboj bistveno razlikujejo pri drugem faktorju, to je pri težnji po uspehu ne glede na vloženo delo. Mladi športniki izražajo bistveno večjo željo po zmagi oz. uspehu na tekmi, ne glede na to, ali je zmaga posledica vložega dela ali je bila le slučajna. Če predpostavimo, da je za zmago vloženo enako delo pri mladih in vrhunskih športnikih, potem se pri drugem faktorju ne razlikujejo. Omenjeni drugi faktor je precej negativno usmerjen, saj vključuje bolj razmišljanje in sanjarjenje o doseganju uspeha ali zmagi, ter manj konkretnih aktivnosti, ki bi resnično vodile do tega. Vrhunski športniki se skozi dolgoletne izkušnje naučijo, da je za uspeh potrebno trdo vloženo delo, medtem ko mladi

športniki te izkušnje še nimajo. Ko so raziskovali na tem področju, so med drugim odkrili tudi dejstvo, da je pri tekmovalni storilnosti pri mladih športnikih v primerjavi z vrhunskimi športniki večja prisotnost negativne storilnostne motivacije, saj mladi športniki zaradi pomanjkanja tekmovalnih izkušenj doživljajo več strahov kot izkušeni športniki (Tušak, 2003).

Področje storilnostne motivacije je raziskovano že mnogo let, saj si raziskovalci vedno znova postavljajo vprašanje o faktorjih storilnostne motivacije v športu. Bernard Weiner je na podlagi tega izdelal model faktorjev storilnostne motivacije, ki izhaja iz atribucijske teorije. Tušak in Tušak (1999) menita, da »dražljaj vzbudi vzročne kognicije, ki so povezane z izidom vedenja. Kognicije vplivajo na afektivne reakcije, pa tudi na pričakovanja dosegljivosti cilja, s tem pa posredno na vedenje. Slednje privede do izida, ki ga športnik percipira kot uspeh ali neuspeh. Ta ocena povzroči ponovno preverjanje vzročnih dejavnikov« (str. 76).



Slika 1: Splošni atribucijski model (Weiner, 1972, v Tušak, 2003).

Atkinson je poskušal razvijati svojo teorijo o storilnostni motivaciji in matematično izraziti odnose med različnimi dejavniki storilnostne motivacije. Pri tem je opredelil pojem storilnostne motivacije, ki je po njegovem konfliktna situacija, saj vzbuja tako upanje na uspeh kot tudi strah pred neuspehom. Upanje na uspeh naj bi bil produkt potrebe po storilnosti, subjektivne verjetnosti uspeha in incentivne vrednosti uspeha. Strah pred porazom oz. neuspehom pa je produkt motiva za izogibanje neuspehu, verjetnosti neuspeha in incentivne vrednosti neuspeha. Raziskave so pokazale, da ima storilnostna motivacija pozitivno vrednost takrat, ko je motiv za uspehom večji od motiva za izogibanje neuspehu (Tušak in Tušak, 1994).

Športniki, ki so visoko storilnostno motivirani, si izbirajo takšne cilje, da za njih predstavljajo izzive, hkrati pa so dosegljivi. Takšni športniki niso avanturistični in imajo raje naloge, pri katerih je rezultat neposredno odvisen od dela in posameznikovih sposobnosti, ne pa od sreče. Zanimata jih sama storilnost in delo, ne pa nagrade ali denar v povezavi s tem. Stalno potrebujejo objektivno, pozitivno in konkretno povratno informacijo o uspešnosti svojega dela, saj drugače ne morejo biti



uspešni. Visoko storilnostno motivirani športniki imajo posebne značilnosti, in sicer (Tušak, 2003):

- delajo dobro v različnih pogojih negotovosti;
- so pripravljeni delati trdo in dolgotrajno;
- so prepričani, da samo trdo delo vodi do rezultata in vpliva nanj;
- strmijo k zadovoljstvu, optimizmu in samozavedanju;
- imajo večjo stopnjo koncentracije pri izvajanju dela in nalog za doseg cilja;
- lažje usmerijo svoje vedenje k doseganju cilja;
- več razmišljajo o sami optimalni izvedbi;
- so sposobni odložiti zadovoljstvo in
- so dolgotrajno vztrajni pri aktivnosti.

Pri trenerjih se vedno znova pojavi vprašanje, kako otroke pripraviti tako, da bodo imeli visoko storilnostno motivacijo. McClelland (1965, v Tušak in Tušak, 1994) je izdelal formalni program za povečanje posameznikove storilnostne motivacije, ki obsega dvanajst teoretičnih vodnikov kot pomoč pri spremembi motivacije. Program je zanimiv za športnike, trenerje ter za starše, saj je od športnikove storilnostne motivacije odvisno njegovo delo na treningih in nenazadnje tudi rezultati na tekmovanjih. Navaja nekatere točke, ki spodbujajo povečanje storilnostne motivacije (Tušak in Tušak, 1994):

- ustrezna sestava treninga in tekmovalne situacije: pri treningu in tekmovanju je potrebno izbirati takšne naloge, da bo športnik postopoma dosegal svoje cilje in s tem dobival pozitivno povratno informacijo. Začutil bo potrebo po doseganju vedno več in več.
- prezentacija visoko storilnostno orientiranih in uspešnih modelov: trenerji morajo poskrbeti za modele, ki so izredno visoko storilnostno motivirani in so s tem uspešni pri doseganju zastavljenih ciljev. Ko bo športnik videl, kako močno se je potrebno potruditi in kaj vse je potrebno storiti za uspeh, bo to stimuliralo tudi njega.
- modifikacija samopodobe: visoko storilnostno motivirani športniki stalno iščejo nove izzive, odgovornosti, izkušnje ter zahtevajo stalno pozitivno povratno informacijo, kar sčasoma postane del njihovega življenja. Take potrebe se lahko razvije s pomočjo tehnik vizualizacije in avtosugestije.
- kontrola dnevnih sanjarjenj: vsak človek ima svoje fantazije, ki se tekom dneva pojavijo in posameznika pripeljejo do faze sanjarjenja. Te faze sanjarjenja mora športnik pravilno usmeriti v pozitivno misel, ki ga bo motivirala za delo, ne pa demotivirala. Posebno pozornost je potrebno usmeriti športnikovi potrebi po uspehu, katere naj ne bi izražal v fazi sanjarjenja, saj bi jo tako zadovoljil in mu bo v realnem življenju zmanjkalo motivacije zanjo.
- strukturiranje optimalne situacije okolja: okolje ima velik vpliv na športnikovo storilnostno vedenje, zato je potrebno ustvariti okolje, v katerem se bo športnik počutil dobro in bo lahko dosegal svoje cilje.

### 1.2.5 Notranja in zunanja motivacija

Pri definiranju pojma motivacije se v zadnjih letih pogosto pojavita dva tipa motivacije – zunanja (ekstrinzična) in notranja (intrinzična) motivacija. Oba tipa imata poseben pomen pri motivaciji, zato je zelo pomembno, da trenerji, starši in tudi otroci poznajo razliko med njima. Zgodnje napake na tem področju so lahko ključne za športnikov razvoj, saj jih včasih ni več mogoče popraviti.

Tušak (2003) notranjo oz. intrinzično motivacijo definira kot »delati nekaj zaradi aktivnosti same in za zadovoljstvo, ki izhaja iz samega nastopanja oz. izvajanja aktivnosti« (str. 82). To motivacijo je moč opaziti pri športnikih, ki trenirajo zaradi zanimivosti treningov, ki so zadovoljni, da se v športu nekaj novega naučijo in da lahko s treningom izboljšajo svoje spretnosti in sposobnosti. Pri treningu se zabavajo, se družijo z vrstniki in že sam trenajni proces oz. ukvarjanje s samo športno aktivnostjo jim daje zadovoljstvo, katerega ne bi radi prekinili (Schlag, 2009). Ravno nasprotno pa definira zunanjo (ekstrinzično) motivacijo, ki se nanaša na množico razlogov, ki so »zunaj« športnika. Športniki, pri katerih prevladuje zunanja motivacija, trenirajo in tekmujejo zaradi nagrad in prestiža, ki jih dobijo za uspešnost pri športu. Sem spadajo tudi materialne nagrade, socialni status in posebne ugodnosti, ki izhajajo iz uspešnosti. Uživajo v popularnosti, saj lahko tako zunanjemu svetu pokažejo, da so najboljši in lahko premagajo tudi najboljše igralce (Tušak, 2003).

Zunanjo in notranjo motivacijo je moč razdeliti na več tipov motivacije na točkah vzdolž samodeterminacijskega kontinuuma. T. i. multidimenzionalna perspektiva motivacije vključuje sedem vrst motivacije – tri intrinzične motivacije, tri ekstrinzične motivacije in amotivacijo. Na koncu kontinuuma je t. i. amotivacija, ki predstavlja podobno stanje naučeni nemoči. Športnika se lahko oceni kot amotiviranega takrat, kadar ne zaznava povezanosti med svojim vedenjem in akcijami ter rezultati teh akcij. Amotiviran športnik ni niti zunanje niti notranje motiviran, enostavno je popolnoma nemotiviran, saj ne zaznava več lastne kontrole v svojem vedenju. Če npr. doseže dober rezultat na tekmi, je to zanj posledica sreče ali ugodnih vremenskih razmer, ne pa lastnega dela. Če športnik ugotovi, da je amotiviran, je zelo mogoče, da bo celo prenehal s izvajanjem športne aktivnosti, saj ne vidi več smisla v treniranju (Tušak in Tušak, 2004).

Ekstrinzična motivacija se lahko razdeli na tri tipe, in sicer se prične pri najnižji na samodeterminacijskem kontinuumu, pri eksterni regulaciji, ki je najpogosteje omenjena pod pojmom zunanja motivacija. Tu gre za motivacijski proces, ki je usmerjen iz zunanjega okolja – nagrajevanje ali kaznovanje. Športnik trenira le zato, da bi se izognil slabim kritikam, kazni oz. da bi ga družba, starši in prijatelji odobraval. Tudi nagrade za športni uspeh ga močno motivirajo. Temu sledi introjecirana regulacija, ko postanejo zunanje silnice ponotranjene in športnik sam izvaja pritisk nase. Tak športnik bo mnogokrat izjavil, da bi se počutil krivega, če ne bi treniral ipd. Najvišje na samodeterminacijskem kontinuumu pri zunanjih motivacijah je

identifikacijska regulacija, saj pri njej športnik ocenjuje neko vedenje kot zanj pomembno, zato bo nadaljeval s treningi. Izjave takšnih športnikov so npr. v smislu, da so se odločili, da bodo pridno trenirali, ker je to dobro za njihov razvoj (Tušak, 2003).

Najvišje na samodeterminacijskem kontinuumu je notranja motivacija, katero delimo na tri različne tipe. Prva vrsta notranje motivacije, t. i. notranja motivacija za spoznavanje in vedenje, temelji na tem, da športnik opravlja neko aktivnost zaradi samega zadovoljstva, ki ga doživi ob učenju novih gibov, spretnosti ipd. Notranja motivacija za doseganje je druga vrsta notranje motivacije, ki se lahko definira kot opravljanje neke aktivnosti zaradi užitka oz. zadovoljstva pri doseganju cilja, katerega si je športnik vnaprej zastavil. Kadar športnik doživlja zadovoljstvo ob obladovanju neke nove tehnike, kot npr., da skoči v daljavo več kot 8 metrov, je notranje motiviran za doseganje. Zadnja in tako tretja vrste notranje motivacije se imenuje notranja motivacija za doživljanje stimulacije, ki temelji na biološkem konceptu osebnosti in motivacije. Pri omenjeni motivaciji se športnik udeleži neke športne aktivnosti zaradi doživljanja stimulacije oz. vznurjenja, kot npr. pri letenju pri smučarskih skokih (Tušak, 2003).

Tabela 1: Kontinuum samodeterminiranosti (Deci in Ryan, 1991, v Tušak, 2003).

<b>Amotivacija</b>		<b>Ekstrinzična motivacija</b>		<b>Intrinzična motivacija</b> – znati – dosežati – izkusiti
<i>Odsotnost regulacije</i>	<i>Zunanja regulacija</i>	<i>Introjecirana regulacija</i>	<i>Identificirana regulacija</i>	<i>regulacija za zadovoljstvo v aktivnosti</i>
negativna -	Samodeterminacija		pozitivna +	

Raziskave potrjujejo, da je notranja motivacija bistveno pomembnejša kot zunanja motivacija, saj z njo športniki lažje dosežejo zastavljeni cilj. Športniki, ki ne čutijo zunanjega pritiska, se bodo lažje skoncentrirali in bolj vztrajali pri učenju novih vsebin. Poleg tega je pričakovani napredek v športu (npr. dobra izvedba forhend udarca) bistveno večji kot pri zunanji motivaciji, saj temelji na razumevanju vsebin učnega procesa. Pri zunanji motivaciji pa gre le za pozitivne posledice tega napredka (Schlag, 2009). Zunanja motivacija torej le trenutno izboljša motivacijo, dolgoročno pa običajno bolj škodi kot koristi. Res pa je, da športniki živijo v družbi, ki je sestavljena iz zunanjih in notranjih motivov, zato se njihova motivacija stalno spreminja. Omeniti je potrebno tudi amotivacijo, ki je najslabše stanje omenjenih motivacij.

Notranja motivacija je torej najbolj pozitivna, vendar se pri tem pojavi vprašanje, kako jo čim bolje razviti pri športnikih. Dejavniki, ki znižujejo notranjo motivacijo, so: nagrade, časovni pritisk v obliki skrajnih rokov za doseganje cilja, grožnje ipd. Ko športnik spozna, da je njegovo vedenje pod vplivom zunanjih dejavnikov, pride do zamenjave občutka notranjega nadzora nad nagrajevanjem z zunanjim nadzorom, kar pomeni, da športnik ne trenira več zaradi zadovoljstva v športu, temveč zaradi zunanjih dejavnikov, kot so nagrade in prestiž. Situacijski faktor, ki prav tako znižuje notranjo motivacijo, je zmagovanje za vsako ceno, saj se športniku osredotočenost na zmagovanje zdi najpomembnejši cilj, ki prinaša nekaj zunanjega v dejavnosti. Tekmovanje lahko negativno vpliva na športnikovo notranjo motivacijo, saj se lahko zgodi, da športnik na koncu opravlja neko športno aktivnost le zato, da bi tekmoval in ga le to motivira. Vendar tudi tekmovalni šport lahko povzroča zmanjšanje športnikove notranje motivacije. Res je, da se trenutna motivacija ob zmagah krepi, vendar se ob neuspehu ponovno zniža (Kajtna in Tušak, 2005).

»Zunanjo in notranjo motivacijo lahko razumemo kot zmago in igro«, sta zapisala Tušak in Tušak (2004), saj so pri zmagovanju pomembne nagrade dosežka, pri igri pa je nagrada prav zadovoljstvo ob dejavnosti. Uživanje v športu je pozitiven čustveni odgovor na športno udeleževanje, ki je odvisno od zunanjih in notranjih dejavnikov. Uživanje prinaša občutke veselja, zabave, sreče in lepote. Vsak posamezni športnik je drugačen, zato je težko napovedati, kako bo posamezni dejavnik vplival na njega. Tušak in Tušak (2004) navajata najpomembnejše dejavnike, ki vplivajo na športnika: tekmovanje, razvoj osebnih sposobnosti in spretnosti, prijateljstvo, sama športna dejavnost, uživanje zaradi doživetij, izkušnja spretnosti, preizkušanje sebe v doseganju idealov in popolnosti, prestiž in nagrade ter slava in čustvena sprostitve.

Tudi vprašanje glede uspeha, zmage ali poraza je možno gledati skozi perspektivo motivacije. Ko uspešni športniki doživijo neuspeh, ga pripisujejo notranjim faktorjem in pri tem izražajo osebno odgovornost, medtem ko povprečni ali neuspešni športniki iščejo vzroke za neuspeh v zunanjih faktorjih ter zmago ali uspeh pripisujejo zgolj sreči. Takšne športnike je za optimalno raven motivacije potrebno neprestano spodbujati, saj so bistveno zahtevnejši, ker iščejo izgovore za uspeh ali neuspeh zunaj sebe. Pri uspešnih športnikih imajo trenerji lažje delo, saj so športniki že sami dovolj motivirani in vidijo krivdo za neuspeh v sebi, imajo dovolj močno željo po uspehih in znajo objektivno oceniti svoje sposobnosti (Tušak in Tušak, 1994).

Tušak, Tušak in Sluga so v raziskavi iz leta 1996 primerjali razlike v motivacijskih značilnostih med vrhunskimi športniki ter športniki, ki se rekreativno ukvarjajo s športom. Ugotovljene so bile statistične razlike v motivih socialnega obdarovanja, ki so bile manj pomembne vrhunskim športnikom, in strahu pred neuspehom, ki se pri vrhunskih športnikih pojavlja pogosteje kot pri rekreativcih. Motiv neodvisnosti in individualnosti je bil močnejše izražen pri vrhunskih športnikih, medtem ko so bili motivi konkretnih koristi in motivi, ki izvirajo iz nadzora, bolj prisotni pri rekreativcih. Poleg tega so ugotovili razlike pri motivih telesne rekreacije in zdravja, motivih

prijateljskih in osebnih povezanosti ter motivu sprostitve, ki so pri rekreativcih močnejše izraženi (Tušak, 1999).

Fortier in njegovi sodelavci so v letu 1995 opravljali podobne raziskave in ugotavljali motivacijske značilnosti med tekmovalci in rekreativci. Rezultati so pokazali obstoj štirih razlik v motivaciji. Rekreativci izražajo več notranje motivacije za doseganje in več notranje motivacije za doživljanje stimulacije ter manj kot tekmovalni športniki poistovetne regulacije in manj amotivacije. Poleg tega so rezultati pokazali, da so rekreativni športniki bolj notranje in manj zunanje motivirani kot tekmovalni športniki. To potrjuje dejstvo, da tekmovanje lahko zmanjša notranjo motivacijo (Kajtna in Tušak, 2005).

### **1.2.6 Individualna in socialna motivacija**

Na športnikovo notranjo in zunanjo motivacijo, storilnostno vedenje, udeležbo in vztrajanje v športu oz. prenehanje ukvarjanja z njim vpliva edinstvena kombinacija njegovih individualnih in širših, socialnih vrednot družbe, v kateri živi, zato je pomembno, da se športnikovo individualno motivacijo osvetli tudi z vidika socialne motivacije, ki vpliva na njegovo obnašanje. Tušak (2003) definira socialno motivacijo kot »motivacijo, ki se nanaša na motivacijo družbe na političnem, administrativnem in izobrazbenem nivoju razvoja infrastrukture« (str. 206). S pomočjo te motivacije se lahko učinkovito spodbuja razvoj rekreativnega ter vrhunškega športa, saj imajo te informacije izredno velik pomen in vpliv na treniranje, administracijo, politiko in načrtovanje razvoja športa (Tušak, 2003).

Dejansko je moč razlikovati med dvema motivacijskima dejavnikoma – med osebnostnimi kvaliteta in značilnostmi posameznika ter socialnem ojačanju oz. nagrajevanju in spodbujanju, ki v odvisnosti od športnikove izbire vplivajo na njegovo vpletenost v šport in željo ostati športnik čim dlje. Med osebnostne kvalitete in značilnosti športnika štejemo posameznikovo telesno in mentalno starost, spol, njegovo pripravljenost, njegove interese ter orientacijo k samoaktualizaciji in osebnemu izboljšanju. Ko pride do pomanjkanja dejavnika vztrajnosti, ne pomeni to takoj zmanjšanja motivacije, temveč naj bi kazalo na spremembo smeri vedenja oz. iskanje nečesa drugega v športu. Dejavniki, ki so definirani kot socialni ojačevalci, so prisotni v športnikovem okolju in imajo velik vpliv na njegovo motivacijo. Kažejo se skozi socialni status, rekognicijo, nagrade in večjo socialno podporo ter priljubljenost (Tušak, 2003).

Tudi številčna skupina ljudi, ki sodelujejo kot športnikovi asistenti, npr. trenerji, psihologi ipd., lahko dodatno motivirajo športnika. Ker neposrednih sponzorjev ni, razpoložljivega denarja pa je običajno še manj, veliko klubov po Sloveniji potuje na tekmovanja na lastne stroške ter živi v šotorih ali zelo nizkocenovnih hostlih in

podobno, da si lahko financira udeležbo na tekmovanju. S tem športnik ugotovi, kako se cela skupina trudi zanj in vlaga nadčloveške napore za neko idejo oz. neko vrednoto v športu. Tako le-ta sčasoma postane tudi njegova ideja oz. vrednota ter njegov stil življenja (Tušak, 2003).

### **1.2.7 Tehnike motiviranja in pomen ciljev ter želja**

Pri motiviranju športnikov obstaja mnogo teorij, ki so jih različni raziskovalci leta in leta raziskovali ter prišli do spoznanja, da obstaja več kot dvajset teoretičnih pristopov, ki bi lahko motivirali športnika. Da bi športnika učinkovito motivirali, je potrebno upoštevati praktične pristope, ki izhajajo iz štirih okvirjev.

Prva in hkrati zelo uporabna teoretična smer se imenuje teorija storilnostne motivacije, ki izhaja iz določenega vedenja, ki je usmerjeno k popolnosti in doseganju čim boljšega rezultata v primerjavi z drugimi športniki. V to teorijo je vključen tudi faktor strahu pred neuspehom, ki je pri športu izredno pomemben (Tušak, 2003).

Druga teoretična smer je razlaga motivacije preko ojačanja, kjer naj bi bilo vse vedenje produkt različnega ojačanja. Vsak športnik se poskuša izogibati vedenju, ki bi ga pripeljalo do neuspeha in se hkrati poskuša vesti tako, da bosta rezultata njegovega vedenja uspeh in zmaga. Včasih nekateri trenerji popolnoma nezavedno uporabljajo tehnike nagrajevanja in kaznovanja za modifikacijo vedenja. Nekateri raziskovalci so celo zapisali navodila za pravilno uporabo teh tehnik (Tušak, 1999).

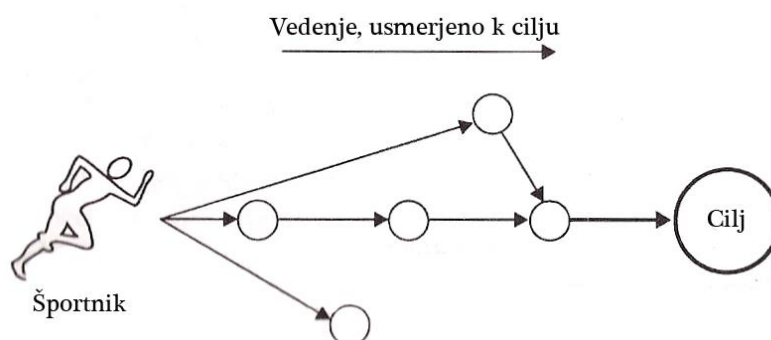
Tretji, t. i. pragmatski pristop, izhaja iz različnih vrst športnih psihologov, pri katerem osnovo predstavlja teorija incentivne motivacije. Omenjena teorija predpostavlja vedenje kot posledico štirih faktorjev – razpoložljivosti oz. možnosti, pričakovanja uspeha, incentivov oz. vrednosti in motivov, ki večinoma predstavljajo splošne potrebe in modificirajo moč incentivov. Teorija vključuje sedem incentivov: želja po dosežkih, želja po druženju, čutno zadovoljstvo, radovednost, agresivnost, moč in neodvisnost. Trener mora športniku zagotoviti optimalni trening in tekmovalno okolje ter s tem tudi optimalno tekmovalno motivacijo, vendar je predpogoj za to, da dobro pozna njegov incentivni sistem in športniku da možnost, da ustrezno manipulira s pričakovanjem uspeha (Tušak, 2003).

Četrta in eden izmed najpomembnejših in največkrat uporabljenih pragmatskih pristopov je teorija postavljanja ciljev, ki je sestavljena iz načrtnega izbora ciljev in podciljev. Poseben pomen ima za ohranjanje visoke motivacije športnika skozi celotno sezono, pri vseh fazah treniranja, vendar se uporablja tudi za izboljšanje koncentracije in graditev samozaupanja. S postavljanjem ciljev je fokus na točno določenem cilju, s čimer lahko športnik svojo energijo in pozornost usmeri v pravo

smer. S tem se zmanjša izguba časa in energije v neproduktivne dejavnosti (Tušak 1999).

Pri tem pristopu morata trener in športnik kar se da dobro sodelovati, saj eden brez drugega ne bosta uspešna. Trener je športniku dolžan ves čas dajati močno podporo, stalno pozitivno ojačanje v smislu nagrajevanja ter povratno informacijo o napredovanju ali doseganju vmesnih ciljev. V primeru nedoseganja cilja pa mora ugotoviti razlog in vzrok za to ter iskati boljše rešitve. Trener mora poleg vsega prej naštetega športnika poslušati in ugotoviti njegove specifične motive, saj bosta le tako lahko sestavila motivacijski načrt in ga tudi uspešno izvedla. Pri tem je pomembno vodenje dnevnika treningov, saj je to najbolj učinkovito sredstvo za shranjevanje informacij o realizaciji ciljev in o samem procesu treninga. Predvsem pa je ta metoda dobra, da športnik zapisuje vse izkušnje, ki jih pridobi v uspešni ali neuspešni sezoni, saj lahko kasneje za načrtovanje naslednje sezone preveri, kaj je bilo v prejšnji sezoni učinkovito in kaj ne. Dober dnevnik mora vsebovati vsaj tri poglavja – moje cilje, informacije o treningu ter informacije o tekmovanjih (Tušak, 2003).

Cilji morajo biti čim bolj konkretni, izzivalni, težavni, realno dosegljivi in jasno definirani. Lahko so dolgoročni ali kratkoročni. Dolgoročnih ciljev je običajno manj (eden do dva), kratkoročnih pa več, saj gledamo le za kak mesec ali teden vnaprej. Brez kratkoročnih ciljev je časovni razmak med trenutkom, ko si cilj izberemo, in trenutkom, ko naj bi cilj dosegli, prevelik, da bi nas to motiviralo, obenem pa pred očmi izgubimo jasen in dosegljiv cilj. Pomembno pri kratkoročnih ciljeh je, da si športniki ne zastavljajo rezultatskih ciljev, saj to pogosto ne prinese zelenega rezultata. Bolje je izbrati cilje, ki temeljijo na napredku športnika, doseganje le-teh pa mu omogoča večjo samozavest, zmanjšuje anksioznost in mu omogoča boljšo koncentracijo. Zgodi se lahko tudi nekaj nepredvidenega, kar pomeni, da moramo vmesni cilj malo spremeniti in ga usmeriti pravilno. Športniki, ki si do glavnega cilja postavijo veliko vmesnih ciljev, večkrat doživijo zadovoljstvo ob doseganju le-teh, kar pomeni, da so ves čas bolj motivirani in bolj jasno vidijo glavni cilj. Če se pojavi nedoseganje vmesnega cilja, to lahko definiramo kot napako v trenažnem procesu. Nedoseganje vmesnega cilja znižuje motivacijo, vendar so vmesni cilji manj pomembni, kar pomeni, da je negativni efekt neuresničitve cilja manjši kot običajno. Vrste ciljev so telesni, tehnični, taktični in psihološki cilji (Tušak, 2003).



Slika 2: Podcilji, vmesni cilji (Tušak, 2003).

Cilji morajo vsebovati pomembne lastnosti (Kajtna in Jeromen, 2007):

- čim večja specifičnost cilja, ki mora biti čim bolj natančno definiran;
- ustrezna težavnost: športniku mora cilj predstavljati izziv, zato mora biti ravno prav zahteven;
- trenerjeva podpora, ki je izredno pomembna pri doseganju športnikovih ciljev;
- povratna informacija o uspešnosti: pomembno je, da športnik ves čas prejema povratne informacije o napredku;
- nagrada, ki nastopi takrat, ko športnik doseže cilj: ne gre le za materialne nagrade, temveč tudi za pohvalo trenerja ali staršev;
- sodelovanje v procesu postavljanja ciljev: športnik naj bi skupaj s trenerjem postavljaj cilje;
- čim manj stresa in konfliktov, saj bomo tako lažje dosegali cilje in bomo lahko vso pozornost usmerili na aktivnost doseganja cilja.

Ko športnik doseže vmesni cilj, si na podlagi tega postavi novega, višjega in ga s trdim delom in treningom ponovno uresniči. S tem se krepi športnikova realna in prava samozavest (Tušak in Faganel, 2004).

Višji nivo zaznane samoučinkovitosti vodi športnike k postavljanju višjih ciljev, kar jih potem posledično močneje motivira. Motivacija in samoučinkovitost skupaj povzročita, da športnik vloži čim večji napor v doseganje dobrega rezultata. Visoki cilji pa mu omogočijo pravilno razporediti in skoncentrirati to moč v pravilno smer (Tušak, 1999).

Cilj je pri športniku prisoten eksplicitno in implicitno. Eksplicitno pomeni, da se ga športnik jasno zaveda in ga lahko v skladu z izkušnjami spreminja. Če pa je cilj prisoten implicitno, se športnik ne zaveda točno, kaj hoče dejansko doseči s svojim vedenjem. Vsak implicitni cilj se lahko sčasoma in s pomočjo izkušenj spremeni v eksplicitnega. Za obe vrsti je značilno, da se športnik zaveda njegovega cilja (Kobal, Kolenc, Lebarič in Žalec, 2004).

### **1.2.8 Motivacija, osebnostne lastnosti in športna identiteta**

Športna identiteta ima poleg samopodobe in samozavesti pomembno vlogo pri vzrokih športnega uspeha. Tušak in Faganel (2004) opredeljujeta pojem osebne identitete kot »pojem, ki nujno vsebuje posameznikovo zaznavanje in doživljanje sebe kot na nek način ločenega in različnega od ostalih, ne glede na to, koliko značilnosti ima dejansko skupnih z drugimi« (str. 127). Osebna identiteta vsebuje občutek bivanja v času, občutek celovitosti in občutek identičnosti. Športnik se začne zavedati samega sebe na osnovi ločevanja med subjektom in objektom, ki se začne oblikovati že v zgodnjem otroštvu z otrokovo krizo zaupanja ali nezaupanja ljudem in svetu okrog njega (Tušak in Faganel, 2004).



Motivacija je v tesni povezavi s športnikovo identiteto. Športniki, ki imajo visoko športno identiteto, imajo ustrezno izraženo dinamično komponento osebnosti. Če se športnik popolnoma identificira z vlogo športnika, ima bolj izraženo samomotivacijo, pozitivno in negativno tekmovalno motivacijo ter željo po vplivu in moči. Na splošno je bolj tekmovalen in bi naredil vse, da bi dosegel zastavljen cilj. To posledično pomeni, da je pripravljen več in bolj intenzivno trenirati kot običajno, ter se odreka določenim stvarem. Svoje potrebe lahko enostavno zadovolji z ukvarjanjem s športom. Osebnostne lastnosti športnikov z visoko identiteto so pogum, komunikativnost, energičnost, ekstravertnost, družabnost, sproščenost, odkritost in vestnost. Poleg tega imajo sposobnost samouveljanja in vplivanja na druge. Sami sebe opisujejo kot bolj kompetentne, kar pomeni, da se ocenjujejo bolj pozitivno. Negativna plat športnikov z visoko razvito identiteto se kaže kot večja emocionalna labilnost, nesposobnost ustrezno kontrolirati lastne impulze in emocije ter bolj pogosto pojavljanje agresivnosti. Res pa je, da so pripravljeni veliko žrtvovati za zmago in doseganje zastavljenega cija, ob tem pa znajo priznavati tudi lastne napake. Ker si tako močno želijo stalno napredovati, so zelo samokritični, se ves čas opazujejo in sami sebe popravljajo. Napredujejo lahko le, če so sposobni obvladovati samega sebe v stresni situaciji (Tušak in Faganel, 2004).

Družina ima pri tem zelo velik vpliv, saj jim podpora s strani družine ob dobrem finančnem stanju staršev ogromno pomeni. Starši in družina morajo športniku pomagati osebno, motivacijsko in finančno skozi celotno športno kariero. Športniki, ki se ukvarjajo z vrhunskim športom, se soočajo z velikimi finančnimi obremenitvami, saj potrebujejo različne pripomočke pri treniranju, plačati je potrebno trenerja, prevoz do turnirja, nastanitev ipd. Le redki se lahko ob koncu njihove vrhunske kariere pohvalijo s finančno neodvisnostjo, zato je podpora staršev najbolj pomembna pri uspehu (Tušak in Faganel, 2004)

## **1.3 ZNAČILNOSTI TENIŠKE IGRE Z VIDIKA MOTIVACIJE**

### **1.3.1 Osnovne značilnosti tenisa**

Tenis predstavlja šport za celo življenje, pri katerem se lahko družijo starši, otroci, znanci, prijatelji, sodelavci ipd. Večina teniških igralcev igra tenis le rekreativno, za druženje, zabavo in sprostitvev po napornem tednu. Tekmovalno usmerjeni igralci in igralko želijo dosežati vrhunske rezultate, biti prepoznavni in se s tenisom ukvarjati poklicno.

Tenis sodi med t. i. individualne športne panoge, pri katerih športnik nima neposrednega stika s tekmecem. Tudi s psihološkega vidika je individualna igra bolj zahtevna, saj mora športnik sam odločati o poteku igre ter sam prevzeti odgovornost za morebitne napake pri igri. Hitrost teniške žogice je izredno visoka, kar pomeni, da otrok potrebuje ustrezno natančnost ter pravilno izbiro različnih tehničnih in taktičnih rešitev. Ker je osnovni cilj teniške igre zmaga, mora biti igralec izjemno psihično močan. Tudi poraz je sestavni del tekme, saj ni vrhunskega igralca, ki v svoji karieri ni doživel poraza.

Tenis s psihološkega vidika predstavlja zelo zahtevno igro, saj vsebuje specifične psihološke značilnosti, ki jih ni mogoče najti v drugih športnih panogah. Je individualna igra, pri kateri – v primerjavi z drugimi športnimi panogami – svetovanje med tekmo ni dovoljeno, kar pomeni, da mora igralec vse odločitve sprejeti sam in se sam soočati s problemi med igro. Ker teniška igra ni časovno omejena in lahko traja tudi več ur, ima igralec med tekmo čas razmišljati o njenem poteku.

Še posebej specifične pa so značilnosti tekmovalnega tenisa. Tekmovalna sezona ni omejena na določen čas v letu, saj poteka skozi celo leto. Ker se tenis igra na različnih podlagah (pesek, trda podlaga, trava ipd.), se mora igralec hitro prilagajati na različne podlage in sprejeti različno obnašanje žoge na različnih podlagah. Problem predstavlja tudi sojenje pri turnirjih nižjega ranga, saj ni sodnikov, tako da v vlogi sodnika nastopa tekmec. Tudi sistem tekmovanja lahko za igralce predstavlja močan psihološki pritisk, saj se na večini turnirjev igra na izpadanje. Igralci s tem nimajo možnosti, da popravijo rezultat in se morajo soočati s pritiskom, da lahko izpadejo iz turnirja, če izgubijo prvo tekmo.

Izredno pomembno je, da igralci premorejo določene psihološke sposobnosti, ki jih uspešno vodijo do zastavljenega cilja. Ena izmed teh psiholoških sposobnosti je motivacija, ki predstavlja neko predanost športu, ter je razlog za pričetek in nadaljnje ukvarjanje s tenisom. Zelo pomembni psihološki sposobnosti sta tudi kontrola čustev in kontrola mišljenja, ki predstavljata aktivacijo in sproščanje ter pozitivno razmišljanje. Ker je tenis t. i. »tiha igra«, ima zelo pomembno vlogo pri igralcu tudi kontrola pozornosti. Le-ta predstavlja koncentracijo na določen dejavnik oz.

osredotočenje in spremljanje žoge med igro. Težave s koncentracijo lahko povzročijo nezainteresiranost za tekmo, osredotočenje na preveč stvari ali na stvari, ki niso povezane s tenisom. Poleg omenjenih sposobnosti velja omeniti še kontrolo mentalnih predstav in občutkov, saj predstavlja imaginacijo in vizualizacijo igralca. Zadnja in nič manj pomembna sposobnost je kontrola obnašanja, ki predstavlja geste in vzorce obnašanja (rituali) med tekmo.

Girod (2009) vidi teniško igro kot metaforično zgostitev vseh življenjskih situacij, katere posameznik sreča v življenju:

- cilj: pri tenisu predstavlja žogico, ki jo želimo spraviti v polje;
- ovira: predstavlja teniško mrežo, s katero lahko razvijemo potencialne za premagovanje ovir;
- zunanji pogoji: pri tenisu jih poznamo kot tekmeca, veter, sonce ipd. Te sile športniku pomagajo razviti prilagodljivost na različne zunanje pogoje, na katere nimajo vpliva in se morajo soočiti z njimi na najboljši način;
- odvisnost od drugih: pri tenisu so to tekmelec na drugi strani igrišča, glavni in linjski sodniki ipd. Športnik se mora naučiti, da tekmelec na drugi strani ni sovražnik, ampak dober trener, pri katerem se mora truditi po najboljših močeh in dati vse od sebe. Tudi vprašljive odločitve sodnika lahko športniku pomagajo pri učenju, da imajo različni ljudje različne poglede na isto stvar, katere moramo sprejeti;
- opazovanja ostalih: pri tenisu to predstavljajo gledalci, mediji ipd. Vsak športnik se mora naučiti, da deluje povsem normalno tudi ob pogledih tujih neznanih obrazov;
- zunanje meje: črte, ki omejujejo igralno površino, ter
- notranje meje: igralec sam.

Če je za igralca edini cilj zmaga, potem se bodo vsi ti parametri spremenili v pravo moro s trpljenjem brez užitka. Smisel teniške igre je tako spoznati samega sebe in druge ter s pomočjo treningov in tekem razvijati notranjo moč in se soočiti z vsakodnevnimi izzivi.

### **1.3.2 Učenje tenisa**

Učenje tenisa je splet načrtovanega in programiranega delovanja, ki je usmerjeno k doseganju določenega cilja. Pot do zastavljenega cilja je odvisna od posameznikovih sposobnosti in zmogljivosti ter lahko traja različno dolgo. Najbolj pomembne teniške vsebine so vsekakor tehnične, ki so v tesni povezavi s taktičnimi nalogami. Odvisne so od posameznikove kondicije ter psihične pripravljenosti. Tudi vzgojni cilji imajo velik pomen ter se razvijajo s pomočjo tehnike in taktike ter znanj in izkušenj. Pri učenju tenisa se je potrebno osredotočiti na učenca in se prilagoditi njegovim

sposobnostim. Ugotoviti je potrebno, na kak način najlažje sprejme informacije (akustično, vizualno ali kinestetično) (Filipčič, 2003).

Prvi stiki s tenisom lahko potekajo na dva zelo različna pristopa, ki sta predvsem odvisna od trenerjevih prepričanj o učenju tenisa. Tradicionalni pristop, ki je prevladoval v preteklih desetletjih, temelji na učenju čiste teniške tehnike in gibanja. Tako se otroke uči pravih prijemov, postavitve nog in vseh delov teniškega udarca. Lahko se jih uči celostno ali razčlenjeno, kar je predvsem odvisno od otrokovih sposobnosti. Ko otrok obvlada te tehnike v idealnih pogojih, trener pogoje oteži in jih skuša prenesti v igralne okoliščine. Seveda se pri tem znova pojavijo napake, katere trener poskuša odpraviti s pomočjo popravljanja tehnike. Pri tem pristopu pa se zanemari teniška igra, ki je predvsem za otroka najbolj pomemben del teniškega treninga.

Drugi pristop se je začel pojavljati v zadnjih letih in tako predstavlja sodoben pristop učenja tenisa, ki se osredotoči predvsem na učenje tenisa skozi igro. Ponekod se že zelo uspešno uveljavlja in kaže pozitivne učinke. Pri omenjenem pristopu se gleda učenje tenisa celostno, poudarja se pomembnost tako tehničnega kot taktičnega učenja, pri katerem se upoštevajo tudi kondicijske in psihološke zmogljivosti igralca. Tako se tenis uči z vseh vidikov igralnih situacij. Ko se pojavi problem, se ga išče v vseh prej omenjenih vidikih in ne le v tehniki. Za omenjen pristop morajo biti trenerji dobro izobraženi ter imeti že nekaj izkušenj s poučevanjem tenisa, saj morajo uporabljati različne metode, pristope, načine in pripomočke. Ker je pristop usmerjen k učencu, se morajo trenerji hitro prilagoditi učenčevim napakam, odstopiti od planirane poti in uporabiti dodatno vajo, da bo otrok dosegel končni cilj. Poleg tega morajo biti manj avtoritativni, saj se bolj prilagajajo učencu in upoštevajo njegove želje. Izredno pomembni so pripomočki in rekviziti, ki otroku dajejo dodatno motivacijo in popestrijo vadbeno uro. Pomembno pri tem pristopu je, da igralec servira, igra in šteje točke, tudi pri prvi učni uri. Seveda se servis prilagodi igralni površini in sposobnostim igralca. Trener mora otroku pri tem pristopu zagotoviti ustrezne vadbene pogoje, ki so njemu prilagojeni in bodo otroka pripeljali k skupnemu cilju. Tako otrok razmišlja o cilju in ne le o pravilni izvedbi. Od otroka je potem odvisno, kako hitro bo prišel do zastavljenega cilja. Posebej pri otrocih, ki se želijo usmeriti v tekmovalni tenis, je obvezno, da se jih uči na podlagi igralnega pristopa, saj mora tenis v njihovih očeh ostati vedno privlačen in zanimiv. Le tako bo otrok vedno znova motiviran in se trudil za napredek.

Mnogo trenerjev ima različno mnenje o pristopih za učenje tenisa. Trenerji, ki zagovarjajo tradicionalni pristop, menijo, da je nesmiselno otroku dopustiti takojšnjo igro, saj se bo tako udarcev naučil nepravilno, jih avtomatiziral in težje odpravil nastale napake. Menijo, da bi zaradi tega bila kasnejša igra lahko slabša, saj si enostavno ne bodo mogli kvalitetno podajati žogice. Medtem pa trenerji, ki zagovarjajo igralni pristop, menijo, da je otroke bolje takoj motivirati za tenis, ne glede

na napačne udarce, saj na podlagi izmenjav dobijo občutek za žogo in igro. Tehnika se lahko popravlja postopoma med igro (Ostendoerfer, 2011).

Zavedati se je potrebno, da je pri učenju tenisa potrebno uporabiti oba pristopa. Katerega se bo uporabljal v praksi, je predvsem odvisno od otrokovih sposobnosti, ciljev učenja in učne vsebine. Vsekakor je potrebno izbirati čim več igralnega pristopa, saj je končni cilj vsakega igralca, da naučene udarce čim hitreje prenese v igro. Ko trener želi popravljati tehniko, pa bo seveda uporabljal tradicionalni pristop (Filipčič, 2003).

Upoštevati je potrebno tudi dejstvo, da so se otroci skozi leta zelo spremenili. Desetletja nazaj si ni mogel vsak privoščiti treniranja tenisa, zato so se tisti, ki so ga trenirali, na treningu trudili, poslušali trenerja in dali vse od sebe. Običajno je bilo, da so na trening prišli 15 minut pred začetkom in se na prihajajočo aktivnost pripravili z ogrevanjem. Trener je predstavljal avtoritativno osebnost, kateri se ne ugovarja in se preprosto dela po njegovih navodilih. Otroci so bili motivirani in veseli, da so lahko igrali tenis. To se je sčasoma spremenilo, ko je tenis postajal vse bolj priljubljen in dostopen za vsakogar. Otrokom se danes ponuja pestro izbiro zanimivih športnih panog. Če bi se tenis učil enako, kot se ga je učilo pred desetletji, bi verjetno imeli dosti manj igralcev, kot jih imamo sedaj. Otroci so se spremenili, iščejo vedno bolj zanimive aktivnosti, zato je tudi teniško učenje potrebno prilagoditi otrokovim potrebam in ga narediti čim bolj privlačnega.

T. i. »Play and stay« je program, ki je obšel ves teniški svet. Leta 2007 je mednarodna teniška zveza ITF sestavila poseben program za učenje tenisa otrok, ki je prilagojen otrokom različnih starosti in sposobnosti. Z njim je ITF želel tenis predstaviti kot enostavno, zabavno in za otroke privlačno športno panogo, ki hkrati pozitivno vpliva na zdravje otrok. Program temelji na tem, da otroci že pri prvi učni uri servirajo, igrajo in štejejo. Vaje se seveda prilagodijo starosti in sposobnostim učencev, za popestritev in dvigovanje motivacije pri otrocih pa se uporabijo pripomočki, kot so tarče, krogi, vrvi ipd. Program je razdeljen na različne stopnje s prilagojenimi velikostmi igrišč, posebnimi žogicami, ki so mehkejše od standardnih žogic, ter otroškimi loparji, ki so krajši in lažji od navadnih loparjev. Stopnje so tako poimenovali kot rdečo (3. stopnja), oranžno (2. stopnja) in zeleno (1. stopnja). Rdeča stopnja je primerna za otroke v starosti od 5. do 8. leta ter za vse začetnike. Uporablja se penaste žogice oz. žogice z najnižjim pritiskom. Žogice so tako lažje in počasnejše ter omogočajo boljše učenje. Oranžna stopnja je primerna za otroke od 7. leta starosti ter za vse odrasle, ki se začenjajo ukvarjati s tenisom. Žogica je normalne oblike, vendar ima le 50 % pritisk v primerjavi z običajno teniško žogico. Igrišče je večje in s tem tudi višina mreže. Zelena stopnja pa predstavlja normalno tenis igrišče, vendar pa se uporablja žogice s 75 % pritiskom v primerjavi z običajno teniško žogico. Ta stopnja je primerna za vse začetnike ter otroke od 9. leta starosti naprej.

Otroci želijo pri tenisu uživati in se zabavati, zato pristop, ki je usmerjen k igri že od samega začetka učenja tenisa, zelo pozitivno vpliva na motivacijo igralcev in se posebej pri mlajših igralcih močno priporoča. Sama igra, pri kateri imajo igralci možnost serviranja, igranja in štetja, najbolj vpliva na motivacijo igralcev pri tenisu. Ravno zato je izredno pomembno, da trenerji poučujejo tenis skozi igro, pri kateri otroci čim prej igrajo ter se ob tem zabavajo in uživajo. Cilj tega pristopa je razvijanje tehnike in taktike skozi igro, ki temelji na tem, da otroci pri tem uživajo in hkrati gojijo tekmovalni duh. Trenerjeva naloga pa je, da mora prilagoditi rekvizite otrokovim sposobnostim in starosti ter pravilno izbirati velikost igrišča in primerne žoge.

## **1.4 POMEN IN VPLIV OŽJE DRUŽBE ŠPORTNIKA NA NJEGOVO MOTIVACIJO**

### **1.4.1 Starši in družina**

Otroci se v odnosu na starše in sorojence med seboj bistveno razlikujejo, tudi znotraj iste družine. Poleg tega se tudi odnosi otrok z različnimi ljudmi močno razlikujejo (Kavčič in Zupančič, 2006). Pomembno vlogo pri otrokovem razvoju imajo zgodnje izkušnje, katere otrok pridobi v zgodnji razvojni fazi in se kasneje kažejo na reakciji otroka v športu. Na otroka specifično vplivajo in učinkujejo različne metode vzgoje in različni odzivi na agresivne reakcije otroka, na njegovo čustvenost in njegove poskuse samostojnosti. Ne le starši, temveč vsi, s katerimi ima otrok posreden ali neposreden stik v otroštvu, vplivajo na otrokove zgodnje izkušnje. Vendar so prav starši tisti, ki največ časa preživijo z otrokom, zato imajo tudi največji vpliv na otrokove zgodnje izkušnje. Pri starših obstajajo različne ocene, ki vplivajo na razlike med spoloma, katere pomembno vplivajo na razvoj otroka kot športnika. Starši ustvarjajo velike razlike pri svobodi gibanja izven doma (deklice imajo manj svobode kot dečki), imajo različna stališča glede fizične aktivnosti pri deklicah in dečkih, dečkom dovoljujejo večjo agresivnost kot deklicam ter zahtevajo večjo dominantost in samostojnost. Na starševe ocene vplivajo tudi socialno-kulturno-psihološki dejavniki, kot so npr. število družinskih članov ter denar in prosti čas. Tudi otrokova telesna konstitucija je pomemben faktor (Tušak, Marinšek in Tušak, 2009).

Pri otrokovem zgodnjem razvoju imajo starši zelo pomembno vlogo, saj otroci prve globalne izkušnje pridobijo v krogu družine. Starši otrokom predstavljajo izredno pomemben model glede pomembnosti vključevanja v športne aktivnosti – če se starši ukvarjajo s športom, se bodo tudi njihovi otroci po vsej verjetnosti začeli ukvarjati s športno aktivnostjo (Tušak, Marinšek in Tušak, 2009). Starši morajo poskušati otrokom čim bolj pozitivno predstaviti športno aktivnost ter jim v njej zagotoviti zadovoljstvo in užitek. Najbolj pomembno pri tem je, da se otrok zabava in dobi veliko izkušenj. Vloga staršev je v zgodnji fazi zelo pomembna, saj morajo otroka pravilno usmeriti ter ga čustveno spodbujati in mu dajati oporo in zaščito v primeru poraza oz. neuspeha pri športni aktivnosti. Nekateri starši tega niso sposobni, ker ne prenesejo poraza oz. neuspeha. To za otroka pomeni še bolj stresno situacijo, saj od njega zahtevajo zmago in ne le dobro igro na tekmi. Ker je poraz ali zmaga odvisna tudi od drugih zunanjih dejavnikov, na katere otrok nima vpliva, se poleg stresne situacije pojavi anksioznost. Verjetnost razvoja anksioznosti se povečuje tudi zaradi staršev, ki se poleg uporabe strahu zanašajo tudi na uporabo kazni in odtegotvanje ljubezni ter otrokom postavijo nerealne meje, kaj lahko storijo in kaj je prepovedano. Pri tem se je potrebno zavedati, da več ko bo prepovedanega, bolj bo otrok anksiozen (Tušak in Faganel, 2004).

Starši imajo torej izredno pomemben vpliv na otroka v zgodnjem otroštvu, kar se kaže tudi pri motivaciji otroka za določeno športno panogo. Starši lahko že zelo zgodaj vzbudijo zanimanje svojega otroka za določeno športno panogo in ga s tem po poti uspeha vodijo že od samega začetka. Tisti starši, ki se že v zgodnjih otrokovih letih ukvarjajo z določeno športno panogo in otroku s tem pokažejo, da se lahko ob njej zabava, ustvarjajo idealne pogoje za vrhunske dosežke, s tem pa zvišujejo otrokovo motivacijo za šport. Še posebej spodbujevalno na otroka vpliva veselo in prijateljsko razpoloženje pri športni aktivnosti. Ko starši pri otroku ustvarijo določeno motivacijo za športno aktivnost, se morajo počasi oddaljiti in nadaljnjo motivacijo prepustiti trenerjem in prijateljem ter samemu otroku. Če tega ne storijo, lahko pride do zmanjšanja motivacije za športno aktivnost. Naloga staršev je sedaj v tem, da otroka podpirajo od daleč. Pri otrokovem športnem razvoju je izrednega pomena njegova stopnja boječnosti, ki negativno vpliva na športne rezultate. Starši imajo pri otrokovi boječnosti zelo pomembno vlogo in morajo nenehno preverjati, če to, kar počnejo, povečuje ali zmanjšuje otrokovo boječnost. Starši, ki gradijo svoj vpliv z vzbujanjem strahu, ki kaznujejo in odvzemajo ljubezen, močno povečujejo verjetnost, da bodo pri otrocih razvili pretirano boječnost. Hkrati velja, da močnejše kot je otrok kaznovan, bolj bo boječ. Tudi nedosledno ravnanje s strani staršev lahko močno povečuje stopnjo boječnosti pri otroku, saj otrok ne ve, kaj je staršem dejansko pomembno. Tipičen je primer, ko starši pred tekmo otroku zagotavljajo, da ni pomembna zmaga, temveč dobra igra na tekmi. Ko otrok potem izgubi, pa se starši vedejo tako, kot da bi bila pomembna le zmaga. Boječnost otroka se povečuje tudi takrat, ko starši preveč omejujejo otroke in jim prepovedujejo določene stvari. S tem se otrok ne bo znašel v novi in drugačni situaciji. Velja pravilo, da več kot je prepovedi, toliko prej bo nastal problem z boječnostjo. Določene raziskave so pokazale, da so otroci postali boječi, ker niso bili pohvaljeni ali nagrajeni s strani staršev, ko so dosegli zastavljen cilj oz. uspeh. Če starši svojo napetost in vznemirjenost kažejo na negativen način, redko kažejo pozitivna čustva in se ne odzovejo na izraze negotovosti svojih otrok, se zaradi tega boječnost otrok povečuje. Starši morajo paziti, da otrok uživa pri športni aktivnosti in se trudi. Pozorni morajo biti na strah in ogroženost otroka, kot npr. na turnirjih. Če je otroka strah pred turnirjem, je bolje, da se jim odpove za toliko časa, dokler otrok sam ne izrazi želje po tekmovanju. Potreben je pozitiven pristop, nikoli se ne sme otroka kaznovati zato, ker nekaj ni naredil dobro. Starši naj bi bili dosledni in ne govorili eno, počeli pa drugo (Loer, 1997).

Tudi pri oblikovanju otrokove samopodobe igrajo starši pomembno vlogo, saj temelji le-te nastajajo v otroštvu v zgodnji interakciji z otroku pomembnimi osebami, stabilna pa postane šele kasneje v pozni adolescenci. Poseben vpliv na otrokovo samopodobo imajo nedvomno reakcije njemu pomembnih oseb, kot so starši, trenerji, prijatelji ipd. Otrok se v zgodnjem otroštvu nahaja v primarni socializaciji, pri kateri je otroku najbolj pomembno mišljenje staršev, katerega posledično tudi prevzamejo. Pri šestih in sedmih letih so otroci sposobni, da se vključijo v socialne interakcije, vendar dajejo prednost ocenjevanju pomembnih odraslih skozi obdobje



srednjega otroštva. Šele kasneje se pojavi sekundarna socializacija, ki povzroči, da otrok začne kritizirati mišljenje staršev, hkrati pa se pojavi obrat k vrstnikom. T. i. zrcalna ocena pomembnih drugih oseb je lahko verbalna (pozitivni in spodbujajoč govor) ali neverbalna (nasmeh in pogled). Lastna zrcalna ocena pa se nanaša na uspeh ali neuspeh telesnega oz. socialnega vedenja (Tušak in Faganel, 2004).

Starši športni aktivnosti dajejo oceno, ki se nedvomno zrcali v otroku. S to oceno se seveda pojavi tudi pričakovanje staršev, ki naj bi ga otrok dosegel. Mnogokrat se dogaja, da so prvi trenerji otrok ravno starši, ki so se sami ukvarjali s to športno aktivnostjo ter zasledujejo lastne ambicije in ne otrokove, kar lahko zelo močno poslabša odnos med otrokom in starši. Vsak otrok je v otroštvu psihološko zelo labilen in mentalno ranljiv. Starši si mnogokrat zamislijo fizično in psihično prenaporne treninge za otroke, saj le-ti enostavno še niso tako močni, da bi takšne treninge lahko zdržali. Takšni otroci imajo nenehno občutek, da so razočarali starše in sčasoma razvijejo občutek krivde. Da se to ne zgodi, je bolje, da starši ne vztrajajo pri treniranju lastnih otrok in to delo prepustijo izobraženim trenerjem. Ravno to pa lahko postane problem, saj so mnogi starši prepričani, da trenerji ne razumejo otrokovih potreb in se potem vpletajo v proces treniranja. Pomembno je, da trener in starši nastale probleme rešujejo na socialen in normalen način, saj bi v nasprotnem primeru lahko to negativno vplivalo na otrokovo vedenje in posledično tudi na otrokov uspeh v športu. Dva najbolj pogosta problema sta, ko starši prevzamejo vlogo trenerja, ter ko trener popolnoma izključi starše iz procesa treniranja (Tušak, Marinšek in Tušak, 2009). Pomembno je, da se starše vključi v delo z mladimi. Gimeno je v letu 2003 (Kajtna in Jeromen, 2007) ugotavljal, kako boljše poznavanje razmer v športu s strani staršev mlajših športnikov vpliva na njihovo vključenost v šport. Njegov program, t. i. »Parents Training Programme«, vključuje dva tipa nalog – socialne spretnosti in reševanje problemov. Program je uporabljal za izobraževanje tako staršev kot trenerjev in na koncu ugotovil, da je izobraževanje imelo pozitiven vpliv na starševo in trenerjevo vedenje. Vedenje je postalo bolj konsistentno, starši so se obnašali bolje, kar je hkrati olajšalo delo trenerjev, odnosi med trenerji in starši so se bistveno izboljšali, motivacija za sodelovanje v športu pa se je hkrati povečala. Obenem so se izboljšale družinske vezi med starši in otroci, kar je posledica tega, da so starši bolje razumeli treninge in ostalo dogajanje v športu. Športnik je dejansko tisti, ki je v ospredju, starši pa delujejo zgolj iz ozadja in ga upoštevajo, podpirajo. Hkrati v tej športni situaciji vidijo le svojega otroka in nobenega drugega, kar je popolnoma normalno vedenje staršev. Poleg tega imajo starši še posebno vlogo pri blaženju učinkov, ki jih imajo lahko dejavniki, ki so vključeni v športnikovo kariero in hkrati vplivajo nanj (Kajtna in Jeromen, 2007).

Starše je torej potrebno vključiti v trenažni proces. Pri določenih športnih panogah so starši še bolj vključeni, kar pogosto vodi do ambicioznih staršev, ki želijo, da bi njihov otrok dosegel vrhunške rezultate, ne glede na duševni in telesni razvoj otroka ter njegovo ravnovesje pri odraščanju. Pomembna sta le zmaga in rezultat, kar pomeni, da starši svoje otroke na trening pošiljajo tudi bolne in jim pogosto dajejo nedovoljena

poživila. Če je otrok v mladinskih kategorijah dosegal odlične rezultate, jih bo moral tudi v članskih kategorijah. Takšni starši ne vidijo le vrhunskih rezultatov, temveč tudi denar, ki ga ti rezultati prinesejo. Trenerji so pri takšnih starših večinoma nemočni, saj starši plačujejo treninge in s tem zahtevajo rezultate (Doupona in Petrovič, 2000).

Cratty (1981, v Tušak, Marinšek in Tušak, 2009) je sestavil model povezanosti med otroci in starši. Njegova shema kaže zelo zapleteno interakcijo med genetiko staršev, stališči in zadovoljstvom s športom. Raziskava namiguje, da se kaže podobnost med starši in otroci v stališčih in sposobnostih. Poleg tega so stališča staršev pogosto v pozitivni korelaciji z otrokovimi spodobnostmi. Na tem področju je bilo narejenih mnogo raziskav, vendar je potrebno omeniti raziskavo Smolla, Schullta in Wooda (1978, v Tušak, Marinšek in Tušak, 2009), v kateri so primerjali povezavo sodelovanja staršev v športni aktivnosti z otroki s stališči otroka o športni aktivnosti. Ugotovili so, da je oče bistveno pomembnejši faktor od ostalih družinskih članov, kar se športne socializacije tiče, to pa je bilo še posebej očitno pri sinovih. Ostali družinski člani pa so še vedno pomembnejši kakor drugi odrasli, ki so v neposrednem stiku z družino (Tušak, Marinšek in Tušak, 2009).

Različni stili vodenja oz. vzgojni načini staršev močno vplivajo na otrokovo vedenje pri športu. Starši, ki otroka vzgajajo z absolutno avtoriteto, so v svojem življenju izkusili mnogo oblik trdnih avtoritet, tako da zaupajo vsem avtoritetam in jih prenašajo na otroke. Takšen otrok bo najbolj zadovoljen s trenerjem, ki ga bo vodil popolnoma avtoritativno. Otroci, ki so bili vzgojeni svojevoljno in jim starši niso postavili smernic pri vzgoji, predstavljajo trenerju veliko dela, saj močno spreminjajo razpoloženje. Če je vzgoja preveč popustljiva in se otroku preveč popušča, otrok posledično nima občutka za svoja dejanja in ne zna prevzeti odgovornosti. Takšni otroci potrebujejo nenehno trenerjevo spodbudo in so bolj uspešni pri individualnih športnih panogah. Če starši otroku pri vzgoji dopustijo raziskovati okolje, bo otrok pri športu imel probleme z avtoritativnim trenerjem, saj bo moral upoštevati pravila in delati določeno nalogo, kot si jo je trener zamislil (Tušak, Marinšek in Tušak, 2009).

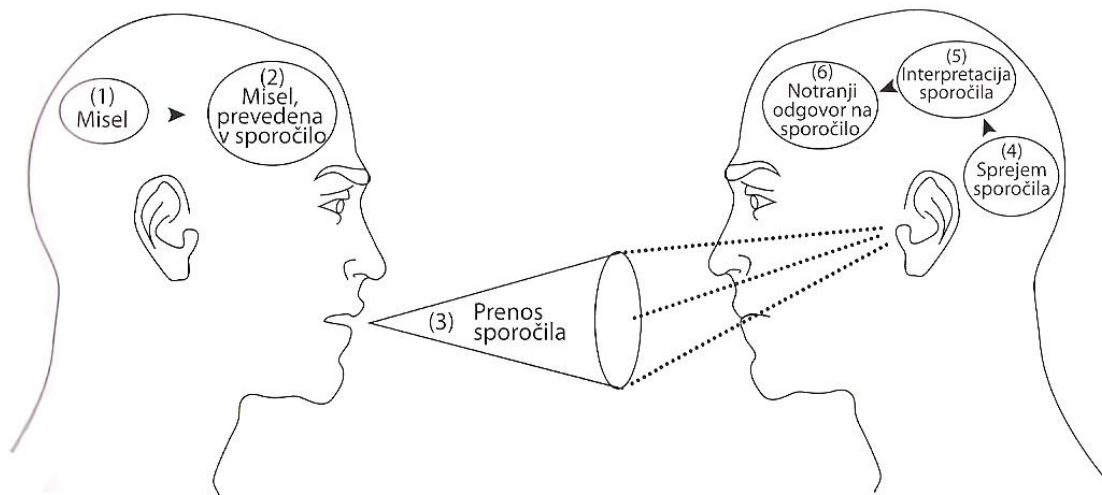
Družina je torej izredno pomemben oz. verjetno kar najpomembnejši faktor pri oblikovanju otrokovih stališč o športu. Na otrokovo udejstvovanje v športu vpliva tudi podoba družine in vrstna pozicija, ki jo ima otrok. Tako se je ugotovilo, da ima vrstni red rojenih otrok vpliv na izbor športne discipline. Prvorojenci najraje izbirajo športne discipline, ki so varne in ne zahtevajo velikega tveganja. To prihaja iz tega, da starši prvorojence bolj pazijo in pretiravajo z varovanjem, ki pa ni tako močno izraženo pri kasneje rojenih otrocih v družini. Drugi raziskovalci so ugotovili, da so olimpijci iz celega sveta večinoma drugo, tretje ali celo četrto rojeni (Tušak, Marinšek in Tušak, 2009).

## 1.4.2 Trener

Trener je poleg samega športnika ena izmed najpomembnejših figur v športu. Tako ga številni avtorji opredeljujejo kot ključno osebo pri oblikovanju športnikove kariere. Solomon (2001, v Tušak, Marinšek in Tušak, 2009) je ugotovil, da je trener najpomembnejši dejavnik športnikovega uspeha, saj je le njegova ocena športnikovega samozaupanja tisto, kar napove uspešnost na tekmovanju. Trener ima lahko različne motive, kot so npr. športni, pedagoški, socialni in pustolovski motivi, motiv dosežka in prestiža, želja po zaslužku ter kompenzacijski nagibi. Treniranje je sestavljeno iz dveh komponent, in sicer je prva namenjena izboljšanju izvedbe na nivoju spretnosti, druga pa je vzpostavljanje odnosa, v katerem lahko trener izboljša psihološki razvoj športnika (Tušak in Tušak, 1994).

Trenerjeve osebne lastnosti so bile že mnogokrat raziskovane. Trenerje v primerjavi z netrenerji označuje njihova predanost in ljubezen do svojega poklica ter sposobnost svoje ideje in mnenja preprosto podajati naprej. Radi dajejo pozitivno povratno informacijo ter izražajo močno željo po odličnosti. Trenerjeve lastnosti se lahko razdeli na pedagoške sposobnosti (socialne sposobnosti poučevanja, odgovornost, konstantnost v lastnem vedenju ipd.) in psihološke sposobnosti (motivacija za delo, fleksibilnost, organizacijska sposobnost, kreativnost, iznajdljivost, vztrajnost ipd.). Trenerji morajo biti emocionalno stabilni, družabni, dominantni, realistični, individualistični in morajo prevzeti odgovornost za svoje delo. Obenem morajo biti zelo inteligentni, inventivni in zaupljivi v odnosu do športnikov. Športnik se mora nanj zanesiti in mu popolnoma zaupati. Trenerjeve lastnosti se močno razlikujejo glede na športnikovo uspešnost ter na vrsto športa (ekipni ali individualni). Tako so npr. trenerji ekipnih športov bolj zadovoljni s svojim delom, raje preizkušajo nove vaje in metode ter lažje prisluhnejo svojim športnikom kot trenerji v individualnih športih. Trenerji uspešnih športnikov v individualnih športnih panogah so usmerjeni na počutje športnika, vključujejo mnenja drugih ter mnogokrat dajejo priporočila glede težav v zvezi s svojim poklicem (Tušak, Marinšek in Tušak, 2009).

Trenerjeva najpomembnejša in glavna naloga je, da športnika nauči določene športne aktivnosti s tehničnega in taktičnega vidika. Pri tem je zelo pomembna komunikacija, ki pomeni pogovor, sporočanje oz. izmenjavo misli in informacij, ter je lahko verbalna in neverbalna. Trenerji morajo obvladovati komunikacijske spretnosti, saj morajo pravilno in uspešno prenesti sporočila v zvezi s treningom in tekmovanjem, hkrati pa tudi mnenja, stališča, čustva ipd. Martens (Kajtna in Jeromen, 2007) poudarja pomen komunikacije pri trenerju in ga razdeli na tri dimenzije. Prva je sprejemanje in pošiljanje sporočil, druga verbalna in neverbalna komponenta sporočil, tretja pa sta vsebina in na drugi strani čustva (Kajtna in Jeromen, 2007).



Slika 3: Komunikacijski proces (Martens, 1990, v Kajtna in Jeromen, 2007).

Poleg komunikacije je pomemben tudi trenerjev stil vodenja. Pri treniranju poznamo tri različne načine podajanja informacij:

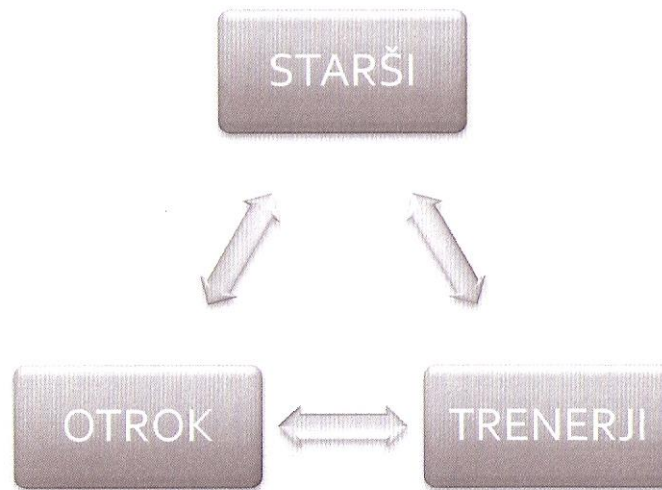
- **Avtoritativni stil:** Trenerji, pri katerih prevladuje avtoritativni stil, vidijo svojo vlogo povezano z avtoriteto in imajo potrebo po kontroli ljudi okrog sebe. To potrebno zadovoljujejo pri delu s športniki. Takšni trenerji so dominantni in imajo glavno vlogo pri treningu. Sami določajo vadbo, demonstrirajo, ocenjujejo, hvalijo in dajejo ukaze. Športniki nimajo možnosti sodelovati pri izbiri treninga. Tak način vodenja je najpogostejši in prinaša največ uspehov (Tušak in Tušak, 1994).
- **Demokratični stil:** Trenerji z demokratičnim stilom vodenja so lažje dostopni, tako da imajo športniki občutek, da lažje komunicirajo z njimi in lažje vzpostavijo dober medsebojni odnos. Trener se pri tem stilu vodenja dogovarja s športnikom in skupaj prihajata do odločitev. Pri tem stilu vodenja trener bolje spozna športnika, vključno z njegovimi strahovi in željami (Tušak in Tušak, 1994).
- **»Casual« stil:** Pri tem stilu trener vse odločitve prepusti samemu športniku. Dejansko gre za nevedenje športne aktivnosti. Takšen stil ne more prinašati uspeha, saj je športnik prepuščen samemu sebi in sam odloča o dogajanju na treningu.

Trenerjevo glavno nalogo lahko nadalje razdelimo na veliko različnih in manjših nalog (Tušak in Tušak, 1994):

- **Planiranje treninga:** Zdi se, da je to najmanj zahteven del trenerjevega dela, vendar je ravno nasporno. Trener mora trening sestaviti iz različnih področij, kot so biomehanika, športna in razvojna psihologija, športna medicina ter organizacijska in mnoga druga znanja. Ker sam ne more biti strokovnjak na vseh področjih, mora vključiti strokovni športni team. Trener mora individualno sestaviti program treniranja in je sam odgovoren za uspeh le-tega.

- Izvajanje treninga: Vključuje tehnični, taktični in kondicijski trening. Pri tem je pomembno, da trener uporablja vedno nove načine in poti učenja. Poznati mora različne načine, kako naučiti določeno zadevo. Trening mora strukturirati tako, da bo zadovoljeval čim več potreb naenkrat.
- Kontrola uspešnosti treninga: Trener mora svojim športnikom omogočiti, da nenehno kontrolirajo učinkovitost svojega lastnega treninga. Izredno pomembna je za motivacijo športnika ter za spreminjanje osebnih ciljev v procesu treniranja. Ta kontrola poteka na tehničnem, taktičnem in kondicijskem nivoju ter mora biti inter- in intraindividualna.
- Vsestranska skrb za športnika: Poleg samega treniranja mora trener svojim športnikom zagotoviti dobro počutje in razpoloženje. Ker športniki trenirajo tudi po dvakrat na dan in so velikokrat slabo razpoloženi in razdražljivi, je potrebno, da je trenerjev pristop celovit. Le tako bodo športniki zaznali svoje potenciale pri športu. Celovit pristop pomeni, da trener poskrbi za zunanje pogoje (potovanja, prehrano, bivanje, zdravniško oskrbo), preizkuša zunanje tehnične pogoje, kot so klima in ostale naprave, ter upošteva individualne zahteve, želje in socialno interakcijo. Poleg tega mora trener športniku sporočiti, če med tekmovanjem pride do kakršnih koli sprememb, ki bi lahko vplivale na njegovo uspešnost in ga hkrati nanje pripraviti. Po tekmovanju je pomembna trenerjeva skrb za športnika, ne glede na uspeh ali neuspeh.
- Svetovanje in pomoč športniku: Trener mora športniku nuditi nenehno svetovanje in pomoč na področjih treniranja ter na drugih področjih, kot je šola, stik z drugimi, starši ipd. Na področju treniranja gre za uporabo novih poti do uspešnosti, odpravljanje napak in neuspeha.
- Vloga trenerja na tekmovanju: Trener ima na tekmovanju posebno vlogo in mora uspešno opraviti tri naloge: trener mora predstavljati model, ki je pozitiven in sposoben ustrezno reagirati na določene okoliščine ter je dosleden v čustvenih situacijah. Poleg tega nudi pomoč pri izvedbi predstartne in startne strategije, kar pomeni, da mora najti rešitev za nastale probleme. Med drugim je trener tudi določen simbol za izražanje in uporabo načrtovanega vedenja oz. strategije.

Poleg vseh naštetih nalog ima trener še eno zelo pomembno nalogo. Povezovati mora tri pomembne elemente: starši – otrok – trener. Za uspešno delo mora delovati t. i. trikotni model, katerega mora povezovati prav trener. Trikotni model predstavlja nemoteno delovanje in sodelovanje med vsemi tremi stranmi. Starši morajo biti prisotni na treningih in tekmovanjih, poleg tega so izredno pomembni pogovori s trenerji. Cilj je, da je športnik pri športni aktivnosti zadovoljen in uživa v njej. To se lahko doseže s kooperativnostjo, komunikacijo in razumevanjem vseh treh strani (Tušak, Marinšek in Tušak, 2009).



*Slika 4: Trikotni model sodelovanja med starši, otrokom in trenerjem  
(Tušak, Marinšek in Tušak, 2009).*

Odnos med trenerjem in športnikom je izrednega pomena, ker oblikuje celotno športnikovo športno izkušnjo ter lahko močno vpliva na uspeh in učinkovitost treningov. Poleg tega močno vpliva na športnikov emocionalni in socialni razvoj, kar hkrati pomeni, da vpliva na športnikovo motivacijo pri treningu in tekmi. Trener se mora športnikovim spreminjajočim se potrebam prilagajati, tako kot se mora tudi športnik v začetku kariere prilagoditi trenerju. Odnos med trenerjem in športnikom se lahko razdeli na tri dimenzije medsebojnega vedenja, in sicer o kontrolni dimenziji, inkluzivni dimenziji in čustveni dimenziji. Vse tri dimenzije vključujejo dajanje in prejemanje. T. i. kompatibilna diada pri odnosu med trenerjem in športnikom je sistem, kjer so potrebe obeh komplementarne. Če so nekomplementarne, prihaja do nekompatibilne diade. V pravem življenju popolnoma kompatibilne ali nekompatibilne diade skoraj ne obstajajo. Športnik in trener bosta uspešna le takrat, ko bo njun odnos zadovoljeval potrebe obeh. Konflikt med trenerjem in športnikom pogosto vodi k prenehanju športne poti. Poleg tega se odnos med trenerjem in športnikom skozi proces treniranja spreminja in raste na različne načine. Je zelo tesen, vendar ne družinsko ali ljubezensko zaznamovan (Tušak, Marinšek in Tušak, 2009).

Posebej poudariti je potrebno trenerjevo delo z mladimi, ki se bistveno razlikuje od treniranja odraslih. Na mlade športnike se bistveno lažje vpliva, otroci pa so neprestano soočeni z novimi situacijami in izkušnjami. Pri njihovem odraščanju prihaja do številnih sprememb v razvoju, zato je pomembno pravilno strukturiranje okolja. Pomembno je, da odrasli in otroci ob športni aktivnosti doživljajo zadovoljstvo. Pri odraslih se to izraža takrat, ko doživijo uspeh oz. zmago, pri otrocih pa uspeh oz. končni rezultat ni bistvenega pomena, saj je zanje pomembnejša dobra igra na tekmi oz. užitek pri igri. Otroku je torej bolj pomembna notranja motivacija, kar je bistvena razlika glede na odrasle, pri katerih prevladuje zunanja motivacija. Trenerji imajo posebno nalogo, da otrokom ob učenju športa poudarjajo pomen igre, s katerim se učijo in obenem razvijajo občutek uživanja v športu ter ohranjajo notranjo motivacijo.

Najbolj primerne igre so elementarne igre, katere se lahko prilagodijo trenutni situaciji in potrebam ter obenem razvijejo ljubezen do športa. Pri mladih športnikih je potrebno čim dlje ohraniti notranjo motivacijo, saj lahko s pojavom zunanje notranja hitro izgine. Trenerji lahko športnikovo motivacijo zvišujejo na različne načine: da zagotavljajo športniku bogato športno okolje in možnost za napredovanje, da so treningi zanimivi in vključujejo nove vaje, da otrok lahko zadovolji svoje potrebe ob športni aktivnosti, da so tekmovanja in treningi vznemirljivi in zanimivi, ter da se razvije realistične in dosegljive cilje (Kajtna in Jeromen, 2007).

Trenerji se dandanes zavedajo, da je ključ do njihove uspešnosti oz. učinkovitosti ravno otrokova motivacija, ki ga žene, da se bo ukvarjal s športom, ter da je njihova naloga čim bolje motivirati svojega športnika za športno aktivnost. Trenerji morajo torej dobro poznati športnikove osebne motive ter morajo znati športnika motivirati, ko je to potrebno. Športniki se med seboj razlikujejo, kar pomeni, da ima vsak svoje tehnike motiviranja, trener pa je odgovoren, da te tehnike identificira. Določen program lahko enega športnika namreč motivira, drugega pa demotivira. Poleg tega mora biti zelo pozoren na razliko med fanti in dekleti, tako v starosti kot v letih ukvarjanja s športom. Tako npr. deklice pri treningu potrebujejo čim več zabave in občutek prijateljstva. Pogoj za pravilno motiviranje so iskreni in odprti odnosi med trenerjem in športnikom. Pomembno je, da si trener pri otroku ustvari zaupanje. Več kot bo trener vedel o otroku, lažje bo našel njegove motive in tehnike motiviranja. Obstaja veliko metod oz. tehnik za motiviranje otroka. Ena izmed njih je tehnika, pri kateri poskušajo trenerji izzvati strah pri otroku. Tu gre za strah pred trenerjem, katerega nočejo razočarati ali tvegati, da bi imel negativno mnenje o njih. Druga tehnika temelji na izzivanju motivacijskega vzburjenja prek jeze in sovraštva do trenerja. Ta metoda mnogokrat prenaša pozitivne rezultate, hkrati pa obstaja nevarnost negativnih učinkov. Športnik lahko postane agresiven in negativno nastrojen proti tekmecu. To tehniko se priporoča igralcem, ki v osnovi niso agresivni. Obstajajo pa tudi manj dramatične tehnike motiviranja, kot so sugestije in trenerjevi pogovori s športnikom (Tušak in Tušak, 1994).

Trener lahko poleg vsega prej omenjenega močno vpliva tudi na grajenje ali ohranjanje športnikove samopodobe. Športniki, ki so zadovoljni s svojim trenerjem, so na splošno zadovoljni tudi s svojim telesom, imajo bolj izraziti socialni jaz ter so manj variabilni in nevrotični. Športniki cenijo svojega trenerja bolj, če so osebno enotni in intergirani (Tušak in Faganel, 2004).

### **1.4.3 Družba športnika**

Človek je po naravi socialno bitje, ki od samega začetka išče življenje v skupnosti, kar je povsem normalna oblika človekovega življenja. Posamezniki se organizirajo po skupinah zaradi lažjega zadovoljevanja potreb in želja, ki tako postanejo skupni cilji

in se jih nato lažje doseže. V vsaki skupini nastajajo medsebojni odnosi, ki navzven delujejo kot sistem, in v katerem se odnosi med tem člani povezujejo v značilno celoto. V današnjem času je vsak posameznik član neke skupine, pri kateri preživlja večji del svojega življenja. Vsak posameznik razvija svoje odnose z drugimi v skupini, le-to pa je odvisno od tega, kako zaznavamo in doživljamo drug drugega. T. i. socialno zaznavanje je izjemno pomembno. Vsak posameznik si poskuša razlagati in razumeti vedenje drugih ter hkrati ugotoviti, kaj skupina pričakuje od njega in kaj lahko sam pričakuje od nje. Ker razlage niso vedno popolnoma jasne, lahko nastanejo konflikti. Družbeno življenje zahteva od članov skupine, da se nenehno prilagajajo drug drugemu, se povezujejo, sodelujejo, stopajo v različne medsebojne odnose, tekmujejo in si nasprotujejo. Pogoj za to je izmenjava velikega števila sporočil in informacij, ki pa so zelo raznovrstna, zapletena in natančna. Najbolj pogost način za izmenjavo informacij je uporaba jezika oz. govora, ki je hkrati zelo natančen in učinkovit. Obstajajo tudi drugi načini, kot npr. mimika, telesna drža ipd., vendar še zdaleč niso tako natančni in učinkoviti načini sporazumevanja (Musek, 1994). Ker je človek že od rojstva vezan na skupino, prevzame njeno obnašanje, navade, govorjenje, obveznosti in kulturo. Prva skupina je za vsakega posameznika družina. Z leti se nato posameznik prostorsko in vsebinsko razširi v različne družbene skupine. T. i. socializacija in povezanost ljudi v skupine je izredno pomembna z vzgojnega in psihološkega vidika, saj bo le tako posamezniku omogočen normalni razvoj. Doupona in Petrovič (2000) pravita, »da je socializacija proces, pri katerem se posameznik uči kulture svoje družbe« (str. 65). Primarna socializacija se v otroštvu odvija v krogu družine, pri kateri se posameznik nauči govora in temeljnih obrazcev svoje družbe. Na posameznikovo osebnost delujejo tudi zunanji dejavniki, kot npr. starši, sovrstniki, prijatelji ipd. V skupini se posameznik s pomočjo otroške igre nauči veljavnih običajev in pravil družbe (Doupona in Petrovič, 2000).

Vsaka posamezna skupina oz. družba poskuša posamezniku s pomočjo vzgoje in socializacije izoblikovati osebnostne značilnosti, ki se bodo najbolje ujemale z družbenimi pričakovanji. V resničnem življenju to seveda ne poteka tako gladko, ker se člani skupine temu upirajo, saj se bodo posamezniki dobro prilagodili samo takim družbenim normam in zahtevam, ki bodo ustrezale temeljnim interesom in potrebam človeka. V primeru, da je družba nepravična in se temeljnih interesov in potreb posameznika ne zadovolji, pride do konflikta v družbi. Jasno je, da posameznik ne more živeti izven družbe, ter da se oblikuje in usposablja za življenje v njej. Potrebno je najti takšno demokratično družbo, ki pravično zadovoljuje posameznikove potrebe (Musek, 1994).

Zelo zahtevno vključevanje otroka v določeno skupino je vključitev v športni klub, saj skupina že obstaja in dobro deluje. Otrok si močno želi biti čim bolje in čim hitreje sprejet, kar od njega zahteva, da v novem socialnem okolju sprejme določene običaje, vzorce obnašanja ter njihova pravila sprejemanja in razvrščanja. Otrok mora poleg tega sprejeti zgodovino kluba, se prilagajati urniku treningov in tekem, na vadbo mora prihajati redno in točno ter izpolnjevati od njega zahtevane naloge.



Včasih lahko vključitev novega člana poteka nemoteno, pogosto pa prihaja do težav. Trener je tu edini, ki lahko ukrepa, zato se od njega zahteva ustrezno poznavanje socializacijskih procesov. Športna aktivnost je torej ustrezno socializacijsko okolje, pri kateri otrok razvija osebne lastnosti v zvezi z vplivom športne aktivnosti na pojmovanje samega sebe, samospoštovanje, anksioznost, depresijo, napetost, stres, samozaupanje, učinkovitost ipd. Paziti je potrebno na pritisk odraslih na otrokovo športno udejstvovanje, saj se lahko razvije pretirano tekmovalno obnašanje. Posledica tega je, da otroku postane pomembna le zmaga in dobra igra, pri tem pa pozabi na pošteno igranje in zabavo (Doupona in Petrovič, 2000).

## 1.5 PREDMET, PROBLEM IN NAMEN DELA

Predmet raziskovanja moje diplomske naloge so motivacijski dejavniki, ki vplivajo na posameznikovo motivirano vedenje pri treningu ter motivacijske značilnosti v smislu pojava notranje, zunanje in storilnostne motivacije. Diplomska naloga bo torej pokazala razlike pri rekreativnih in tekmovalnih tenisačih v starosti od 10 do 14 let.

Tenis je ena izmed najbolj priljubljenih športnih panog v vseh starostnih kategorijah. Številni otroci se s tenisom spoznajo preko staršev, drugi preko prijateljev – ali po drugih poteh. Ko se otroci odločijo za redni trening, kmalu ugotovijo, da je za uspeh in napredovanje potrebno ogromno časa in truda, ne glede na to, ali so njihovi cilji tekmovalni ali rekreativni. Ker tenis sodi med bolj kompleksne športne panoge, je potrebna visoka stopnja motivacije, ki igralce vodi do zastavljenega cilja. Motivacija je eden izmed najbolj pomembnih psiholoških dejavnikov za uspeh pri športu, ne glede na – tekmovalno ali rekreativno – raven. Problem, ki se pri tem velikokrat pojavlja, je, da se trenerji pri treningu srečujejo z nemotiviranimi otroci, katere je zelo težko, včasih skoraj nemogoče pripraviti, da bi dosegli želeni cilj. Njim nasproti pa obstojijo tudi igralci, ki so sami od sebe tako motivirani, da bi storili vse za dobro igro in za svoj napredek.

Ker je za uspeh potrebna visoka stopnja motivacije, je pomembno, da trenerji poskušajo igralca v največji možni meri motivirati za tenis. Namen te diplomske naloge je torej trenerjem približati motivacijske dejavnike, ki imajo velik vpliv na motivirano obnašanje tenisačev pri treningu, ter dejavnike, ki nimajo bistvenega vpliva. Tako bodo lahko trenerji posvečali večjo pozornost pozitivnim dejavnikom kot negativnim dejavnikom, ki nimajo vpliva na motivirano obnašanje tenisača pri treningu.

## 1.6 CILJI IN HIPOTEZE

### 1.6.1 Cilji

Cilj moje diplomske naloge je ugotoviti razliko v motivaciji pri treningu med rekreativci in tekmovalci v starosti od 10 do 14 let. Zanima me, kateri motivacijski dejavniki najbolj in kateri najmanj vplivajo na motiviranost rekreativcev in tekmovalcev pri treningu, ter kje se kažejo bistvene razlike med njimi. Obenem pa me zanima tudi, zakaj se otroci odločijo ravno za tenis, ter na podlagi čigave želje so pričeli redno trenirati.

Zelo pomembno je, da trenerji vedo, kaj igralce najbolj motivira pri treningu, ter katere stvari jim niso zelo pomembne, saj bi ravno tako lahko trening otrokom naredili bolj zanimiv in s tem konec koncev tudi bolj uspešen. Menim, da je ravno tu vidna velika razlika med tekmovalci in rekreativci, saj imajo tekmovalci in rekreativci v osnovi drugačne želje in cilje.

### 1.6.2 Hipoteze

H1: Večina tekmovalcev je za razliko od rekreativcev pričela redno trenirati na podlagi njihove lastne želje.

H2: Osnovna motivacija tekmovalcev in rekreativcev se opazno razlikuje.

H3: Notranji motivacijski dejavniki so bolj izraziti pri tekmovalcih oz. bolj vplivajo na motivacijo tekmovalcev kot na motivacijo rekreativcev.

H4: Rekreativca pri treningu najbolj motivirajo motivacijski *dejavniki trener: pohvala trenerja, prijatelji: spoštovanje prijateljev* ter *želja: po aktivnosti oziroma rekreaciji*.

H5: Tekmovalca pri treningu najbolj motivirajo motivacijski dejavniki: *izboljšati svojo tehniko in taktiko, priznavanje širše okolice: ugled* ter *tekmovalne in trening tekme: zmaga pred kratkim*.

## **2 METODA DELA**

### **2.1 PREIZKUŠANCI**

V raziskavo je bilo zajetih 125 teniških igralcev v starostnem razponu od 10 do 14 let, pri katerih je bila povprečna starost 12,1 let. Med njimi je bilo 60 tekmovalcev (48 % vseh anketirancev), ki so registrirani kot tekmovalci s strani Teniške zveze Slovenije, ter 65 rekreativcev (52 % vseh anketirancev), ki niso registrirani. V raziskavi je sodelovalo 60 dečkov, ki predstavljajo 47,6 % vseh anketirancev, in 65 deklic, ki predstavljajo 52,4 % vseh anketirancev. Vsi anketiranci povprečno redno trenirajo 4,3 let in imajo povprečno 2,6 treningov na teden. Poleg tega se povprečno udeležujejo 4,0 turnirjev na leto.

Vzorec je bil vzet iz 10-ih različnih klubov v Sloveniji, in sicer iz TK Krško, TK Trbovlje, TK Radeče, TK Litija, TK HIT, TK Jaki Šport, ŠD Ljubljanski teniški center, TK Ilirska Bistrica, TK Polzela in TK Celje.

### **2.2 PRIPOMOČKI**

Glavni pripomoček je anketni vprašalnik, ki je sestavljen iz 11-ih vprašanj različnih tipov. Anketni vprašalnik zajema 7 splošnih vprašanj (od tega 5 vprašanj odprtega tipa in 2 vprašanja zaprtega tipa z dodatnim podvprašanjem odprtega tipa), ki vsebujejo splošne informacije o igralcu in njegovem udejstvovanju v tenisu (demografske značilnosti, spol, starost, klub, število treningov na teden, udeležba na turnirjih), 2 vprašanja zaprtega tipa, pri katerih se ugotovi osnovna motivacija za tenis, ter eno vprašanje z 10 podvprašanji zaprtega tipa, povezano z različnimi dejavniki, ki vplivajo na motivirano obnašanje teniških igralcev pri treningu. Na podlagi tega vprašanja je bilo dodano še zadnje vprašanje odprtega tipa, pri katerem so morali igralci opredeliti tri izmed prej naštetih motivacijskih dejavnikov, ki najbolj vplivajo na njihovo motivirano obnašanje na treningu.

### **2.3 POSTOPEK**

Podatki so bili pridobljeni med oktobrom 2013 in januarjem 2014. Večina teniških igralcev je bila anketirana po teniškem treningu, ko so imeli največ razpoložljivega časa. Seznanili smo jih z vsebino ankete ter jim podali navodila za reševanje. Čas za reševanje anket ni bil omejen, vendar je reševanje praviloma trajalo približno 15 minut, odvisno od starosti anketirancev. V primeru geografsko bolj oddaljenih klubov so bile ankete posredovane trenerjem tenisa s prošnjo, da izvedejo anketo med svojimi igralci. Trenerji so bili seznanjeni z jasnimi navodili za reševanje anket. V postopku opravljanja ankete se je izkazalo, da je bilo število vrnjenih anket s strani

geografsko oddaljenih klubov problematično tako z vidika časa kot z vidika števila izpolnjenih anket.

Pri reševanju anket je bilo ugotovljeno, da so imeli mlajši teniški igralci (10 in 11 let) manjše težave z reševanjem ankete, saj določenih strokovnih besed niso razumeli in smo jim morali dodatno razložiti določene pojme. Starejši teniški igralci s tem niso imeli težav in so ankete reševali brez dodatnih vprašanj in v celoti samostojno.

Nekaterim teniškim igralcem so bile zaradi pomanjkanja časa po treningu ankete predane v izpolnjevanje doma, a se ta rešitev ni najbolje obnesla, saj jih igralci niso prinesli nazaj oz. so jih izgubili.

Za obdelavo dobljenih podatkov sta bila uporabljena računalniška programa Word in Excel.

Dobljeni podatki so bili analizirani in med seboj primerjani s pomočjo standardnih statističnih parametrov (srednja vrednost) ter prikazani z grafikoni in tabelami (histogram in stolpčni diagram).

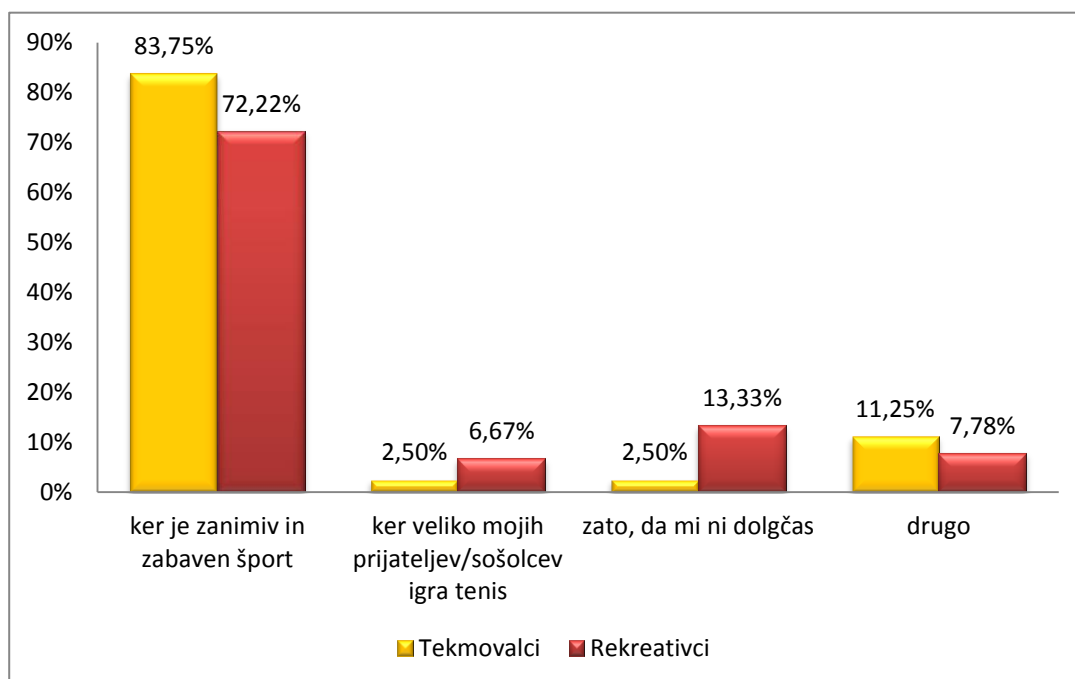
### 3 REZULTATI IN RAZPRAVA

Rezultati in razprava so v diplomski nalogi predstavljeni v dveh poglavjih, in sicer: Primerjava vzroka in pobudnika za začetek ukvarjanja s tenisom med tekmovalci in rekreativci ter Primerjava glavnih motivacijskih dejavnikov in motivacijskih poddejavnikov med tekmovalci in rekreativci.

#### 3.1 PRIMERJAVA VZROKA IN POBUDNIKA ZA ZAČETEK UKVARJANJA S TENISOM MED TEKMOVALCI IN REKREATIVCI

V nadaljevanju smo s pomočjo grafov prikazali primerjavo med tekmovalci in rekreativci glede vzroka za začetek ukvarjanja s tenisom in osebo, ki je dala pobudo za začetek ukvarjanja s tenisom.

##### 3.1.1 Primerjava vzroka za začetek ukvarjanja s tenisom



Graf 1: Primerjava vzroka za začetek ukvarjanja s tenisom

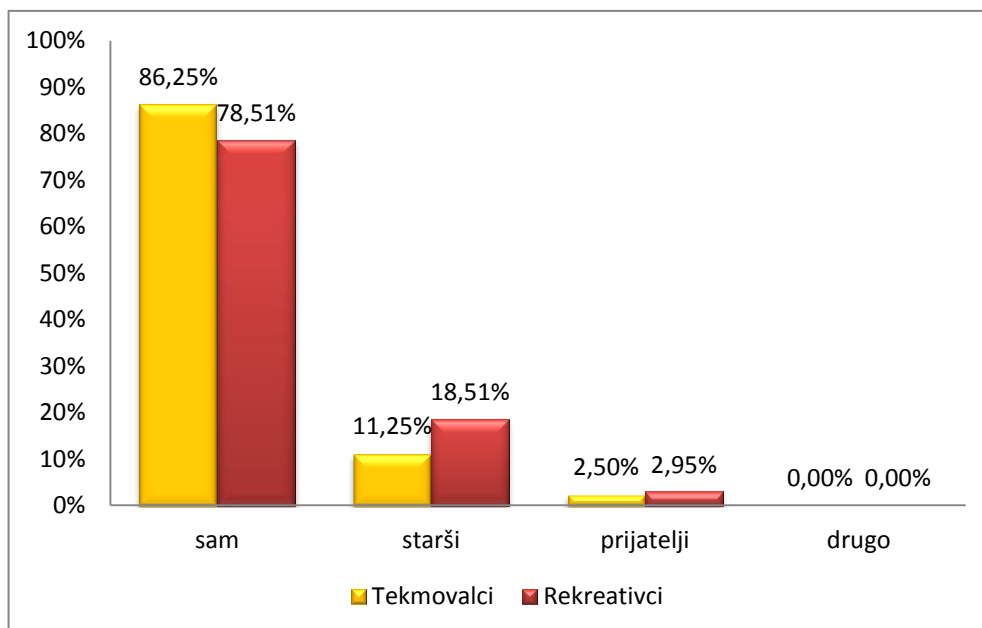
Iz grafa je razvidno, da se večina tekmovalcev in rekreativcev začne ukvarjati s tenisom zato, ker jim je tenis zanimiv in zabaven šport. To vsekakor dokazuje, da se zanimajo za tenis in da k treningu pristopijo z neko osnovno motivacijo. Razvidno je tudi, da je odstotek pri tekmovalcih večji kot pri rekreativcih – in sicer 83,75 % proti 72,22 %. Iz tega lahko sklepamo, da se tekmovalci vseeno bolj poglobijo v šport, s

katerim se ukvarjajo, saj jih tenis zanima tako zaradi samega športa kot tudi s tekmovalnega vidika.

Opazili smo tudi razliko pri dejavniku *Ker veliko mojih prijateljev/sošolcev igra tenis*, pri katerem 6,67 % rekreativcev in le 2,50 % tekmovalcev kot vzrok za začetek ukvarjanja s tenisom navaja prijatelje oz. sošolce. Rezultat lahko razložimo tako, da rekreativci nimajo tako izrazitega tekmovalnega cilja in v tenisu vidijo možnost za druženje s prijatelji in sošolci. Tekmovalci pa vidijo bolj tekmovalne cilje in premorejo močnejšo željo razvijanja svoje teniške igre, pri čemer pa ni tako veliko prostora za druženje s prijatelji in sošolci.

Med zanimivejšimi ugotovitvami je potrebno izpostaviti tudi dejstvo, da se je znotraj kategorije rekreativcev na drugo mesto s 13,33 % uvrstil dejavnik *Zato, da mi ni dolgčas*. V primerjavi s tekmovalci, pri katerih je ta dejavnik kot odločilen za pričetek njihovega ukvarjanja s tenisom prepoznalo le 2,50 % anketirancev, je to bistveno več. Iz te primerjave je razvidno, da se tekmovalci resno odločijo za tenis in da ga igrajo zato, da bi razvili svojo teniško igro in s tem posledično dosegli določene rezultate in ne zato, da jim v prostem času ni dolgčas. Rekreativcem pa to ni tako pomembno, saj iščejo le neko športno panogo za zapolnitev njihovega prostega časa.

### 3.1.2 Primerjava osebe, ki je dala pobudo za začetek ukvarjanja s tenisom



Graf 2: Primerjava osebe, ki je dala pobudo za začetek ukvarjanja s tenisom

Pri iskanju osebe, ki je dala pobudo za začetek ukvarjanja s tenisom, je analiza pokazala, da so se tako tekmovalci kot rekreativci z veliko večino odločili za prvi

dejavnik – da odločitev za začetek ukvarjanja s tenisom izvira iz njih samih. Iz grafa pa je razvidno, da je odstotek pri tekmovalcih (86,25 %) večji kot pri rekreativcih (78,51 %). Iz tega je moč sklepati, da je rezultat pri tekmovalcih višji zaradi večje notranje motivacije, ki je bolj izrazita pri tekmovalcih kot pri rekreativcih.

Tako lahko hipotezo H1, pri kateri smo predpostavili, da je večina tekmovalcev za razliko od rekreativcev pričela redno trenirati na podlagi njihove lastne želje, ovržemo, saj se tudi večina rekreativcev sama odloča za redno treniranje tenisa. Pri tem rezultatu je razvidno, da so igralci notranje motivirani, saj si sami želijo pričeti igrati tenis in niso tako močno pod vplivom zunanjih dejavnikov.

Dejavnik *Starši* je kot ključen dejavnik za pričetek ukvarjanja s tenisom prepoznalo 11,25 % tekmovalcev in 18,51 % rekreativcev. Primerjava le-teh deležev dokazuje, da so pri rekreativcih v primerjavi s tekmovalci starši pogostejši pobudniki, kar lahko razložimo tako, da rekreativci nimajo tako močne lastne želje do igranja oz. treniranja tenisa in si želijo zapolniti le prosti čas, zato jim starši predlagajo določeno športno panogo. Za razliko od rekreativcev pa so tekmovalci bolj odločni in želijo več kot le zapolniti prosti čas ter sami razmišljajo o tem, kaj jih dejansko resnično motivira.

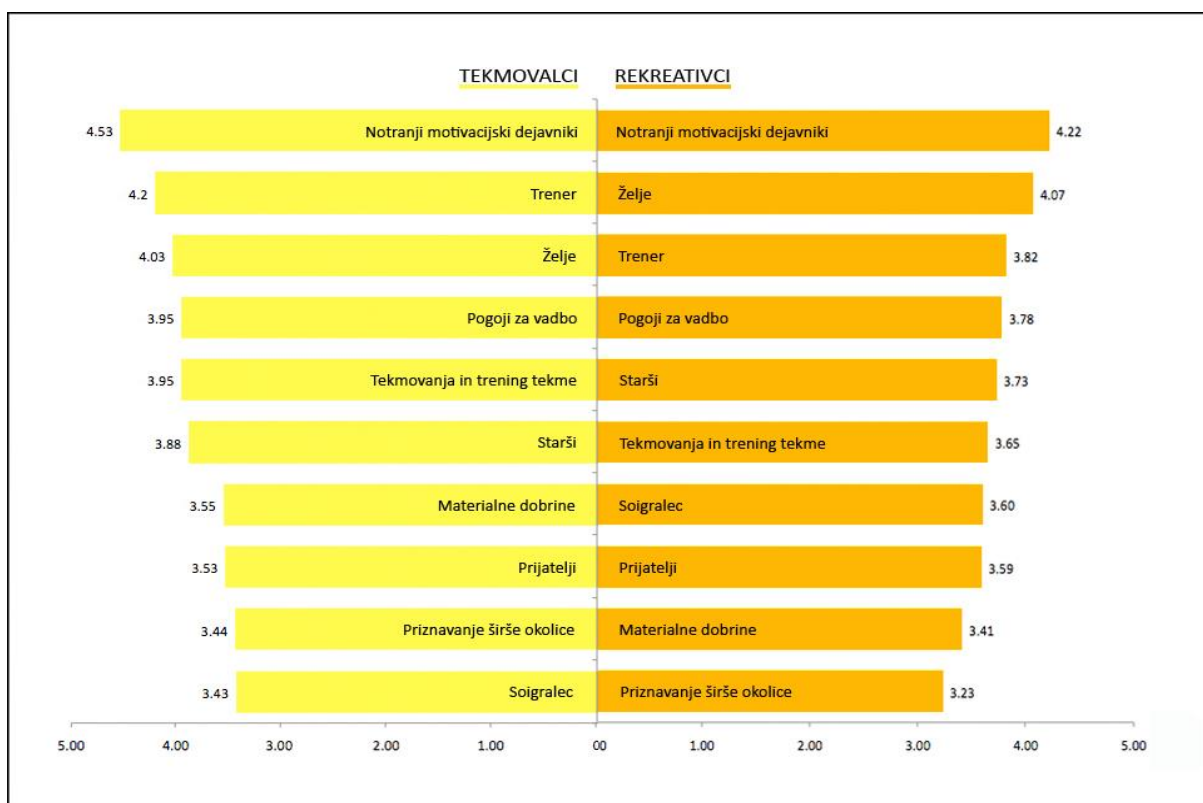
Pri dejavniku *Prijatelji* je opaziti le malenkostno razliko, vseeno pa je moč ugotoviti, da ima ta dejavnik pri rekreativcih (2,95 %) nekoliko večji pomen kot pri tekmovalcih (2,50 %). Razlog za to malenkostno razliko lahko leži v tem, da se tekmovalci po večini odločijo za šport ne glede na prijatelje, pač glede na njihovo lastno željo. Rekreativci pa si želijo zapolniti prosti čas z določeno športno panogo in če se z njo ukvarjajo tudi njihovi prijatelji, se bodo zanjo odločili še raje.



### 3.2 PRIMERJAVA GLAVNIH MOTIVACIJSKIH DEJAVNIKOV IN MOTIVACIJSKIH PODDEJAVNIKOV MED TEKMOVALCI IN REKREATIVCI

V nadaljevanju je najprej predstavljena primerjava glavnih motivacijskih dejavnikov med tekmovalci in rekreativci, nato pa so predstavljeni še rezultati primerjave motivacijskih poddejavnikov med tekmovalci in rekreativci, ki so razdeljeni na dve poglavji: na deset najvišje in na deset najnižje ocenjenih motivacijskih poddejavnikov.

#### 3.2.1 Primerjava glavnih motivacijskih dejavnikov med tekmovalci in rekreativci



Graf 3: Primerjava glavnih motivacijskih dejavnikov med tekmovalci in rekreativci

Iz grafa 3 izhaja, da tekmovalci (povprečna ocena 4,53) in rekreativci (povprečna ocena 4,22) kot najpomembnejši motivacijski dejavnik navajajo *Notranje motivacijske dejavnike*. Na podlagi primerjave obeh povprečnih ocen je moč sklepati, da je pri tekmovalcih povprečna ocena višja zato, ker za doseganje zastavljenih ciljev potrebujejo večjo notranjo motivacijo kot rekreativci. Poleg tega je raziskava pokazala, da so igralci še vedno zelo notranje motivirani in da notranja motivacija prevladuje nad zunanjo motivacijo. Zelo pomembno je, da pri igralcih čim dlje časa prevladuje notranja motivacija.

Pri motivacijskem dejavniku *Trener* je bilo ugotovljeno, da so ga tekmovalci s povprečno oceno 4,20 uvrstili na drugo mesto med vsemi preučevanimi motivacijskimi dejavniki, medtem ko so ga rekreativci s povprečno oceno 3,82 uvrstili na tretje mesto. Iz tega je moč sklepati, da je tekmovalcem motivacijski dejavnik *Trener* bolj pomemben kot rekreativcem. Vzrok za to je dejstvo, da imajo tekmovalci točno zastavljene cilje in se zavedajo, da jih lahko dosežejo le s pomočjo trenerja, medtem ko cilji rekreativcev niso tako natančno definirani in fokusirani, saj si preprosto želijo uživati v športu. Tako tekmovalce kot rekreativce najbolj motivira pohvala trenerja, medtem ko jih strah pred kaznijo in grajo trenerja motivira najmanj. To dokazuje, da je bolje, da trenerji do igralcev nastopijo kar se da pozitivno in jih motivirajo s pohvalo, kot pa da jih ustrahujejo s kaznimi in grajami.

Motivacijski dejavnik *Želje* je bil s strani tekmovalcev s povprečno oceno 4,03 uvrščen na tretjo mesto med njimi najbolj pomembnimi motivacijskimi dejavniki, medtem ko so ga rekreativci s povprečno oceno 4,07 uvrstili na drugo mesto. Kljub majhni razliki v absolutni vrednosti povprečne ocene je iz tega moč sklepati, da dejavniku *Želje* rekreativci pripisujejo večji pomen kot tekmovalci. Nadaljnja analiza poddejavnikov kaže, da je rekreativcem najpomembnejša želja, da se dokažejo samemu sebi, medtem ko je tekmovalcem najpomembnejša želja, da razvijejo njihovo teniško igro. To je moč razložiti tako, da rekreativci igrajo predvsem sami zase in s tem želijo sami sebi dokazati, da znajo igrati tenis, medtem ko se tekmovalci zavedajo, da za uresničevanje njihovih ciljev potrebujejo dobro razvito teniško igro. Tako tekmovalcem kot rekreativcem pa je najmanj pomembna želja po prepoznanosti in priljubljenosti, ki hkrati tudi najmanj vpliva na njihovo motivirano obnašanje na treningu. To dokazuje, da igralcem v starosti od 10 do 14 let slava in prepoznanost ne pomenita veliko, zato jih je potrebno vedno usmerjati v teniško igro, ne pa jim mešati glave s slavo in mediji, saj jim ravno to lahko zelo škoduje pri doseganju športnih uspehov oz. pri dokazovanju samemu sebi.

Motivacijski dejavnik *Pogoji za vadbo* so tako tekmovalci (s povprečno oceno 3,95) kot rekreativci (s povprečno oceno 3,78) uvrstili na četrto mesto med njimi najpomembnejšimi glavnimi motivacijskimi dejavniki. Tako tekmovalcem kot rekreativcem je očitno pomembno, kako in kdaj trenirajo, prav tako so jim pomembni kvalitetni vadbeni rekviziti. Če analiza povprečne ocene na ravni tega dejavnika ne kaže večje razlike med tekmovalci in rekreativci, pa je te razlike moč opaziti pri analizi poddejavnikov. Medtem ko tekmovalci kot najpomembnejši poddejavnik ocenjujejo pogostost treningov, so rekreativcem najbolj pomembni kvalitetni vadbeni rekviziti. In medtem ko so tekmovalcem najmanj pomembna dobra tenis igrišča, rekreativci najmanjši pomen pripisujejo pogostosti treningov in razporedu treningov. Te rezultate je v luči celotne analize moč razlagati tako, da je tekmovalcem pogostost treningov zelo pomembna zaradi tega, ker se zavedajo, da morajo veliko trenirati, če želijo doseči željene rezultate, hkrati pa se ne obremenjujejo s tenis igrišči, raje se osredotočijo na razvoj njihove teniške igre. Rekreativcem, ki trenirajo le enkrat do

dvakrat tedensko, pa pogostost treningov in razpored treningov nista tako zelo pomembna, saj njihovi primarni cilji niso usmerjeni v doseganje vrhunskih rezultatov.

Motivacijski dejavnik *Tekmovanje* so tekmovalci s povprečno oceno 3,95 skupaj z motivacijskim dejavnikom *Pogoji za vadbo* uvrstili na četrto mesto. V primerjavi z rekreativci, ki so motivacijski dejavnik *Tekmovanje* s povprečno oceno 3,65 uvrstili na šesto mesto, je razvidno, da je ta dejavnik tekmovalcem bistveno bolj pomemben. To je povsem logično in tudi pričakovano, saj so cilji tekmovalcev usmerjeni v rezultate oz. zmage, tekmovanja pa so ključno orodje za realizacijo teh ciljev in so tekmovalcem – za razliko od rekreativcev – kot taka zelo pomembna. Tako tekmovalce kot rekreativce na treningu izmed poddejavnikov v okviru tega motivacijskega dejavnika najbolj motivira dobra igra na zadnji tekmi, najmanj pa tekme, ki jih čaka na naslednji tekmi (tekmovalci), ter poraz pred kratkim (rekreativci).

V primeru motivacijskega dejavnika *Starši* analiza kaže, da so ga tekmovalci uvrstili na šesto mesto s povprečno oceno 3,88, medtem ko so ga rekreativci uvrstili na peto mesto s povprečno oceno 3,73. Ne glede na podatek o višji absolutni vrednosti povprečne ocene, ki izhaja predvsem iz na splošno višjih povprečnih ocen v primeru tekmovalcev, so rekreativci ta dejavnik po pomenu uvrstili višje kot tekmovalci. Razlika sicer ni bistvena in kaže, da so starši obema kategorijama igralcev zelo pomembni, vseeno pa se med kategorijama tudi pri analizi tega dejavnika pojavljajo določene razlike, katere je potrebno upoštevati pri testiranju hipoteze. Nikakor tako ne gre zanemariti podatka, da so tekmovalci motivacijski dejavnik *Starši* uvrstili pod motivacijski dejavnik *Tekmovanje*, medtem ko rekreativcem starši glede na povprečno oceno vseeno predstavljajo pomembnejši motivacijski dejavnik kot tekmovanja. Tekmovalci tako očitno potrebujejo podporo staršev pri tekmovanjih in težavah, s katerimi se spoprijemajo med treningi in tekmami, vseeno pa jih tekmovanja bolj motivirajo kot starši. Pri rekreativcih temu ni tako, saj niso tako zelo rezultatsko usmerjeni in je vpliv staršev nanje očitno nekaj večji, kar ne nazadnje potrjuje tudi graf 2, iz katerega je razvidno, da starši v smislu osebe, ki je dala pobudo za začetek ukvarjanja s tenisom, predstavljajo bistveno pomembnejši faktor pri rekreativcih kot pri tekmovalcih. Analiza poddejavnikov kaže, da tako tekmovalci kot rekreativci za najpomembnejši poddejavnik smatrajo spodbujanje, podporo in razumevanje staršev, najmanj pa jih motivira strah pred grajo, kaznijo staršev. Iz tega lahko sklepamo, da je bolje, da starši igralce podpirajo in jim dajejo občutek razumevanja, kot pa da jih kaznujejo in s tem ustrahujejo. Pri tem motivacijskem dejavniku smo ugotovili tudi, da obljubljeni nagrada s strani staršev tekmovalcev in rekreativcev ne motivira bistveno, saj je kot motivacijski poddejavnik prejela zelo nizki oceni. Tudi zato je priporočljivo, da se starši obljubljenim nagradam v čim večji meri izogibajo.

Na sedmo mesto so tekmovalci s povprečno oceno 3,55 uvrstili motivacijski dejavnik *Materialne dobrine*, medtem ko so ga rekreativci s povprečno oceno 3,41 uvrstili na

predzadnje deveto mesto. Ugotovitev, da so tekmovalcem materialne dobrine bolj pomembne kot rekreativcem, ni presenetljiva, saj tekmovalci tekmujejo predvsem zato, da bi dosegli zastavljene cilje, ki pa so obenem tesno povezani z materialnimi dobrinami. Posebej pomembni in visoko ocenjeni so tako pri tekmovalcih kot pri rekreativcih medalje in pokali kot fizični dokaz o realizaciji zastavljenega cilja oz. celo kot manifestacija uresničenih želja. Ker pa so analizirani igralci še zelo mladi in jim medalje in pokali pomenijo več kot denarne nagrade, prav tako ne preseneča, da denar kot nagrada za dober rezultat pri obeh kategorijah igralcev zaseda prav zadnje mesto na lestvici poddejavnikov motivacijskega dejavnika *Materialne dobrine*.

Iz zgornjega grafa je tudi razvidno, da so motivacijski dejavnik *Prijatelji* tako tekmovalci s povprečno oceno 3,53 kot rekreativci s povprečno oceno 3,59 uvrstili na osmo mesto. Izmed poddejavnikov je tekmovalcem najbolj pomembno spoštovanje prijateljev, najmanj pa njihovo zavidanje, rekreativcem pa je najbolj pomembna pohvala prijateljev, najmanj pa njihova graja. Iz tega je moč sklepati, da imajo prijatelji na tekmovalčevo motivirano obnašanje na treningu tenisa nekoliko večji vpliv kot ga imajo pri rekreativcih.

Motivacijski dejavnik *Priznavanje širše okolice* so tekmovalci s povprečno oceno 3,44 uvrstili na deveto mesto, med tem ko so ga rekreativci uvrstili na zadnje, deseto mesto s povprečno oceno 3,23. Priznavanje širše okolice rekreativcem, ki ne tekmujejo, nimajo želje biti slavni in ugledni, katerih ne skrbi graja medijev ter se ne želijo izpostavljati v javnosti, predstavlja najmanj pomemben dejavnik. Kljub precej višji povprečni oceni in tudi višji uvrstitvi na lestvici, pa priznavanje širše okolice ne predstavlja zelo pomembnega motivacijskega dejavnika niti tekmovalcem. Ugotovitev ponovno dokazuje, da so tekmovalci v tem starostnem obdobju še izredno notranje motivirani, zato jih stvari, ki se dogajajo okoli njih, ne zanimajo preveč. Za njih sta pomembna predvsem uspeh in doseganje ciljev. Dejstvo pa je, da v tem starostnem obdobju tekmovalci še niso tako zelo izpostavljeni medijem, saj se mediji z mladimi igralci praviloma ne ukvarjajo pretirano.

Zelo zanimiva pa je ugotovitev, da so tekmovalci na zadnje, deseto mesto s povprečno oceno 3,43 uvrstili motivacijski dejavnik *Soigralec*, medtem ko so ga rekreativci s povprečno oceno 3,60 uvrstili na sedmo mesto. Gre za očitno razliko, ki priča, da je rekreativcem soigralec bistveno bolj pomemben kot tekmovalcem. Rekreativcem je dober odnos s soigralcem velikega pomena, graja soigralca in izzivanje s strani soigralca pa sta pri njih pomembna motivacijska (pod)dejavnika. Po drugi strani pa soigralec kot motivacijski dejavnik v primeru tekmovalca nima posebnega pomena, pri treningu ga v določeni meri motivirata zgolj pohvala soigralca in dober medsebojni odnos s soigralcem. Dejstvo je, da je tenis individualna športna panoga, pri kateri se morajo igralci osredotočiti le nase, če želijo doseči zastavljene cilje – še posebej, če so ti cilji močno rezultatsko orientirani.

Tako lahko hipotezo H2, pri kateri smo predpostavili, da se osnovna motivacija tekmovalcev in rekreativcev opazno razlikuje, potrdimo. Te razlike v osnovni motivaciji sicer praviloma niso zelo velike, kot bi verjetno bile, če bi primerjali različne starostne skupine ali različne športne panoge, vsekakor pa obstajajo in kažejo na določene specifične razlike med tekmovalci in rekreativci, zato jih je pri načrtovanju in izvajanju treningov vsekakor potrebno upoštevati. Tako je bilo na podlagi analize izpolnjenih anket ugotovljeno, da so anketirani tekmovalci in rekreativci na svojih lestvicah desetih najpomembnejših motivacijskih dejavnikov na enako mesto uvrstili zgolj tri dejavnike: pri obeh se na prvem mestu nahajajo *Notranji motivacijski dejavniki* (ki bi se sicer na prvem mestu zelo verjetno nahajali tudi v primeru primerjav različnih starostnih skupin ali različnih športnih panog, saj gre za ključne dejavnike, brez katerih se otroci niti ne bi pojavili na treningu), na četrtem *Pogoji za vadbo*, na osmem mestu pa *Prijatelji*, medtem ko so vsi ostali motivacijski dejavniki na lestvicah tekmovalcev in rekreativcev razvrščeni različno. Ob tem velja poudariti še, da je analiza v vseh treh navedenih primerih kljub enakemu mestu na lestvici pokazala na precejšnje razlike v povprečni oceni, poleg tega pa se je izkazalo tudi, da v vseh treh primerih prav tako obstajajo občutne razlike v razvrstitvi poddejavnikov, ki zopet kažejo na razlike med tekmovalci in rekreativci. Analiza višine povprečnih ocen na ravni primerjave istega motivacijskega dejavnika med tekmovalci in rekreativci pa nadalje priča, da je kar v primeru sedmih od desetih analiziranih dejavnikov povprečna ocena pri tekmovalcih višja kot pri rekreativcih, kar nedvomno kaže, da so tekmovalci tudi v splošnem bolj motivirani kot rekreativci. Zgoraj podane razlage posamičnih dejavnikov skupaj s tu podanimi ugotovitvami na ravni vseh analiziranih motivacijskih dejavnikov nedvomno dokazujejo, da tekmovalcev in rekreativcev isti motivacijski dejavniki še zdaleč ne motivirajo v enaki meri, iz česar je moč sklepati, da med tekmovalci in rekreativci obstajajo opazne razlike v osnovni motivaciji.

Hipotezo H3, pri kateri je bilo predpostavljeno, da so notranji motivacijski dejavniki bolj izraziti oz. bolj vplivajo na motivacijo pri tekmovalcih kot rekreativcih, je prav tako moč potrditi. Res je, da so tako tekmovalci kot rekreativci omenjeni dejavnik uvrstili prav na vrh lestvice najpomembnejših motivacijskih dejavnikov, vendar pa je razlika v povprečni oceni dejavnika, ki pri tekmovalcih znaša 4,52, pri rekreativcih pa le 4,22, tako velika, da glede potrditve hipoteze H3 ne dopušča prav nikakršnega dvoma.

### 3.2.2 Primerjava motivacijskih poddejavnikov med tekmovalci in rekreativci

Tabela 2: Primerjava 10 najvišje ocenjenih motivacijskih poddejavnikov (P.O. = povprečna ocena)

TEKMOVALCI			REKREATIVCI		
Zap.št.	Motivacijski poddejavnik	P.O.	Zap.št.	Motivacijski poddejavnik	P.O.
1.	Uživati v tenisu	4,95	1.	Uživati v tenisu	4,68
2.	Želja po razvoju teniške igre	4,73	2.	Dokazati se samemu sebi	4,45
3.	Spodbujanje, podpora in razumevanje staršev	4,65	3.	Možnosti razvoja in napredovanja	4,40
3.	Izboljšati svojo tehniko in taktiko	4,65	3.	Izboljšati svojo tehniko in taktiko	4,40
5.	Možnost razvoja in napredovanja	4,63	5.	Želja po razvoju teniške igre	4,39
6.	Želja po dobrem igranju na naslednji tekmi	4,55	6.	Pohvala trenerja	4,38
7.	Pohvala staršev	4,50	7.	Želja po dobrem igranju na naslednji tekmi	4,35
8.	Pohvala trenerja	4,49	8.	Dober medsebojni odnos s soigralcem	4,34
9.	Želja po aktivnosti	4,48	9.	Spodbujanje, podpora in razumevanje staršev	4,27
10.	Medsebojni odnos s trenerjem	4,47	9.	Želja po aktivnosti	4,27

Iz tabele 2 je razvidno, da je motivacijski poddejavnik *Uživati v tenisu* na prvem mestu tako pri tekmovalcih s povprečno oceno 4,95 kot pri rekreativcih s povprečno oceno 4,67, kar pomeni, da od vseh analiziranih poddejavnikov najbolj vpliva na motivirano obnašanje igralcev pri treningu. To vsekakor potrjuje, da so tako tekmovalci kot rekreativci notranje motivirani in si želijo preprosto uživati v tenisu.

Motivacijski poddejavniki, ki so bili poleg tega najvišje ocenjeni tako s strani tekmovalcev kot rekreativcev, so: *Želja po razvoju teniške igre*, *Spodbujanje, podpora in razumevanje staršev*, *Izboljšati svojo tehniko in taktiko*, *Možnost razvoja in napredovanja*, *Želja po dobrem igranju na naslednji tekmi*, *Pohvala trenerja* in *Želja po aktivnosti*.

Med poddejavniki, katere so na lestvico najpomembnejših uvrstili tekmovalci, ne pa rekreativci, je najvišje ocenjen motivacijski poddejavnik *Pohvala staršev*. Kot smo že ugotovili, tekmovalci očitno potrebujejo podporo staršev pri tekmovanjih in težavah, s katerimi se spoprijemajo med treningi in tekmami. Tekmovalci kljub usmerjenosti v doseganje zastavljenih ciljev s strani staršev potrebujejo določeno (samo)potrjevanje za krepitev samozavesti. Starši so jim običajno vedno ob strani in jih opazujejo, poleg tega pa so starši osebe, ki so ponosne na igralca, otrok pa je hkrati vesel, če so starši ponosni nanj. Čeprav je splošno gledano pomen staršev kot motivacijski

dejavnik pomembnejši za rekreativce kot za tekmovalce, je vloga staršev v primeru tekmovalcev malce bolj specifična, a ob upoštevanju te specifike vsekakor izjemno pomembna.

Med poddejavniki, katere so na lestvico najpomembnejših uvrstili rekreativci, ne pa tekmovalci, je najvišje ocenjen motivacijski poddejavnik *Dokazati se samemu sebi*, katerega so s povprečno oceno 4,45 uvrstili na drugo mesto, medtem ko ga tekmovalci na lestvico desetih najvišje ocenjenih poddejavnikov sploh niso uvrstili. To dokazuje, da so tudi rekreativci močno notranje motivirani, za razliko od tekmovalcev, ki sledijo natančno definiranim ciljem v smislu doseganja določenih rezultatov, pa rekreativci v športu iščejo predvsem možnost, da se dokažejo samemu sebi.

Zanimivo je tudi dejstvo, da so tekmovalci na lestvico desetih najpomembnejših motivacijskih poddejavnikov uvrstili poddejavnik *Medsebojni odnos s trenerjem*, katerega rekreativci na lestvico niso uvrstili; rekreativci pa so na lestvico uvrstili poddejavnik *Dober medsebojni odnos s soigralcem*, katerega pa na lestvico niso uvrstili tekmovalci. To potrjuje rezultate iz grafa številka 1, pri katerem je bilo ugotovljeno, da rekreativci kot vzrok za začetek ukvarjanja s tenisom precej pogosteje kot tekmovalci navajajo dejavnik *Zato, ker veliko mojih sošolcev oziroma prijateljev igra tenis*. Iz grafa številka 3 je nadalje razvidno, da tekmovalcem trener predstavlja pomembnejši motivacijski dejavnik kot rekreativcem, medtem ko soigralec predstavlja pomembnejši motivacijski dejavnik rekreativcem kot tekmovalcem. To vsekakor dokazuje, da je rekreativcem bolj pomemben odnos s soigralcem, medtem ko je tekmovalcem bolj pomemben odnos s trenerjem.

Tako lahko hipotezo H4, pri kateri smo predpostavili, da rekreativca na treningu najbolj motivirajo motivacijski poddejavniki *Pohvala trenerja*, *Spoštovanje prijateljev* in *Želja po aktivnosti oziroma rekreaciji*, v celoti ovržemo, saj se niti eden od teh treh poddejavnikov na lestvici rekreativcem najpomembnejših poddejavnikov ni uvrstil na eno izmed prvih treh mest. Dejstvo pa je, da so med deset motivacijskih poddejavnikov, ki najbolj motivirajo rekreativce, le-ti uvrstili tako *Pohvalo trenerja* (na šestem mestu s povprečno oceno 4,38) kot *Željo po aktivnosti oziroma rekreaciji* (si deli deveto mesto s povprečno oceno 4,27), niso pa uvrstili motivacijskega poddejavnika *Spoštovanje prijateljev*.

Hipotezo H5, pri kateri smo predpostavili, da tekmovalce pri treningu najbolj motivirajo motivacijski poddejavniki *Izboljšati svojo tehniko in taktiko*, *Ugled* in *Zmaga pred kratkim*, lahko delno ovržemo. Na lestvici desetih s strani tekmovalcev najvišje ocenjenih motivacijskih poddejavnikov je s povprečno oceno 4,65 tretje mesto zasedel motivacijski poddejavnik *Izboljšati svojo tehniko in taktiko*, zato je hipoteza H5 v tem delu nedvomno potrjena. Ravno nasprotno pa tekmovalci motivacijskih poddejavnikov *Ugled* in *Zmaga pred kratkim* na lestvico niso uvrstili, zato je hipoteza v tem delu nedvomno ovržena.

Tabela 3: Primerjava 10 najnižje ocenjenih motivacijskih poddejavnikov (P.O. = povprečna ocena)

TEKMOVALCI			REKREATIVCI		
Zap.št.	Motivacijski poddejavnik	P.O.	Zap.št.	Motivacijski poddejavnik	P.O.
1.	Zavidanje prijateljev	2,18	1.	Strah pred grajo, kaznijo trenerja	2,53
2.	Graja prijateljev	2,48	2.	Graja prijateljev	2,64
3.	Strah pred grajo, kaznijo staršev	2,65	3.	Strah pred grajo, kaznijo staršev	2,67
3.	Soigralec z izzivanjem	2,73	3.	Slava	2,78
5.	Graja soigralca	2,83	5.	Graja medijev	2,79
6.	Strah pred grajo, kaznijo trenerja	2,95	6.	Zavidanje prijateljev	2,80
6.	Graja medijev	2,95	7.	Soigralec z izzivanjem	2,89
8.	Denar kot nagrada za dober rezultat	2,97	8.	Graja soigralca	2,95
8.	Slava	2,97	9.	Denar kot nagrada za dober rezultat	3,00
10.	Želja po slavi, priljubljenosti, prepoznanosti	3,05	9.	Želja po slavi, priljubljenosti, prepoznanosti	3,02

V tabeli 3 so navedeni motivacijski poddejavniki, ki so v raziskavi prejeli najnižjo povprečno oceno in tako glede na rezultate izvedene ankete najmanj vplivajo na motivirano obnašanje mladih teniških igralcev in igralk. Iz tabele izhaja, da med tekmovalci in rekreativci ni bistvenih razlik. Tako tekmovalci kot rekreativci so na lestvico uvrstili istih deset poddejavnikov; oboji so namreč ocenili, da na njihovo motivirano obnašanje najmanj vplivajo motivacijski poddejavniki *Zavidanje prijateljev*, *Graja prijateljev*, *Strah pred grajo, kaznijo staršev*, *Soigralec z izzivanjem*, *Graja soigralca*, *Strah pred grajo, kaznijo trenerja*, *Graja medijev*, *Denar kot nagrada za dober rezultat*, *Slava* in *Želja po slavi, priljubljenosti, prepoznanosti*.

Iz tabele je razvidno, da na tekmovalčev in rekreativčev motivirano obnašanje med treningom strah pred grajo in kaznijo staršev ter trenerja skorajda ne vpliva, saj tako tekmovalci kot rekreativci ta dva motivacijska poddejavnika ocenjujejo z izjemno nizkima povprečnima ocenama. To vsekakor dokazuje, da graja in kazen nista pravi način za motiviranje mladih teniških igralcev. Tu lahko omenimo tudi način vodenja trenerja; glede na rezultate ankete lahko namreč sklepamo, da je trening bolje voditi na demokratičen kot na avtoritativen način, saj imajo pri avtoritativnem načinu igralci že nekoliko strahu pred trenerjem, ki trening vodi le tako, kot si ga on zamisli – to pa očitno ni način, ki bi motiviral mlade igralk in igralce, kar velja tako za tekmovalce kot za rekreativce.



Hkrati je razvidno tudi dejstvo, da denar kot nagrada za dober rezultat tako v primeru tekmovalcev kot v primeru rekreativcev v tej starosti nima pomembnega vpliva na njihovo motivirano obnašanje med treningom. Res je, da v teh kategorijah še ni denarnih nagrad na turnirjih, vendar je vsekakor pomembno, da tudi starši otrok za dobre rezultate očitno ne nagrajujejo z denarnimi nagradami, kar pripomore k temu, da se otroci kar se da dolgo ne obremenjujejo z materialnimi dobrinami. V tej starosti je popolnoma dovolj, da za dober rezultat dobijo medaljo ali pokal ter kakšno praktično nagrado.

Tako tekmovalcem kot rekreativcem tudi ni pomembna slava oz. želja po slavi, priljubljenosti in prepoznanosti. To je vsekakor pozitivno, saj se mora mlad igralec osredotočati na svoje športno udejstvovanje in se ne obremenjevati s slavo, priljubljenostjo in prepoznanostjo. Ti stranski učinki športnega udejstvovanja so sicer sestavni del kariere uspešnega športnika, a se praviloma pojavijo šele ob oz. po prehodu v člansko kategorijo, pri čemer pa mora športnik v največji možni meri ohraniti osredotočenost na sam šport. Ugotovitev, da anketiranim mladim športnikom ti stranski učinki ne predstavljajo praktično nikakršne motivacijske vrednosti, je predvsem v primeru tekmovalcev gotovo dobra osnova za nadaljevanje njihove kariere.

Iz rezultatov ankete izhaja tudi, da zavidanje prijateljev in graja prijateljev ter soigralcev na tekmovalčevo in rekreativčevo motivirano obnašanje pri treningu ne vplivajo bistveno. Pozitivno je, da se igralci, katerim soigralci in prijatelji predstavljajo manj pomembna motivacijska dejavnika, z negativnimi mnenji prijateljev in soigralcev ne obremenjujejo pretirano, temveč se osredotočijo na njihovo lastno športno udejstvovanje – še posebej zato, ker je tenis individualen šport in za razliko od kolektivnih športnih panog uspeh v njem ni nujno pogojen z upoštevanjem mnenj soigralcev.

Tekmovalci so sicer kot najmanj pomemben motivacijski poddejavnik ocenili *Zavidanje prijateljev*, medtem ko so rekreativci za najmanj pomemben poddejavnik ocenili *Strah pred grajo, kaznijo trenerja*. To še enkrat več potrjuje prejšnjo ugotovitev, da se tekmovalci bistveno bolj kot rekreativci zavedajo pomena trenerja, hkrati pa se zavedajo tudi, da prijatelji in soigralci pri gradnji njihove kariere ne igrajo bistvene vloge.

## 4 SKLEP

V diplomski nalogi z naslovom *Primerjava motivacije pri treningu tenisačev med rekreativci in tekmovalci v starosti od 10 do 14 let* so bile raziskovane razlike med tekmovalci in rekreativci v motivacijskem obnašanju pri treningu. Zanimalo nas je, kaj tekmovalce in rekreativce dejansko najbolj in kaj najmanj motivira pri treningu tenisa, saj lahko na podlagi teh ugotovitev trenerji razumejo obnašanje otrok in lahko tako lažje prilagodijo in organizirajo treninge. Hkrati pa nas je zanimalo tudi, zakaj so se otroci odločili ravno za tenis in kdo je bil glavni pobudnik za to, kar je nato služilo kot pomoč pri ugotavljanju in razlaganju razlik v motivaciji tekmovalcev in rekreativcev. Vzorec je bil vzet v desetih klubih, ki so demografsko razporejeni po celi Sloveniji, vanj pa je bilo vključenih 125 igralcev v starosti od 10 do 14 let; od teh je bilo 60 tekmovalcev, ki so registrirani kot tekmovalci pri Teniški zvezi Slovenije, 65 pa rekreativcev, ki niso registrirani pri Teniški zvezi Slovenije.

Med splošnimi ugotovitvami izstopa ugotovitev, da so tako tekmovalci kot rekreativci v letih od 10 do 14 še zelo in predvsem notranje motivirani, saj jim je najbolj pomembno, da pri tenisu uživajo. Tekmovalci so pomen notranjih motivacijskih dejavnikov ocenili precej višje kot rekreativci, kar pomeni, da je hipoteza H3 – pri kateri je bilo predpostavljeno, da so notranji motivacijski dejavniki bolj izraziti oz. bolj vplivajo na motivacijo tekmovalcev kot na motivacijo rekreativcev – na podlagi analiziranih podatkov potrjena. Hkrati pa je bilo ugotovljeno, da zunanji motivacijski dejavniki manj vplivajo na motivirano obnašanje rekreativcev kot tekmovalcev. To dokazuje dejstvo, da so tekmovalci na lestvici najpomembnejših motivacijskih dejavnikov višje uvrstili zunanja motivacijska dejavnika *Materialne dobrine* in *Priznavanje širše okolice*.

Na podlagi raziskave je bilo ugotovljeno tudi, da se tako večina tekmovalcev kot rekreativcev za tenis odloči zato, ker jim je zanimiv in zabaven šport. Še posebej zanimiva je ugotovitev, da se rekreativci v primerjavi s tekmovalci precej večkrat odločijo za tenis zato, da jim ni dolgčas oz. zaradi prijateljev, ki igrajo tenis. Večina igralcev, tako tekmovalcev kot rekreativcev, se sama odloči za pričetek ukvarjanja s tenisom, vseeno pa se pri rekreativcih bolj pogosto kot pri tekmovalcih pojavita pobudnika starši in prijatelji. Čeprav je iz tega moč sklepati, da imajo tekmovalci v primerjavi z rekreativci večjo lastno motivacijo in točno vedo, kaj želijo, pa hipoteze H1 – da večina tekmovalcev za razliko od rekreativcev prične redno trenirati na podlagi njihove lastne želje – ni bilo moč potrditi. Hipoteza H1 je bila tako ob ugotovitvi, da se kljub nekaterim razlikam tako večina tekmovalcev kot večina rekreativcev za redno treniranje odloči na podlagi njihove lastne želje, ovržena.

Nadaljnja analiza pridobljenih podatkov je pokazala, da obstaja kar nekaj pomembnih razlik v motivaciji tekmovalcev in rekreativcev, ki lahko trenerjem tenisa zelo pomagajo pri razumevanju igralcev ter organiziranju treningov. Analiza glavnih

desetih motivacijskih dejavnikov je pokazala, da tekmovalci in rekreativci tem dejavnikom pripisujejo precej različne motivacijske pomene, saj so tekmovalci in rekreativci le tri od desetih dejavnikov uvrstili na isto mesto na lestvici, pa še v teh primerih obstajajo opazne razlike v povprečnih ocenah in uvrstitvah poddejavnikov. Na podlagi vseh zgoraj zapisanih ugotovitev je bila hipoteza H2 – po kateri naj bi se osnovna motivacija tekmovalcev in rekreativcev opazno razlikovala – potrjena. Pri načrtovanju treningov za tekmovalce in za rekreativce morajo trenerji upoštevati razlike v osnovni motivaciji med obema kategorijama igralcev in se zavedati, da je pomen notranjih motivacijskih dejavnikov bolj izrazit pri tekmovalcih, ki so tako bolj osredotočeni v doseganje zastavljenih ciljev in se dobro zavedajo pomena trenerjev in tekmovalj; materialne dobrine in priznavanje širše okolice pa v tem starostnem obdobju ne enim ne drugim (še) ne predstavljajo pomembnejšega motivacijskega dejavnika.

Analiza desetih najvišje in desetih najnižje uvrščenih motivacijskih poddejavnikov pri obeh kategorijah igralcev je v veliki meri potrdila ugotovitve analize pomena glavnih motivacijskih dejavnikov za obe kategoriji in kot taka ni prinesla novih šokantnih ugotovitev, pač pa je dodala globlji vpogled v razmišljanje tekmovalcev in rekreativcev v tej starostni kategoriji ter tako trenerjem podala dodatno orodje za pripravo čim bolj učinkovitih treningov. Analiza motivacijskih poddejavnikov je tako potrdila splošne ugotovitve o izrednem pomenu notranjih motivacijskih dejavnikov in o razlikah v sprejemanju motivacijskega pomena trenerja in soigralcev, hkrati pa pokazala na določene zanimive razlike med obema kategorijama igralcev, ki lahko trenerju močno pripomorejo pri razumevanju posamičnih igralcev. Tekmovalcem je tako recimo zelo pomemben medsebojni odnos s trenerjem in njegova pohvala, ne motivirata pa jih graja prijateljev in graja soigralcev; rekreativcem pa je zelo pomemben dober medsebojni odnos s soigralcem, a jih graja prijateljev in graja soigralcev prav tako ne motivirata. Analiza motivacijskih poddejavnikov je podala tudi odgovore na hipotezi H4 in H5 – hipoteza H4, pri kateri je bilo predpostavljeno, da rekreativca na treningu najbolj motivirajo motivacijski poddejavniki *Pohvala trenerja*, *Spoštovanje prijateljev* in *Želja po aktivnosti oziroma rekreaciji*, je bila v celoti ovržena, saj se niti eden od teh poddejavnikov ni znašel med najvišje ocenjenimi poddejavniki, hipoteza H5, pri kateri je bilo predpostavljeno, da tekmovalca pri treningu najbolj motivirajo motivacijski poddejavniki *Izboljšati svojo tehniko in taktiko*, *Ugled* in *Zmaga pred kratkim*, pa delno ovržena, saj se je med najvišje ocenjenimi poddejavniki znašel le motivacijski poddejavnik *Izboljšati svojo tehniko in taktiko*.

V postopku pisanja diplomske naloge ni bilo odkritih bistvenih pomanjkljivosti, razen morda v manjši meri pri anketnemu vprašalniku, ki se je za igralce tenisa v starosti od 10 do 11 let izkazal za zelo zahtevnega, tako da so otroci te starostne skupine za reševanje vprašalnika potrebovali več časa in pomoč odrasle osebe. Igralci v starosti od 12 do 14 let pa s tem niso imeli težav. Spol igralcev ni bistveno vplival na pridobljene ugotovitve, saj je bilo razmerje anketiranih deklic in dečkov skoraj enako.

Podobno velja za kategoriji rekreativcev in tekmovalcev, saj je v vzorcu sodelovalo skoraj enako število obojih.

Predstavljena diplomska naloga je po meni znanih podatkih prva, ki je na dani način analizirala motivacijske dejavnike pri teniških igralcih, ter ugotovila razlike med rekreativci in tekmovalci v starosti od 10 do 14 let. Očitno je, da so igralci v tem starostnem obdobju izredno notranje motivirani, da se ne obremenjujejo z materialnimi dobrinami in vplivom širše okolice, da pritiska medijev še ne poznajo, hkrati pa se tekmovalci že zelo dobro zavedajo pomena trenerja in kvalitetnih treningov, saj so za razliko od rekreativcev bistveno bolj osredotočeni v doseganje zastavljenih ciljev in že vedo, kaj za doseganje teh ciljev potrebujejo. Na tej osnovi bi bilo v morebitnih nadaljnjih raziskavah gotovo zanimivo ugotoviti, kako se motivacija mladih tenisačev spreminja z odraščanjem in prehodi v višje starostne kategorije. Prav tako bi bilo zanimivo ugotoviti, ali obstajajo kakšne motivacijske razlike med deklicami in dečki.

Ugotovitve moje diplomske naloge lahko trenerjem v praksi koristijo pri motiviranju njihovih igralcev pri treningu tenisa, saj jih lažje razumejo in vedo, kaj jih posebej motivira in kaj nanje nima bistvenega vpliva. Zelo uporabno je, da trenerji vedo, kaj otroke motivira, saj lahko s tem bistveno izboljšajo kvaliteto treninga tenisa ter naredijo trening za otroke bistveno bolj zanimiv in zabaven. Tenis je šport za celo življenje in ravno zato bi bilo zelo škoda, če bi otroci prenehali trenirati zaradi nevednosti trenerjev, ki ne poznajo motivacijskih ozadij mladih igralcev tenisa.

## 5 VIRI

- Baumann, S. (2009). *Psychologie im Sport*. Aachen: Meyer & Meyer Verlag.
- Doupona, M. in Petrovič, K. (2000). *Šport in družba*. Ljubljana: Fakulteta za šport, Inštitut za šport.
- Ferbežer, I., Težak, S. in Korez, I. (2008). *Samopodoba mlajših nadarjenih otrok*. Radovljica: Didakta.
- Filipčič, A. (2002). *Tenis: treniranje*. Ljubljana: Fakulteta za šport, Inštitut za šport.
- Filipčič, A. in Filipčič T. (2003). *Tenis: učenje*. Ljubljana: Fakulteta za šport, Inštitut za šport.
- Girod, A. (2009). *Tenis: trening mentalne moči*. Ljubljana: Garbo-Unique d.o.o.
- Kajtna, T. in Jeromen, T. (2007). *Šport z bistro glavo*. Trbovlje: samozal. T. Kajtna; Ljubljana: samozal. T. Jeromen.
- Kajtna, T. in Tušak, M. (2004). Psihološki profil športnikov rizičnih športov. *Psihološka obzorja*, 102(1), 85-102.
- Kajtna, T. in Tušak, M. (2005). *Psihologija športne rekreacije*. Ljubljana: Fakulteta za šport, Inštitut za šport.
- Kobal, D. (2000). *Temeljni vidiki samopodobe*. Ljubljana: Pedagoški inštitut.
- Kobal, D. (2004). Pomen samopodobe bibliotekarjev v komunikacijskem procesu. *Knjižnica: glasilo Zveze bibliotekarskih društev Slovenije*, 105(3), 95-105.
- Kobal, D., Kolenc, J., Lebarič, N. in Žalec, B. (2004). *Samopodoba med motivacijo in tekmovalnostjo*. Ljubljana: Študentska založba, Knjižna zbirka Scripta.
- Kavčič, T. in Zupančič, M. (2006). *Osebnost otrok in njihovi medsebojni odnosi v družini*. Ljubljana: Znanstvenoraziskovalni inštitut Filozofske fakultete.
- Loer, J. E. (1997). *Tenis v glavi*. Maribor: Rotis.
- Musek, J. (1982). *Osebnost*. Ljubljana: Univerzum.

Musek, J. (1993). Osebnost pod drobnogledom. Maribor: Obzorja.

Musek, J. (1994). Psihologija: Človek in družbeno okolje. Ljubljana: Educy.

Ostendoerfer, L. (2001). Tennis: Spielen lernen durch sinnvolle Unterrichtsmethodik. München: GRIN Verlag.

Schlag, B. (2009). Lern-und Leistungsmotivation. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, GWV Fachverlage GmbH.

Tušak, M. (1999). Motivacija in šport. Ljubljana: Filozofska fakulteta, Oddelek za psihologijo.

Tušak, M. (2003). Strategije motiviranja v športu. Ljubljana: Fakulteta za šport, Inštitut za šport.

Tušak, M. in Faganel, M. (2004). Jaz-športnik. Ljubljana: Fakulteta za šport, Inštitut za šport.

Tušak, M., Marinšek, M. in Tušak, M. (2009). Družina in športnik. Ljubljana: Fakulteta za šport, Inštitut za šport.

Tušak, M. in Tušak, M. (1994). Psihologija športa. Ljubljana: Znanstveni inštitut Filozofske fakultete.

Tušak, M. in Tušak, T. (2004). Zunanja in notranja motivacija v športu. Šport mladih: revija za šport otrok in mladine, 96 (95), 34-35.

Žagar, D. (2009). Psihologija za učitelje. Ljubljana: Znanstvena založba Filozofske fakultete, Center za pedagoško izobraževanje.

Žibert, S. (2011). Vpliv samopodobe na osebnost in učno uspešnost učenca. Nova Gorica: Melior, Založba Educa.

## 6 PRILOGE

### 6.1 ANKETNI VPRAŠALNIK: Kaj vpliva na tvojo motivacijo med treningom tenisa?

Pozdravljeni! Moje ime je Jasmina Keber in sem absolventka Fakultete za šport. Pri moji diplomski nalogi bi rada ugotovila, kaj te pri treningu tenisa najbolj in kaj najmanj motivira. S tvojimi odgovori mi boš zelo pomagal/a pri pisanju diplomske naloge. Anketni vprašalnik je anonimen in mi bo služil le za raziskavo pri moji diplomski nalogi. Hvala!

ŠT. ANKETE: \_\_\_\_

- 1) Spol:    ( ) moški    ( ) ženski
- 2) Koliko si star/stara? \_\_\_\_\_
- 3) Klub, v katerem treniraš tenis?  
\_\_\_\_\_
- 4) Koliko časa že redno treniraš tenis? \_\_\_\_\_
- 5) Število treningov na teden? \_\_\_\_\_
- 6) Udeležba na tekmovanju:    ( ) DA    ( ) NE  
Če si obkljukal/a DA: koliko turnirjev na leto se udeležiš?  
\_\_\_\_\_
- 7) Si registriran/a kot tekmovalec/tekmovalka pri Teniški zvezi Slovenije (prosim označi)?  
( ) DA            ( ) NE
- 8) Zakaj si se začel/a ukvarjati s tenisom?  
( ) ker je zanimiv in zabaven šport  
( ) ker veliko mojih prijateljev/sošolcev igra tenis  
( ) zato, da mi ni dolgčas  
( ) drugo: \_\_\_\_\_
- 9) Kdo je želel, da začneš redno trenirati tenis?  
( ) sam  
( ) starši

( ) prijatelji

( ) drugo \_\_\_\_\_

**10) Pred seboj imaš napisanih nekaj motivacijskih dejavnikov. Prosim te, če lahko za vsakega posebej oceniš, kakšen vpliv ima na tvoje motivirano obnašanje na treningu. Si zaradi njih bolj motiviran ali nima vpliva nate?**

OPISNE OCENE:

1= nima vpliva,

2= majhen vpliv,

3= srednji vpliv,

4= velik vpliv,

5= zelo velik vpliv

	NV	MV	SP	VP	ZVP
<b>1. TRENER (splošna ocena)</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
– medsebojni odnos s trenerjem	1	2	3	4	5
– nov pristop – nove vaje	1	2	3	4	5
– pohvala trenerja	1	2	3	4	5
– graja trenerja	1	2	3	4	5
– strah pred grajo, kaznijo trenerja	1	2	3	4	5
<b>2. SOIGRALEC (splošna ocena)</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
– z izzivanjem	1	2	3	4	5
– s svojo motivacijo	1	2	3	4	5
– dober medsebojni odnos s soigralcem	1	2	3	4	5
– pohvala soigralca	1	2	3	4	5
– graja soigralca	1	2	3	4	5
<b>3. POGOJI ZA VADBO (splošna ocena)</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
– razpored treningov	1	2	3	4	5
– pogostost treningov	1	2	3	4	5
– način treninga (individualni ali skupinski)	1	2	3	4	5
– dobra tenis igrišča, lepa dvorana	1	2	3	4	5
– kvalitetni vadbeni rekviziti (stožci, žoge, ...)	1	2	3	4	5



<b>4. NOTRANJI MOTIVACIJSKI DEJAVNIKI (spl. oc.)</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
– zavest o pomembnosti treningov	1	2	3	4	5
– samokritičnost	1	2	3	4	5
– možnost razvoja, napredovanja	1	2	3	4	5
– izboljšati svojo tehniko in taktiko	1	2	3	4	5
– uživati v tenisu	1	2	3	4	5
<b>5. MATERIALNE DOBRINE (splošna ocena)</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
– obljubljena nagrada	1	2	3	4	5
– dobljena nagrada	1	2	3	4	5
– denar kot nagrada za dober rezultat	1	2	3	4	5
– medalje, pokali	1	2	3	4	5
<b>6. PRIZNAVANJE ŠIRŠE OKOLICE (splošna oc.)</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
– pohvala medijev	1	2	3	4	5
– graja medijev	1	2	3	4	5
– ugled	1	2	3	4	5
– slava	1	2	3	4	5
– uspeh	1	2	3	4	5
<b>7. STARŠI (splošna ocena)</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
– pohvala staršev	1	2	3	4	5
– graja staršev	1	2	3	4	5
– strah pred grajo, kaznijo staršev	1	2	3	4	5
– spodbujanje, podpora in razumevanje staršev	1	2	3	4	5
– obljubljena nagrada s strani staršev	1	2	3	4	5
– finančne sposobnosti staršev	1	2	3	4	5
<b>8. PRIJATELJI (splošna ocena)</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
– spodbujanje, podpora, razumevanje prijateljev	1	2	3	4	5
– spoštovanje prijateljev	1	2	3	4	5
– zavidanje prijateljev	1	2	3	4	5
– pohvala prijateljev	1	2	3	4	5
– graja prijateljev	1	2	3	4	5
<b>9. TEKMOVANJE IN TRENING TEKME (spl.ocena)</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
– zmaga pred kratkim	1	2	3	4	5
– poraz pred kratkim	1	2	3	4	5
– dobra igra na zadnji tekmi	1	2	3	4	5
– slaba igra na zadnji tekmi	1	2	3	4	5
– tekmeč, ki te čaka na naslednji tekmi	1	2	3	4	5
<b>10. ŽELJE (splošna ocena)</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
– biti (naj) boljši od soigralcev (čim bolje igrati)	1	2	3	4	5

– dokazati se drugim (trenerju, staršem, soig.)	1	2	3	4	5
– dokazati se samemu sebi (samopotrjevanje)	1	2	3	4	5
– želja po slavi, priljubljenosti, prepoznanosti	1	2	3	4	5
– želja po spoštovanju (drugih do tebe)	1	2	3	4	5
– želja po zmagi na naslednji tekmi	1	2	3	4	5
– želja po dobrem igranju na naslednji tekmi	1	2	3	4	5
– želja po aktivnosti oz. rekreaciji	1	2	3	4	5
– želja po razvoju teniške igre	1	2	3	4	5

**11) Kaj te od vseh prej naštetih motivacijskih dejavnikov najbolj motivira pri treningu?**

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_