

UNIVERZA V LJUBLJANI

FAKULTETA ZA ŠPORT

Športna vzgoja

MOTIVACIJA MLADIH TENIŠKIH IGRALCEV

DIPLOMSKO DELO

MENTORICA:

Izr. prof. dr. Tanja Kajtna, univ. dipl. psih.

RECENZENT:

Izr. prof. dr. Aleš Filipčič, prof. šp. vzg.

BARBARA VOLK

Ljubljana, 2015

ZAHVALA

Največja zahvala gre moji družini, očetu Tomažu in mami Mateji, ki sta mi omogočila študij na fakulteti, me navdušila za šport in mi pomagala preskočiti vse ovire na poti do zmage. Sestri Kaji, ki mi je stala ob strani v težkih trenutkih in me spodbujala pri pisanju diplomskega projekta.

Zahvaljujem se tudi fantu Matevžu, ki me je spremljal skozi vsa leta študija in mi vlival voljo ter pogum za doseganje visokih ciljev.

Prav tako se zahvaljujem svoji mentorici, prof. Tanji Kajtna za strokovno pomoč in koristne nasvete pri izdelavi diplomske naloge, ter prof. Alešu Filipčiču za predajanje teoretičnega in praktičnega znanja iz področja tenisa.

Ključne besede: Motivacija, tenis, motivacijske tehnike, cilji

MOTIVACIJA MLADIH TENIŠKIH IGRALCEV

Barbara Volk

POVZETEK

Motivacija predstavlja sredstvo, ki nam pomaga vzdrževati visoko raven uspešnosti opravljanja zastavljenih nalog. V okviru motiviranja lahko v procesu športnikove kariere uporabljamo različne tehnike, ki mladim športnikom pomagajo pri doseganju zastavljenih ciljev. Vpliv motivacije je odvisen od vsakega posameznika in ravno različna tehnika motiviranja in količina motivov kuje razlike med igralci. Med glavne motive, ki mlade športnike navdihujejo za doseganje ciljev štejemo nagrado in priznanje, spoznavanje novih prijateljev, občutek priljubljenosti in podobno.

Tenis spada med najbolj kompleksne športe, kar nam pove, da situacije ki se zgodijo ne moramo predvideti v naprej. Igralci morajo biti dobro telesno in mentalno pripravljeni na premagovanje kompleksnih točk, ki sestavljajo celotno igro. Ključnega pomena pri uspešnosti mladih teniških igralcev pa pripisujemo ustrezni tehniki in taktiki ki z zadostno mero motiviranosti povezuje celoto vrhunskega mladega športnika.

Veliko vlogo v procesu razvoja mladih športnikov pripisujemo družini in trenerju, ki s ključnimi nasveti in usmerjanjem vodijo športnikovo kariero. Vloga staršev je predvsem nuditi oporo v težkih časih, ko nastopijo porazi in dvomi v nadaljevanje kariere, hkrati pa so tudi pripravljeni pohvaliti dosežene cilje, kar bo mlademu športniku dvignilo samozavest in vlilo nove motivacije za nadaljevanje kariere. Pomembno vlogo ima tudi trener, ki aktivno sodeluje pri postavljanju ciljev, poznati pa mora tudi ustrezne strategije pri doseganju teh. Ena izmed ključnih vlog trenerja je tudi podajanje povratnih informacij, ki športniku omogočajo ustrezno analizo in uspešen napredek.

Vsak mlad športnik svojo kariero gradi na podlagi zastavljenih ciljev. Vsako vedenje je odraz želje po doseganju določenega cilja, ki mora biti ustrezno zastavljen. Športnik si na poti do doseganja glavnega cilja zastavi tudi manjše, kratkoročne, hitreje dosegljive podcilje, ki so pomemben del motivacijskega procesa, saj dvignejo raven motivacije in so dokaz, da je športnik na pravi poti do doseganja glavnega, dolgoročnega cilja.

Key words: Motivation, tennis, motivational techniques, goals

MOTIVATION OF YOUNG TENNIS PLAYERS

Barbara Volk

ABSTRACT

Motivation helps us maintain a high level of efficiency in performing the tasks set. In the context of motivation may be in the process of athlete's career used a variety of techniques to help young athletes in achieving these goals. Impact of motivation depends on each individual and just different techniques to motivate and quantity motives minted differences between players. Among the main motives that inspire young athletes to achieve the objectives considered a reward and recognition, make new friendships, sense of popularity .

Tennis is one of the most complex sports, which tells us that situations occur we can not predict in advance. Players must be well physically and mentally prepared to overcome the complex points that make up the whole game. A key to the success of young tennis players can be attributed to the appropriate techniques and tactics that with sufficient motivation connects the whole top young athlete.

A large role in the process of developing young athletes is attributed to family and coach, who with key advice and guidance leading athlete's career. Parents' role is primarily to provide support in difficult times as they happen defeats and doubts about the continuation of his career, but are also willing to praise the achievement of the objectives which the young sportsman raise self-esteem and reassured new motivation to pursue a career. Important role as a coach who actively participate in setting goals, but must also know the appropriate strategies for achieving of separation. One of the key roles of a coach is also giving feedback to the athlete allow proper analysis and successful progress.

Every young athlete builds his career on the basis of the objectives set. Every behavior is a reflection of the desire to achieve a specific objective that must be properly set. Athlete're on your way to achieving the main goal of a smaller, short-term, quickly achievable sub-goals, which are an important part of the motivational process as raise the level of motivation and proof that an athlete is on the right track to achieving the main, long -term goal.

KAZALO

1	UVOD.....	8
1.1	Teorije motivacij.....	9
1.1.1	Kognitivne teorije motivacije.....	9
1.1.2	Hedonistične teorije motivacije.....	10
1.1.3	Instinktivistične teorije motivacije	10
1.1.4	Teorije gona	10
1.2	Pojmovanja motivacije v športu	10
1.3	Motivacijski proces	11
1.3.1	Energetska podlaga	12
1.3.2	Potreba	12
1.3.3	Motivacijska dejavnost	13
1.4	Zunanja in notranja motivacija	13
1.5	Tehnike motiviranja	14
1.5.1	Teorija storilnostne motivacije.....	14
1.5.2	Teorija ojačanja.....	14
1.5.3	Teorija incentivne motivacije	15
1.5.4	Teorija postavljanja ciljev	16
1.6	Motivacijski cilji	16
1.6.1	Lastnosti ciljev.....	17
1.7	Motivacija v tenisu	18
1.7.1	Pomen motivacije pri mladih teniških igralcih.....	19
1.7.2	Motivi za usmeritev mladih igralcev v tenis	20
1.7.3	Motivacijska klima v tenisu	21
1.7.4	Motivacijski trening.....	23
1.8	Namen diplomskega dela	24
1.9	Cilji in hipoteze diplomskega dela.....	24
2	Metode dela.....	25
2.1	Preizkušanci	25
2.2	Pripomočki.....	25
2.2.1	Anketni vprašalnik.....	25
2.3	Postopek	25

3	REZULTATI IN RAZPRAVA	26
3.1	Intervju trenerjev	26
3.1.1	Intervju 1	26
3.1.2	Intervju 2	27
3.1.3	Analiza intervjujev	27
3.2	Analiza podatkov	28
4	SKLEP	32
5	VIRI	35
6	PRILOGE	37

<i>Slika 1.</i>	Potek motivacijskega procesa, Musek (1982).....	11
<i>Slika 2.</i>	Motivacija v času kariere (Kajtna in Jeromen, 2007).....	13
<i>Slika 3.</i>	Shema doseganja ciljev in podciljev (Tušak in Tušak, 2003).....	16
<i>Slika 4.</i>	Prikaz splošnih pokazateljev motiviranosti.....	29
<i>Slika 5.</i>	Graf primerjave tekmovalcev in rekreativcev.	31
<i>Slika 6.</i>	Graf primerjave ločene po spolu.	32

Tabela 1.....	30
Tabela 2.....	31

1 UVOD

“Zmaga nad samim seboj je največja zmaga.” – Platon

V današnjem času živimo v družbi nenehnega tekmovanja, dokazovanja, bodisi za službo, priznanja, ocene v šoli, dosežke v športu ali zgolj za golo preživetje. Življenje si lajšamo ali otežujemo z željo po rezultatih, potrditvijo, zaslužkom in tako dalje. Za vsem tem pa mora stati zadostna količina motivacije, da dosežemo željen cilj. Tako kot smo si ljudje različni med sabo, so različni tudi razlogi za doseganje zadanih ciljev. Znano je, da so ti razlogi podkrepjeni tudi s stopnjo motiviranosti, zagnanosti in tukaj prihaja do razlik uspešnosti in hitrosti doseganja ciljev. Z vidika rekreativnega in tekmovalnega ukvarjanja s športom je motivacija ključnega pomena, saj le tako dosegamo, sprejemamo in prognoziramo razvoj športnega rezultata.

Znanstveni raziskovalci so v širokem smislu predpostavljali motivacijo kot dinamično komponento vedenja, ki povzema vse značilnosti živalskih organizmov. Tukaj so zajeta tudi vsa pojmovanja, ki predstavljajo vse tiste dejavnike in dispozicije, ki narekujejo smer našega ravnanja in doživljanja (Musek, 1982, v Tušak, 2003). Znanstveniki so si v času odkrivanja človeške psihologije ustvarili zelo različno mnenje in ga definirali na različne načinov (Mednick, Higgins in Kirschenbaum, 1975, v Tušak, 2003) so mnenja, da so faktorji učenja, družbeni faktorji in biološki faktorji ključni, pri razlagi motivacijskega koncepta. Le ti začnejo, vzdržujejo in zaključijo k cilju usmerjeno vedenje. Med pomembnejše teorije spada tudi Kagan in Havemannova teorija, ki sta si motivacijo razlagala, da pojem motivacije predstavlja vedenje, ki ga uravnavajo sile in le to se je začelo zaradi potrebe ali želje po osvojenem cilju (Kagan in Havemann, 1976, v Tušak, 2003). V nadaljevanju bomo predstavili najpomembnejše motivacijske točke, ki sta jih zbrala in zapisala Fuoss in Troppmann (1977, v Tušak, 2003):

- Notranje pogoje in procese, ki jih povezujemo z motivacijo lahko opazujemo preko vedenjskih outputov in ne v neposrednih dejanjih.
- Velikokrat prihaja do nepravilnega povezovanja med pojmom motivacije in pojmom vedenja. Lahko ju povezujemo vendar vsekakor ne enačimo. Na vedenje vpliva veliko faktorjev, ne samo motivacija. Mednje štejemo še kulturne, socialne in biološke.
- Aktivnost je izražena kot končni rezultat motivacije in se vedno nagiba h končnim ciljem, katerim smo usmerjeni.
- Vedenje ni nadzorovano z vidika ciljev, ti ga le usmerjajo in vplivajo nanj celostno.

Tako kot vse znanosti, je tudi pri psihologiji v zadnjih letih prišlo do velikega napredka. Predvsem ključen je napredek o znanju delovanja možganov in nevroloških znanj. Prihaja do bistvenega prevladovanja kognitivnega pristopa v znanosti. V ospredje so ta pristop postavili tudi znanstveniki pri opisovanju in razlaganju pojma motivacije. Zbrali so pojme iniciator, moderator in mediator, ki bi opisali zasuk misli oziroma kognicije. Bistven proces znanstvenikov se kaže o tem, da bi procese v ozadju motivacije povsem izolirali in dodobra preučili njihov razvoj. (Tušak in Tušak, 2003).

1.1 Teorije motivacij

Človeška narava in družbeni odnosi so od nekdanj bili predmet proučevanja in pod drobnogled postavljeni življenjski procesi so ključni za razvijanje konkretne razlage motivacije. Kot razvoj zgodovine, se je tudi motivacija pojavila z razvojem tisočeri kultur, verstev in teorij (Milič, 2009).

Vsaka družba je zasnovana s temelji vrednot in pod njihovim vplivom je strukturirana in zasnovana tudi motivacija, pri čemer tako imenovane biološke potrebe ne igrajo pomembnejše vloge pri zasnovi. Skozi zgodovino so se oblikovali temeljni zakoni družbe, ki so temeljili na socialno naravo človeka. Celoten sistem je tako velik, da človeško bitje predstavlja le manjši košček v mozaiku stvarnega življenja, a globalni problem tega je, da se situacije in majhnosti v veliki meri niti ne zavedamo. V velikem številu teorij motivacije lahko izpostavimo tipične behavioristične pristope ali pa takšne, ki so že skoraj mistični za človeško aktivnost. Zbrane so v štiri globalne tipe teorij motivacije (Tušak in Tušak, 2003):

1. Kognitivne teorije motivacije
2. Hedonistične teorije motivacije
3. Instinkvistične teorije motivacije
4. Teorije gona

1.1.1 Kognitivne teorije motivacije

Bistvo kognitivne teorije se skriva v idejah in spoznanju, ki so temelj določenega vedenja. Kot primer lahko izpostavimo osebo, ki je mnenja da je sposobna postati športnik. Ta se bo seveda začela ukvarjati s športom. Med tem ko lahko imamo na drugi strani osebo, ki meni da športnik ne more postati, se preprosto ne bo ukvarjala. Vso bistvo je skrito v nadzoru oziroma načrtu posameznika. Kot slabost te teorije bi lahko izpostavili zanemarjanje oziroma neupoštevanje podzavesti, ali bolje rečeno prezremo velik del motivacije. Socialno-kognitivna pojmovanja motivacije so danes posebej uveljavljena saj ne zanikajo potrjenih znanj ostalih pogledov teorij, vendar pa so izrazito usmerjena na socialno okolje, kjer delujejo človeški procesi. Problem nastane v ogromnem številu teorij, v katerih je zelo učinkovito predstavljeno motivacijsko vedenje, slabše pa je predstavljen celoten dinamičen model motivacije (Tušak in Tušak, 2003).

1.1.2 Hedonistične teorije motivacije

Če potegnemo vzporednico lahko Hedonizem enačimo z ugodjem, kjer so zadovoljstvo, sreča ali ugodje šteti za bistvene dobrine. Po mnenju pripadnikov Hedonistične teorije gre v njihovem primeru za postavitev ugodja v prvotni pomen in doseganje le-tega velja za najpomembnejšo nalogo. Raznorazni občutki, kot so občutki zadovoljstva, nezadovoljstva, ugodja, bolečine so glavni faktorji vpliva na naše počutje in predvsem zelo vplivajo na naše vedenje. Kljub vsem tem faktorjem, pa ne smemo pozabiti pripisati še socialnih, kulturnih in ostalih. Kot glavno slabost bi lahko izpostavili subjektivnost občutkov, ki jih doživljajo posamezniki. Posameznik lahko doživlja občutek ugodja, bolečine in zadovoljstva precej drugače kot neka druga oseba. Omenjena teorija je imela velike probleme pri znanstveni usmeritvi takšnega koncepta, saj je ravno pomanjkanje objektivnosti omejilo teorijo in je bila znanstveno težko priznana. Ne glede na vse, jo strokovnjaki uporabljajo in vpeljujejo določene dele hedonizma v svoje zaključke (Tušak in Tušak, 2003).

1.1.3 Instinktivistične teorije motivacije

Popularnost instinktivistične teorije je še vedno na precej visokem nivoju, kljub njeni starosti. Če povzamemo podrobnosti te teorije bi lahko rekli, da je nagon te teorije vsem ljudem skupen oziroma identičen. Govori se tudi o prirojenosti vzorcev, ki jih največkrat slišimo iz ust trenerjev ali športnikov. Primeri takšnih izjav bi lahko bili :« On je nagonsko agresiven!« ter »To ima v krvi!« . Negativna stran te teorije pa bi lahko navedli oznako teorije kot nagonsko, vendar brez razlage. Prav zaradi tega razloga je v psihologiji redko uporabljena oziroma zavrnjena. Kljub vsemu pa se danes vedno bolj govori o prirojenosti oziroma o instinktivnem obnašanju posameznikov (Tušak in Tušak, 2003).

1.1.4 Teorije gona

Vsaka oseba ima določene potrebe in le-te morajo biti zadovoljene oziroma se mora človek potruditi, da jih zadovolji. Gon lahko opredelimo kot fiziološki pokazatelj, ki pomaga posamezniku lažjo asimilacijo na okolje. Izpostavimo lahko enostaven primer gona, ki strmi k zadovoljevanju osnovne življenjske potrebe. Gon po žejni na primer sili človeka, da zapolni potrebo po tekočini. Gon je tisti dejavnik, ki spodbudi organizem k aktivnosti. Po določenem času se lahko iz primarnih fizioloških gonov razvijejo naučeni oziroma sekundarni goni (Tušak in Tušak, 2003).

1.2 Pojmovanja motivacije v športu

G.C Roberts (1992, v Tušak, 2003) poudarja problem slabega razumevanja storilnostne motivacije predvsem v šolah in na delovnih mestih. Zelo tipično se kaže ta problem tudi v športu, saj je znano, da štejejo treniranje kot zelo zaprt poklic. Posebno poudarjen je problem zaprtosti pri načrtovanju treningov, saj je vidno

pomanjkanje novosti oziroma inovativnosti in sami strmijo k temu, da predajajo znanje na način, kot so ga bili deležni sami. Torej lahko trdimo, da sta monotonost in posnemanje glavna razloga za slabo razumevanje glavnega načela motivacije.

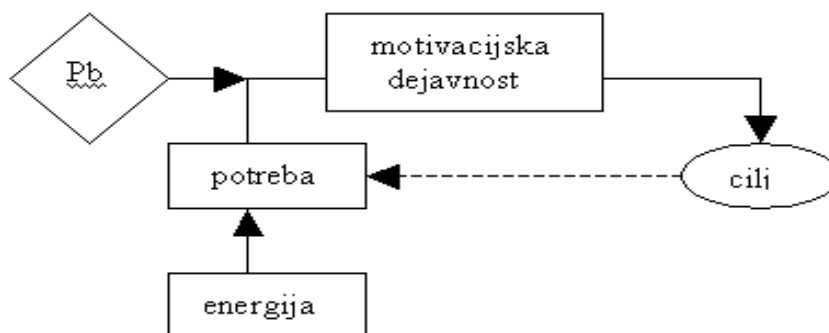
Trenerjem se velikokrat dogaja, da zamešajo pomen dveh različnih pojmov, motivacije in vzburjenja. Predvsem pod vprašaj postavljamo predtekmovalni motivacijski nagovor, ki poteka le nekaj trenutkov pred tekmo v garderobi, kjer se trener skuša potruditi in s pravim pristopom »motivirati« svojega varovanca ali ga tako rekoč pripraviti do najboljšega nastopa. Takšne tehnike so pogosto učinkovite vendar samo kratkoročno. V tem primeru se moramo zavedati, da tukaj ne gre za motivacijo, pač pa zbudimo določeno raven vzburjenja, ki ga ponese do še boljše pripravljenosti pred tekmo.

Velikokrat se dogaja, da trenerji povezujejo pomen pozitivnega mišljenja s pojmom motivacije. Le tega je potrebno ločiti od motivacije. Pogosto ravno sugestije in ukazi trenerja kot so »ti to zmoreš« delujejo precej demotivacijsko. Vso pozitivno mišljenje mora biti postavljeno na realnih temeljih, da ne dosežemo nasprotnega učinka.

Ko govorimo o napakah oziroma zmotah, ki so zakoreninjene v našem sistemu ne moremo mimo dejstva, da večina trenerjev misli, da je motivacija močno prikovana v človeškem organizmu. Posamezniku naj bi bilo notranje stanje dano, prirojeno in za to ga je težko ali celo nemogoče menjati. Ta prepričanja so seveda napačna in velikokrat privede, da po parih neuspešnih poskusih odnehajo in vso stvar prepustijo športniku samemu. Ravno ta stvar pa največkrat privede do športnikovega prenehanja s športom (Tušak, 2003).

1.3 Motivacijski proces

V shemi, kjer se kaže njihova povezanost so predstavljeni glavni elementi motivacijske situacije, med katere štejemo potrebo, energijo, cilje, motivacijsko dejavnost in pobudnike.



Slika 1. Potek motivacijskega procesa, Musek (1982).

V telesu vsakega športnika najdemo zelo dobro skrit »rdeči gumb«. Le ta omogoča največjo aktivacijo sposobnosti s katerimi bo svoj trenutni nastop izvedel maksimalno. V večini primerov je ta gumb zelo skrit, pomembno pa je tudi odkriti, kako ga aktivirati. Ravno to je ključna naloga trenerja, ki mora hkrati upoštevati in se zavedati, da je vsak športnik zgodba zase in predstavlja individualista, ki se razlikuje od vsakega drugega športnika. Če povzamemo, bi lahko rekli, da je motivacija od športnika do športnika različna (Tušak in Tušak, 2001, v Milič, 2009).

1.3.1 Energetska podlaga

Ne glede na to kakšno dejavnost želimo opraviti, je energetska podlaga ključnega pomena in predstavlja pogoj za katerokoli dejavnost. Brez energetske podlage bi bila vsaka akcija neizvedljiva (Tušak, 2003).

1.3.2 Potreba

Tudi potrebo štejemo pod pomemben dejavnik oziroma element motivacijske sheme. Razumemo in razlagamo si jo, kot nekakšen primanjkljaj, ki je lahko fiziološki ali psihološki. Človeško telo je v celoti narejeno k ohranjanju stabilnosti in porušeno ravnovesje predstavlja resno grožnjo človeškemu organizmu. Potrebe smo razdelili na psihološke in biološke, poznana pa nam je tudi delitev na primarne in sekundarne potrebe.

1.3.2.1 Primarne potrebe

Primarne potrebe razumemo kot prirojene in so zelo intenzivne. Povezanost primarnih potreb se kaže tudi z instinktom, ki ga določamo v primerih značilnih za vse ljudi. V skupino primarnih potreb uvrščamo osnovne potrebe kot so žeja, lakota, potreba da se izognemo strahu, bolečinam in ostalim stvarem.

1.3.2.2 Sekundarne potrebe

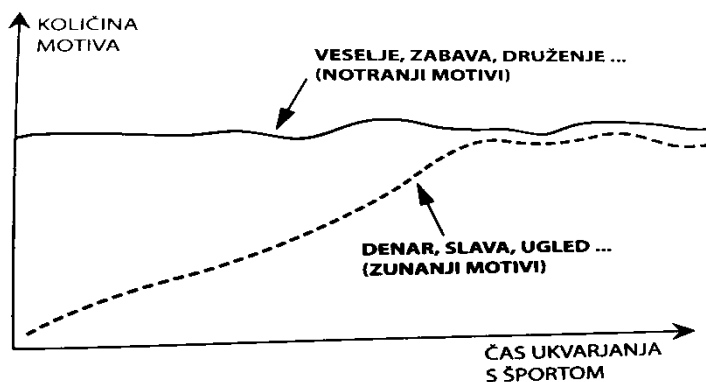
V sklop sekundarnih potreb štejemo tiste potrebe, ki so naučene. Najbolj tipične med sekundarnimi potrebami so tako imenovane generične potrebe. Med slednje štejemo potrebe po družabnosti, prijateljstvu, bližini, ljubezni in podobno. V celosten sklop potreb uvrščamo tudi individualne, ki poudarjajo značilnosti posameznika oziroma značilnosti cele skupine.

1.3.3 Motivacijska dejavnost

Za samo motivacijsko dejavnosti v grobem pomenu ne zadošča le surova potreba kot taka, ampak mora zraven biti vključen tudi točno določen dražljaj, kot pobudnik, ki sproži nadaljno celotno dejavnost oziroma akcijo.

1.4 Zunanja in notranja motivacija

Če primerjamo otroke in odrasle športnike lahko vidimo razliko o pomenu zunanje in notranje motivacije, tako pri enih kot pri drugih. Predvsem pri najmlajših je pomembna neprestana primerjava s sovrstniki, kot to predpisuje družba, med tem ko pri odraslih večkrat poudarjamo, da je preveliko krat na prvo mesto postavljena zunanja motivacija. Tako trenerji, psihologi, starši in tudi športniki sami želijo, da bi motivacija čim dlje ostala notranja in bi izvirala iz športnika samega, brez zunanjih motivov. Ob verjetnem »izpadu« zunanje motivacije lahko vsak športnik izgubi smisel v nadaljevanju procesa športne poti, zato so motivi, ki rastejo v športniku ključni za doseganje visoke ravni motiviranosti. Najpomembnejši dejavnik trenerjev v procesu športnikove poti je torej ohranjanje visokega nivoja notranje motiviranosti športnikov in postopno prehajati oziroma dopolnjevati notranjo motivacijo z zunanjo (Kajtna in Jeromen, 2007). Pojmovanja in razlaga zunanje ter notranje motivacije se zelo razlikuje od strokovnjaka, do strokovnjaka. Velikokrat se kot klasična izraza uporabljata tudi izraza, kot sta ekstrinzična, ki predstavlja zunanjo motivacijo in intrinzična, ki predstavlja notranjo motivacijo. Že samo ime teh dveh vrst motivacij nam pove, da ena izhaja iz notranjosti človeka, torej iz nas samih. Največkrat so to motivi, kot so potreba po pripadnosti, priljubljenosti, uspešnosti in prepoznavanje v družbi s katero smo obdani. Kot primere zunanjih motivov, ki lahko rečemo, da izhajajo iz zunanjega okolja, kjer bivamo, mednje pa lahko prištejemo razna darila, materialne nagrade ali denar. Če je športnik dovolj zrel, ob porazu išče krivca samo v sebi in se za slab nastop sklicuje nase oziroma išče vzroke v slabši notranjo motiviranosti. Te športnike označujemo kot zrelejše in odgovornejše in jih je lažje tudi ponovno motivirati. Žene jih želja po odličnosti in po dobrih rezultatih. Zavedajo se svojih temeljnih sposobnosti, ter so po naporni tekmi, pripravljeni še bolj trenirati in premagovati napore. V čistem nasprotju pa delujejo športniki za katere je ključnega pomena zunanja motivacija. Ti najpogosteje razloge za neuspehe iščejo pri drugih in ne pri sebi. Problem nastane pri kritičnem vrednotenju samega sebe (Tušak in Tušak, 2001, v Milič, 2009).



Slika 2. Motivacija v času kariere (Kajtna in Jeromen, 2007).

Človeška psiha je od nekdaj igrala pomembno vlogo v razvoju vseh življenjskih aktivnosti. Motivacija je motor, ki nas poganja, da nekaj počnemo in v tem uspevamo. Motiv lahko predstavljajo starši, ki se ukvarjajo s športom, ali določen športnik, ki nam je všeč in želimo doseči podobne uspehe kot on. Ko dosežemo določen nivo v igri, ki nam omogoča igro na točke, želja postane motiv za čim boljši rezultat in doseganje individualnega uspeha (Loehr, 1991). V vseh športih in tudi v tenisu smo priča raznoraznim motivacijskim vedenjem. Bistvo vsega je usmerjenost cilja, saj vse stremi k temu, da ga dosežemo na najboljši možni ravni. Prepletajo se intenzivnost učenja, učinkovitost vodenja ter velik vložek vztrajnosti in energije. Velikokrat se samo vedenje, ki je motivirano spreminja zaradi določenih (Tušak, 2003). Tekmovalni tenis je skupaj z vsem, kar povezujemo z njim, čudovita podlaga za trening življenja, ki nam dopušča, da iz dneva v dan razvijamo notranje moči in se znamo soočiti z vsakodnevnimi izzivi (Girod idr., 2009).

1.5 Tehnike motiviranja

Tehnike motiviranja, ki gradijo na pristopu incentivne motivacije poskušajo ponuditi športniku bogato in raznovrstno motivacijsko okolje, ki omogoča zadovoljevanje čim širšega števila športniku atraktivnih motivov oziroma ciljev. Ko otrok stopi v obdobje adolescence se zgodi ključni premik v prehodu na razvoj vrhunškega športnika. Tukaj smo lahko priča zbranim motivom, ki opredeljujejo glavne razlage za udeležbo v športu in le-ti se lahko zelo razlikujejo od obdobja do obdobja (Tušak, 2003). Howe (1986, v Tušak, 2003) v svojem delu opredeli več kot dvajset znanstvenih pristopov, ki jih lahko kasneje uporabijo pri vseh tehnikah motiviranja in služijo kot osnova. V večini primerov gre za praktične pristope speljane iz različnih okvirjev (Tušak, 2003). Tehnike motiviranja izhajajo iz različnih teoretičnih smeri.

1.5.1 Teorija storilnostne motivacije

Skozi to teorijo je vedenje razloženo kot posledica, da posameznik zadovolji potrebo do popolnosti oziroma po okvirih nekega (Atkinson 1986, v Tušak, 2003). V splošnih primerih gre za tekmovanje oziroma preseganje rezultatov nasprotnika. Tukaj velja omeniti tudi izraz »strah pred neuspehom«, ki teoretično sovpada s teorijo storilnostne motivacije.

1.5.2 Teorija ojačanja

Željene nagrade se v športu dosega na poti športnika, ki se osredotočeno spopade z dodeljeno nalogo in se pri osvajanju nagrade spretno skuša izogniti takšnemu odzivu oziroma vedenju, ki bi prinesel negativne posledice. Velikokrat se v nevednosti trenerji poslužujejo kazni in nagrad za spremembo vedenja. Najpomembnejša je miselnost športnika, ki verjame, da je sposoben dosežati zadane cilje in to predstavlja v velikih primerih največji problem (Tušak, 2003).

Koraki uspešne poti k ustrezni motivaciji:

- Prvi korak uspešne poti k ustrezni motivaciji pripisujemo takojšnemu nagrajevanju oziroma pohvali in s tem poudarimo ali ojačamo pravilen odziv na dano situacijo. Večkrat tako tudi poudarimo kako pomembna je vloga vztrajnosti.
- Drugi korak bi opisali s stalnim nagrajevanjem določenega dela in to počnemo tudi takrat, ko smo mnenja, da nagrada ni več potrebna, saj je športnik osvojil vse določene naloge in mu je že prišlo v podzavest oziroma je določeno stvar avtomatiziral.
- Kako se trenerji odzovejo na vztrajnost in trud športnika, da osvoji zastavljen cilj je povsem odvisno od posameznega trenerja in njegovih značilnosti. Pomembno je, da se pravilno, pozitivno odzove s pohvalo ali nagrado, tudi če so izbrani napačni postopki za doseganje ciljev. Osvajanje motivacijskih postopkov je lahko zelo dolgotrajen proces in ga športnik ne more osvojiti čez noč. Nagrajujemo postopoma, po korakih.
- Športniki med samim procesom vadbe velikokrat nastopijo v obdobje kriz in v tem času je vsak napredek utežen. Naloga trenerja je, da se zaveda krize ter se pravilno odzove na vsak porast ali padec motiviranosti in pri tem odreagira kar se da umirjeno in ne panično, kot se to pogosto dogaja.
- Uporaba ojačanega motivacijskega vedenja tudi takrat, ko je že osvojeno. S tem še zdaleč ni zaključen proces, ko je športnik sposoben ustrezne samo motivacije. Največji problem predstavljajo ravno tista obdobja v procesu športnikove priprave, ko motivacija ni več na ustreznem nivoju predvsem v nepričakovanih in nenadnih akcijah. V veliki večini so ravno ti zelo negativno usmerjeni.
- Tudi če je športnik oddaljen od zastavljenega cilja, a je kljub temu bližje kot na zadnjem treningu ali tekmi in stvar očitno izboljšuje je potrebno to nagraditi. Kljub temu, da še vedno odstopa od zastavljenega cilja.

1.5.3 Teorija incentive motivacije

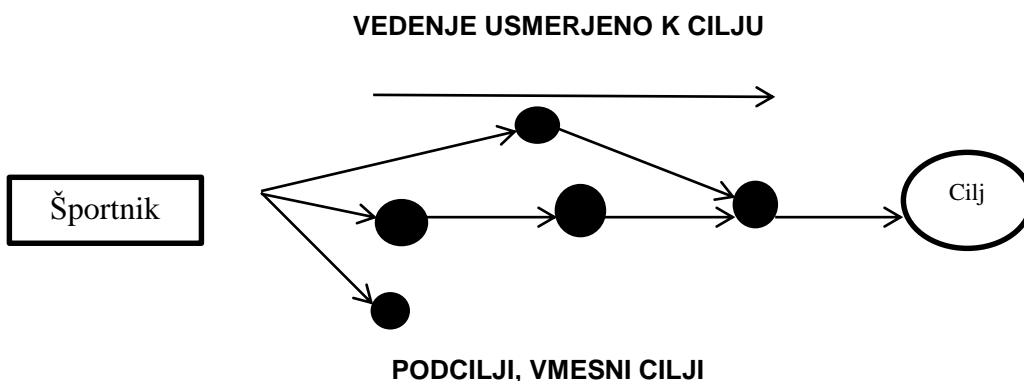
Birc in Veroffa (1966, v Tušak, 2003) sta povzela sedem incentivev, ki jih vključuje teorija motivacije. V naštevanju sta se dotaknila neodvisnosti, agresivnosti, radovednosti, zadovoljstva, želje po uspešnosti in druženju ter moči. Glavna naloga oziroma želja vsakega športnika je zadovoljevanje večje števila incentivev, ki so uravnavani na podlagi moči samega motiva. Tudi procesi tekem in treningov so usmerjeni v to smer, da bi se športnik lotil zadovoljevanja enega samega ali pa kombinacije različnih motivov. Pomembno vlogo tukaj odigra trener, ki športniku želi nuditi možnost in ga pripravi na doseganje le-teh. Drugače povedano, mora trener znati ustrezno manipulirati in ustvariti zdravo tekmovalno okolje in primerne situacije v trenažnem procesu (Tušak, 2003).

1.5.4 Teorija postavljanja ciljev

Postavljanje določenih ciljev in podciljev je ključnega pomena za uspešen napredek mladih športnikov. Trenerji skrbno načrtujejo in zbirajo točno določene cilje, ki so v veliki meri konkretizirani in predstavljajo športniku izziv ter določen stopnjo težavnosti, še vedno pa so realno gledano dosegljivi zanj. Ključnega pomena je tudi sodelovanje pri postavljanju ciljev med športnikom in trenerjem. Zgrešeno je mišljenje, da so le trenerji tisti, ki lahko postavijo konkreten cilj športniku. Tudi sam športnik ima v veliki meri določen občutek iz preteklih sezon in lahko na podlagi svojih izkušenj predlaga najustreznejšo strategijo za doseganje cilja. Trener skrbno nadzoruje odločitve športnika in mu posreduje povratne informacije. Ko cilj ni dosežen, je trenerjeva glavna naloga, da poišče vzroke in ustrezno analizira potek zastavljanja ciljev in podciljev. Ključ do uspeha in do ohranjanja pozitivne ravni motiviranosti se vidi tudi v nagrajevanju določenih osvojenih vmesnih ciljev pri doseganju glavnega cilja. To so tudi razlogi in napotki za ohranjanje visoke ravni motivacije skozi vso sezono. Doseganje oziroma nedoseganje podciljev lahko predstavlja že podatek, da v trenažnem procesu prihaja do napak. Doseganje uspeha pri športnikih povečuje motivacijo, neuspeh pa jo korenito zmanjša in kljub temu, da športniku pri nekaterih podciljih spodleti, še vedno lahko z ustreznim ukrepanjem trenerja doseže glavni cilj (Tušak, 2003).

1.6 Motivacijski cilji

Zadnji nujni element motivacijske situacije je cilj. Tušak in Tušak (2003) sta mnenja, da je ključ do uspeha mladega športnika pravilno postavljanje ciljev v samem procesu treninga in nivoja ustrezne motiviranosti. Zastavljeni cilji so mejniki v športnikovi karieri, ki jih skuša uresničiti in pri tem upoštevati zakonitosti najustreznejšega vedenja. Zelo pomembno je, da si na poti do končnega cilja zastavimo tudi tako imenovane podcilje. Ti se bodo stalno sproti uresničevali in na ta način dobivajo športniki konstantno pozitivno informacijo. Paziti moramo, da vmesni cilji niso postavljeni rezultatsko, pač pa lahko trener samo aktivnost porazdeli na več različnih faz ter s tem pripravi vmesne cilje za določene faze. Cilj lahko predstavlja pojav ali kakršen koli predmet v katero športnik in trener usmerita svojo energijo (Tušak in Tušak, 2003).



Slika 3. Shema doseganja ciljev in podciljev (Tušak in Tušak, 2003).

Cilje lahko razvrščamo v skupine glede na časovno dogajanje le-teh. Cilji, ki jih nameravamo hitro doseči in so nam blizu imenujemo kratkoročni. Navadno načrtujemo, da jih bomo dosegli v bližnji prihodnosti (v enem tednu, mesecu ali iz danes na jutri). Na drugi strani pa se srečujemo z dolgoročnimi cilji, ki so v nasprotju s kratkoročnimi načrtovani za dlje časa naprej. V športu jih le redko kdaj srečujemo. Če se določeni kratkoročni cilji ne obnesejo, kljub temu, da so skrbno načrtovani je zelo pomembno, da imamo rezervni plan (Kajtna in Jeromen, 2007). Kot zanimivost lahko izpostavimo, da težji cilji predstavljajo lažjo pot do boljšega nastopa in posledično tudi zagotovo do doseganja določenega cilja (Martens, 1990, v Kajtna in Jeromen, 2007).

1.6.1 Lastnosti ciljev

- *Čim večja specifičnost cilja:* Zelo natančno obrazložen in načrtovan ter zastavljen cilj
- *Ustrezna težavnost:* Le dovolj zahteven cilj predstavlja športniku dovolj velik izziv. V primeru, da si je športnik cilj zastavil previsoko in je njegovo doseganje prezahtevno ali da za doseganje cilja ne bo potreboval pretiranega napora leta izgubi svojo moč.
- *Trenerjeva podpora:* Glavna naloga dobrega trenerja je, da nudi športniku oporo, mu je pri roki v težkih trenutkih kariere in mu pomaga s koristnimi nasveti. Količina podpore in potek svetovanja je seveda zelo odvisno od starostne skupine športnika.
- *Povratna informacija o uspešnosti:* Zelo pomemben faktor v procesu treninga je primerjava športnikovega rezultata z drugimi, ali s sabo. Koristno je spremljati in meriti napredek.
- *Nagrada:* ob doseženem cilju je bistven namen nagrajevanja nadaljevanje visoke mere motiviranosti in prenos motivacije na naslednjo raven treninga. Med pohvale lahko štejemo pohvalo, materialno nagrado ali notranje zadovoljstvo.
- *Sodelovanje v procesu postavljanja ciljev:* Kot smo že prej omenili so dobro zastavljeni cilji plod sodelovanja med športnikom in trenerjem.
- *Čim manj stresa in konfliktov:* Za uspešno dosežene cilje je potrebna zadostna količina mirnosti in sproščenosti in to najlažje dosegamo v okolju brez stresa in dejavnikov, ki bi motila proces.

Med pomembnejše štejemo tudi trenerjeve cilje. To niso samo altruistični cilji kot je npr. pomagati mladim, da bi živeli bolj zdravo. Pomembno je, da trener razvije filozofijo, kjer je vodilo: najprej športnik, šele potem zmaga (Kajtna in Jeromen, 2007).

Tudi cilje lahko razdelimo po nekih kriterijih. Najpogosteje so le-ti razdeljeni na pozitivne in negativne motivacijske cilje.

1.6.1.1 Pozitivni motivacijski cilji

Med pozitivne motivacijske cilje štejemo tako nagrade kot tudi pohvale. Slednje imajo še posebej velik poudarek na sprejemanje kritike. Cilj pa lahko predstavlja tudi preprečevanje vsega tistega, kar pomeni prepreko zadovoljiti potrebo ali kar predstavlja grožnjo, ki se ji v motivacijski dejavnosti želimo izmakniti.

1.6.1.2 Negativni motivacijski cilji

Negativnim ciljem pravimo tudi kazni. Tipični primer negativnega cilja je graja, med negativne cilje pa lahko prištejemo tudi raznorazne bolečine, ki jih želimo preskočiti. Usmerjenost, ki je narekovana preko določenega cilja je v primeru, da so ti negativni, usmerjena k izogibanju oziroma odstranitvi. Intenzivnost spreminjanja raznoraznih potreb se v velikih primerih sovпада z vplivom različnih kulturnih in družbenih faktorjev. Močne vezi med cilji in potrebami pa so v odnosu med uspehi v športu zelo kompleksne (Tušak in Tušak, 2003).

1.7 Motivacija v tenisu

Tenis uvrščamo med najbolj kompleksne športe današnjega časa. Panogo uvrščamo med aciklične polistrukturne športe, pri katerih ne moremo v naprej predvideti igralnih pogojev. Da v tenisu uspešno nastopamo, mora biti športnik nujno psihološko in kondicijsko pripravljen. Poleg tega, pa je pomembna tudi tehnična in taktična podkovanost, ter izkušnje posameznika. Filipčič pravi, da je uspeh v tenisu najprej zmaga nad samim seboj in šele nato nad tekmečem. V razvoj igralca je vključenih več oseb. Starši, trenerji in ostale osebe blizu mladega športnika so pomemben dejavnik na različnih področjih delovanja v trenažnem procesu. Kot pravi Keber (2014) je v svojem delu raziskala kar veliko motivacijskih dejavnikov med rekreativnimi in tekmovalnimi teniški igralci stari od 10 do 14 let. Opazovala je notranje motivacijske dejavnike, trenerja, želje, pogoje za vadbo, tekmovanja in treninge, starše, materialne dobrine, prijatelje, priznanja širše okolice ter soigralce. Prišla je do zanimivih ugotovitev in navedla, da so tako tekmovalci, kot tudi rekreativci na prvo mesto glavnih motivacijskih dejavnikov postavili notranje motivacijske dejavnike in predpostavila razlog, da tekmovalci za doseganje določenih ciljev potrebujejo večjo notranjo motivacijo kot rekreativci. V nadaljevanju rangiranja

ključnih motivov se kar precej razlikujejo motivi tekmovalcev od motivov rekreativcev. Razvidno je, da so v nadaljevanju tekmovalci izbrali trenerja, želje, vadbene pogoje, tekmovanja, treninge in tekme, starše, materialne dobrine, prijatelje, poznavanje širše okolice ter na koncu soigralce. Kar je ključno oziroma se razlikuje v izboru rekreativcev bi predvsem izpostavili, da so skoraj na zadnje mesto postavili materialne nagrade med tem ko so jih tekmovalci uvrstili precej višje. Dokazali so, da v tem starostnem obdobju še vedno v veliki meri prevladuje notranja motivacija nad zunanjo, kar bi morali po navedbah strokovnjakov ohranjati čim dlje (Keber, 2014).

Za razvoj vrhunskih športnih osebnosti je potrebno ustvarjati odprto, ustvarjalno in kreativno okolje (Girod idr., 2009). Motivacija je temelj uspešnega delovanja v tenisu, ki predstavlja eno glavnih psiholoških znanj v igri. To poglavje razlaga motivacijsko vlogo v teniški igri in ima pregled nad trenutnim stanjem motivacijskih raziskav, ki se uporabljajo v tenisu.

Tenis je šport, ki zahteva različna psihološka znanja in motivacija je eden teh spretnosti. Tenis, za razliko od mnogih drugih športov, nima »nadomestnika«, ki bi ga menjal med igro. Med točko ne moreš vzeti odmora in jo kasneje nadaljevati, v igri ni trenerja in po končanem dvoboju ni druge priložnosti. Igralci se morajo ves čas prilagajati na dane igralne pogoje. Pod dane pogoje lahko štejemo podlago, višino žogice, igralne sisteme, različne tekmece, vremenske razmere in podobno. S tem postane jasno, zakaj je motivacija tako pomembna in prisotna pri vseh fazah razvoja igralca. Strast, vztrajnost, konkurenčnost, trud, želja za sodelovanje in zmago so ključni motivi, ki vodijo k uspehom na teniškem igrišču (Crespo in Reid, 2007).

1.7.1 Pomen motivacije pri mladih teniških igralcih

Številne študije so anketirale igralce in trenerje o najpomembnejših psiholoških znanjih in strategijah, ki so potrebni za igranje tenisa. Teniški trenerji so izpostavili užitek in zabavo skupaj z motivacijo in strastjo, samozavest, pozitivno mišljenje, pozitivno odpravljanje napak, usmerjenost, koncentracijo, čustveno kontrolo, poštenost, različno intenzivnost vadbe ter ohranjanje zdrave tekmovalnosti v perspektivi kot najbolj kritične miselne spretnosti pri razvoju igralcev mlajših od 14 let. Zanimivo je, da so med raziskavo teniški trenerji izpostavili, da so za mlade igralce poleg razvoja, enako pomembne tudi mentalne sposobnosti. V primerjavi s trenerji so se tudi mladi odzvali podobno in navajajo mentalne sposobnosti kot ključ do uspeha v teniški igri. Kot prvo lahko še pomembneje poudarimo določene mentalne sposobnosti in v sklop le-teh sodijo motivacija, kontrola čustev in kontrola mišljenja, koncentracija oziroma kontrola pozornosti, kontrola obnašanja ter kontrola mentalnih predstav in občutkov. To pomeni, da so tako motivacija, kot tudi ljubezen in zanimanje za tenis uvrščeni visoko, prav tako kot samozavest, samokontrola, odločnost in koncentracija. Višja stopnja motivacije je bila ugotovljena med profesionalnimi igralci kot pa pri mladih teniških igralcih, ki se z vrsto tekmovalnega tenisa šele dobro srečujejo. Raziskava je pokazala, da je motivacija, ki se razume kot gonilna sila v teniški igri ključni dejavnik pri razvoju talentiranih mladih igralcev. Čeprav je potrebnih več raziskav za določanje pomembnosti motivacije med

populacijo igralcev tenisa, kaže, da je zelo pomembna za vse tiste, ki sodelujejo v igri (Crespo in Reid, 2007).

1.7.2 Motivi za usmeritev mladih igralcev v tenis

Ocenjevanje motivov za udeležbo mladih igralcev v tenisu (12 let in mlajši) preučujejo sodobne študije psihologije. Razkriti so bili glavni motivi, ki podpirajo začetno vključevanje mladih teniških igralcev v šport. Ti motivi vključujejo:

- povečanje konkurenčne ravni,
- vodenje v boljše psihološko stanje,
- izboljšanje spretnosti,
- spoznavanje novih prijateljev.

Manj pomembni motivi, ki jih dojemajo mladi igralci so:

- izpolnjevati želje staršev ali prijateljev,
- občutek pomembnosti,
- občutek priljubljenosti,
- nagrade in priznanja.

Pojavljajo pa se razlike tudi med spoloma. Tukaj opozarjajo, da fantje raje posegajo po motivih kot so izziv, status, podjetništvo in koristi, ki jih imajo od igranja tenisa med tem ko dekletom to ne predstavlja večjega motiva. Dokazano je tudi, da je starejše igralce od 12 let potrebno motivirati s priljubljenostjo, z uporabo primerne opreme za tenis, da lahko s tem pridobijo potrditev v družbi prijateljev in soigralcev. Pomembna je tudi vzpostavitev dobrega odnosa s trenerjem in dojetje vloge kot športnika v trenažnem procesu. Na splošno lahko sklepamo, da so razlogi za vključevanje v proces predvsem dejavniki notranje in zunanje motivacije. Slednja, zunanja se povečuje s starostjo in ti dejavniki motivacije ključno vplivajo tudi na skupinsko vzdušje (Crespo in Reid, 2007).

Motivi za udeležbo odraslih v tenisu pa so predvsem želja po ohranjanju zdravja, skrb za telo in duha ter ohranjanje gibljivost in aktivnost telesa. Naknadno pa so še ugotovili, da prihaja do večjih pozitivnih učinkov z vidika samozavesti in optimizma med tem ko pri starejših osebah, ki se s športom ne ukvarjajo prihaja do depresije, utrujenosti, zmedenosti, anksioznosti in napetosti (Crespo in Reid, 2007).

1.7.3 Motivacijska klima v tenisu

Motivacijska klima je ciljna struktura na vseh tekmah in treningih, ki jih igralci zaznavajo. To okolje je ustvarjeno s pomembnimi dejavniki, ki igralce spremljajo tako v klubu kot tudi v domačem okolju. V klubu to okolje ustvarjajo trenerji in igralci, vse bolj pa poudarjajo pomen pozitivne klime v domačem okolju. Za njo skrbijo starši mladega igralca, vrstniki in ostali. Pred kratkim je študija o vplivih drugih oseb v športnikovem življenju pritegnila veliko pozornosti. Otroci razvijajo svoje motive in cilje skozi ponavljajoče se stike s starši, vrstniki in trenerji.

1.7.3.1 Vpliv staršev na motiviranost teniških igralcev

Tako starši kot tudi trenerji so ključni dejavnik motiviranja mladih športnikov. Kot navaja Keber (2014) v svojih ugotovitvah, starši predstavljajo pomemben dejavnik mladih teniških igralcev v starostni kategoriji od 10 do 14 let. Analiza kaže, da so tekmovalci uvrstili starše nekoliko nižje, kot rekreativci v primeru glavnih motivacijskih dejavnikov. Rekreativci ne dajejo takšnega poudarka na sama tekmovanja kot tekmovalci, ki postavljajo tekme pred starše. Pri analizi ne smemo zanemariti pomembnosti vpliva staršev pri obeh skupinah igralcev. Predvsem tekmovalcem nudijo na tekmovanjih ključno podporo ter skupaj rešujejo nastale težave. Kot navajajo nekatere druge študije pa smo izvedeli, da je treba izpostaviti tudi pozitivne in negativne vloge staršev na vpliv motivacije. Vedno večje zavedanje staršev pomeni vse večje vključevanje otrok v različne športne panoge. Podpora staršev je ključnega pomena za uspeh mladih športnikov. Velikokrat pa se lahko zgodi, da je podpora in spodbuda staršev v veliki meri pretirana. Podpora je ključnega pomena pri slabših rezultatih ali pri ne doseganju ciljev. Takrat športnik potrebuje pozornost staršev in zaupanje ter tako krepiti pozitivne miselne sheme. Naloga staršev je otroka naučiti samostojnosti že na samem začetku. Ti kazalci pripomorejo tudi k večji motiviranosti. Pravočasen, samostojen prihod na trening, skrb za pripravo opreme, skrb za higieno in podobno.

Med razlago naših športnikov o vlogi in pomenu staršev v športu, morajo ti predstavljati in nuditi steber opore mladim športnikom in se tako izogniti dodatnim stresnim situacijam, ki nastanejo ob morebitnih konfliktih med starši in športnikom. Dom bi moral predstavljati varno zavetje prihoda in odhoda na delo (Doupona Topić in Kajtna, 2011).

Predvsem manjši otroci potrebujejo neprestano prisotnost staršev pa vendar morajo starši dovolj pazljivo vstopati v okolje, kjer otrok dosega določena znanja in v okolje,

kjer se meri s svojimi sovrstniki. Žal se pogosto zgodi, da starši z nepotrebnimi dejanji motijo igro ali vadbo otrok. Predvsem na tekmovanjih prehitro zaradi podanega razloga pride do konflikta med otrokom in staršem (Filipčič in Lorencon, 1996).

1.7.3.2 Vpliv trenerjev na motiviranost teniških igralcev

Ključnega pomena je neprestano sodelovanje med športnikom in trenerjem pri snovanju ciljev. Skupaj se trudita, da bi bila zavezanost končni točki največja. Tako kot skupaj opredeljujeta temeljne cilje, je pomembna tudi strategija, ki ju bo popeljala v doseganje le-teh. Ustrezen in učinkovit načrt skupaj skujeta in opredelita, ter se jih skozi celoten proces tudi držita. Postavljeni cilji predstavljajo določeno mero zavezanosti in oba strmita k temu, da od njih ne bosta odstopala. Ključ v uspehu znanstveniki pripisujejo tudi dobri komunikaciji in poznavanju športnika. Kar trener največkrat pozorno opazuje pri varovancu so njegove želje, interesi in cilji, ki jih želi doseči. Večina trenerjev si želi odprtega odnosa, z veliko mero iskrenosti in ti so podlaga za uspešno raven motiviranosti obeh polov. Trener si tako pridobi zaupanje pri svojem varovancu in obratno. Pomembno je, da tudi športnik pridobi zaupanje v svojega trenerja. Znano je, da bolj kot trener pozna športnika, bolj bosta učinkovito sodelovala. Seveda se tudi trenerji zelo razlikujejo glede na specifično motiviranje svojih športnikov. Predstavili vam bomo ključne vplive na prej omenjene specifikke:

- osebnostne značilnosti trenerja in njegovih sodelavcev,
- osebnostne značilnosti športnika,
- njihova podobnost oziroma različnost,
- dinamika odnosa med njimi,
- ambicije posameznika,
- značilnosti športne situacije,
- okolje oziroma podpora v okolju.

Trener lahko dokaj natančno spozna motivacijo svojega varovanca, vendar pa je v spoznavanju vseeno do neke mere omejen. V iskanju glavnih izvorov motivacije, v iskanju razlik med dosežki na treningih in tekmah, ki so morda posledica različnih pogojev tekmovanja in treninga mu je lahko v veliko pomoč psiholog. Z njim bo lažje našel ključne novosti in spremembe, ki jih bo v bodoče moral vključiti v proces treninga, da bo športnik bolj zavzeto in motivirano pristopil k delu (Tušak in Tušak, 2003).

Tušak in Tušak, (2003) sta v svojem delu predlagala točno določene motive za boljšo motivacijo mladih športnikov:

- strukturiranje z motivacijo obogatenega športnega okolja,
- zagotoviti možnost za razvijanje spretnosti,

- zanimivi treningi,
- možnost uveljavljanja potreb otrok – druženje s sovrstniki je brez dvoma najpomembnejši vzrok, zaradi katerega se starši odločajo vpeljati otroka v športno dejavnost,
- procesi treningov in tekmovanj bodo aktivni in zanimivi – veliko prehitro izgine faktor razburljivosti med samo sezono trenažnega procesa. To se šteje pod napako trenerja, ki preveliko poudarja prezapletene veščine in se ne usmeri na samo kombinacijo igre in učenja,
- razvoj in doseganje realističnih ciljev in uspeha – otroci morajo biti usmerjeni in vzgojeni v miselnosti, da zmagati ne pomeni samo premagovati nasprotnika ampak se potruditi po svojih najboljših močeh in dati od sebe vse, kar lahko v tistem trenutku. Bistvo je tudi, da se otroci znajo popraviti in seboljšati.

Trenerji so dolžni svoje izkušnje nadgrajevati s prebiranjem ustrezne literature in na podlagi analiz in rezultatov razvijati ključno formulo do uspeha svojih varovancev. Posebej motivacijsko vplivajo zanimivi in pestri treningi in tako, da pritegnejo vso pozornost vadečega. Včasih je prava umetnost poskrbeti, da bi otroci v tenisu uživali in se hkrati učili. Ravno te veščine ločijo dobre in slabe trenerje. Pomembno je, da trenerji otroka obdržijo v športu, ga navdušujejo iz treninga v trening da le ta ne odneha.

V raziskavi (Kajtna, 2006, v Suhadolc, 2009) so jasno predstavljene razlike, kjer primerjajo trenerje in trenerje v različnih komponentah. Če povzamemo rezultate vodenja, so trenerke bolj usmerjene k demokratičnemu načinu in so v ospredje postavile odnose in samo počutje športnikov, na drugi strani pa smo priča trenerjem, ki so se pričakovano bolj nagibali ukazovalnim tehnikam in so vse svoje misli in moči usmerili na doseganje zastavljene naloge.

1.7.4 Motivacijski trening

Pri tovrstnih treningih je pomembno, da trener ustvari situacije, ki so čim bolj podobne tistim na tekmovanjih, saj bodo le v podobnih okoliščinah tekmovalci lahko reševali težave, s katerimi se bodo srečevali na tekmovanjih. Pomembno je, da imajo teniški igralci dovolj močno oziroma da trenirajo pod določeno motivacijsko obremenitvijo, saj ravno ta neobremenjenost tekmovalcev na treningu posledično vodi v neuspešnost na tekmovanjih (Filipčič, 2002).

Vloga trenerja je pri motivacijskem treningu zelo pomembna, saj je prav on tisti, ki usmerja postavljanje ciljev, vrednoti raven igralčevega naprezanja, določa vsebine in

organizacijske oblike treninga ter postavlja določeno stopnjo obremenitve. S tem močno vpliva tudi na razvoj storilnostne motivacije, oblikovanje igralčeve samopodobe, sposobnosti vztrajanja in samoobvladovanja. Pomembno je, da so vadeči osredotočeni na svojo nalogo, kot pa na tekmece oziroma zmago in poraz (Filipčič, 2002).

1.8 Namen diplomskega dela

Pravilna in ustrezna jakost motivacije je ključnega pomena pri mladih teniških igralcih. Ustrezna motiviranost športnika za igranje tenisa nam veliko pove o njegovi pripravljenosti in odnosu do trenažnega procesa bodisi iz rekreativnega ali tekmovalnega vidika. Podrobneje si bomo v diplomski nalogi ogledali stanje v dveh teniških šolah. Zanimala nas je stopnja motiviranosti mladih teniških rekreativcev, torej obiskovalcev teniške šole v namen rekreacije in tekmovalcev. Ključni parametri, ki smo jih opazovali pri vadečih so bili splošni, kot so nošenje opreme, pravočasno prihajanje na trening, ustrezna oprema in obnašanje, red in disciplina med samim treningom ter poslušnost.

Namen diplomskega dela je analizirati uporabo različnih tehnik motiviranja pri mladih teniških igralcih in igralkah. Poiskati učinkovite načine teniške motivacije in kako njihov način vpliva na tekmovalce in kako na rekreativne igralce.

1.9 Cilji in hipoteze diplomskega dela

Na podlagi rezultatov, ki jih bomo dobili z raziskavo in že obstoječih dejstev bomo skušali uresničiti zastavljene cilje.

CILJ 1: Primerjava načinov motiviranja pri rekreativnih in tekmovalnih tenisačih

CILJ 2: Primerjava načinov motiviranja glede na spol

Hipoteze, ki jih bomo ob koncu diplomske naloge potrdili ali zavrgli so sledeče:

H₀1: Različne tehnike motiviranja različno vplivajo na uspešnost rekreativnih in tekmovalnih teniških igralcev.

H₀2: Načini motiviranja iz vidika uspešnosti se razlikujejo glede na spol teniških igralcev.

2 Metode dela

2.1 Preizkušanci

V vzorec anketirancev smo vključili 2 trenerja in 12 mladih teniških igralcev. 6 od njih je rekreativcev, 6 pa tekmovalcev. Prav tako je polovica vadečih deklic in polovica dečkov. Stari so od 10-12 let. Vsi udeleženci aktivno sodelujejo v svojem klubu, bodisi kot tekmovalci ali pa jim tenis predstavlja obliko preživljanja prostega časa.

2.2 Pripomočki

V raziskavi smo uporabili vprašalnik, ki smo ga oblikovali v namen raziskave. Sestavljen je iz petih sklopov. V prvem sklopu so navedena vprašanja, ki nam bodo pokazala splošne znake motiviranosti vadečih. V ostalih štirih sklopih pa smo spremljali potek treninga vsak teden posebej. Določili smo štiri različne motivacijske tehnike in vsak teden bomo uporabili eno. Podatke smo uredili s pomočjo Excela ter programa za statistično obdelavo podatkov SPSS.

2.2.1 Anketni vprašalnik

Anketni vprašalnik smo razdelili na tri dele. V prvem delu smo preverjali splošno pripravljenost vadečih za vadbeni proces. Zbrali smo nabor vprašanj, ki so nam dala vpogled o aktivnosti vadečih pred samim procesom, torej njihova osebna urejenost, pravočasen prihod na trening, redno obiskovanje treningov in podobno. Ti podatki so nam dali določene smernice, koliko so vadeči pripravljeni vložiti posredno v uspešnost procesa. V drugem delu pa se je sklop vprašanj nanašal na posamezne tedne, kjer smo preverili različne tehnike motiviranja. Po vsakem tednu se je rešil sklop vprašanj in tako smo na podlagi rezultatov videli, kako so se vadeči odzvali na določeno tehniko. Zanimalo nas je ali je tehnika, ki smo jo izbrali vplivala, da so prej osvojili zastavljene cilje, kako je vplivala na odnos vadečih in kako so se vadeči odzvali. Nekateri se niso odzvali, drugi so se za nalogo še bolj potrudili in podobno. Vprašalnik se nahaja pod prilogami.

2.3 Postopek

Postopek analize je trajal štiri tedne. Vsak teden smo uporabljali določeno tehniko in sproti preverjali raven motiviranosti igralcev. Skupina rekreativnih igralcev je bila testirana v Teniškem klubu Žalec pod mojim vodstvom, tekmovalna pa v Teniškem klubu Šport plus pod vodstvom tamkajšnjih trenerjev. Prvi teden smo uporabili tehniko pohvale za določen dosežen cilj, poudarjanje pomena vztrajnosti za doseganje le-tega. Drugi teden je bil namenjen nagrajevanju ob doseženem cilju, opravljeni nalogi. Nagrajevanje je trajalo ob koncu dejavnosti in med samo dejavnostjo, tudi takrat ko smo vedeli, da cilj še ni avtomatiziran. S tem smo ojačali korake proti idealni motivaciji. Kot nagrado sem si zamislila podaljšan odmor

(namesto 3minute, 5minut). Tretji teden se je analiza nanašala na nagrajevanje ob koncu osvojenega cilja. Po uspešno opravljeni nalogi so lahko izbrali najljubšo vajo oziroma smo skupino nagradili z igro za točke. Zadnji teden pa so se igralci »borili« za določene praktične nagrade. Ob začetku so dobili točne informacije o poteku naloge in nagradi za katero so se borili skozi teden.

3 REZULTATI IN RAZPRAVA

Anketa, je bila izvedena v dveh teniških klubih v Sloveniji, med trenerji ki so skozi štiri tedne ocenjevali in opazovali, mlade teniške igralce in igralke. Razvrstili smo jih na igralce ki se s tenisom ukvarjajo brez višjih ambicij in tiste ki imajo željo po tekmovanju in se le teh aktivno udeležujejo. Vzorec je bil zajet tako, da je v anketi sodelovalo enako število dečkov in deklic.

3.1 Intervju trenerjev

Ob opazovanju mladih igralcev in reševanju vprašalnikov je bila naloga trenerjev tudi da podrobno spremljata obnašanje igralcev. Svoja opažanja sta zapisovala sproti in nastal je krajši zapis. Nanašal se je predvsem na njun pristop do igralcev, odzive, ki so jih dobili, prvi vtisi, mimika in splošna ocena vseh štirih tednov in stanja v skupinah. Intervju 1 opisuje stanje, potek mesečnega treninga rekreativcev, ki v prostem času obiskujejo obšolske dejavnosti. Intervju 2 pa predstavlja sliko treningov tekmovalcev, ki aktivno sodelujejo na teniških turnirjih po Sloveniji.

3.1.1 Intervju 1

»Na samo analizo sem svoje teniške igralce pripravila že teden pred samim začetkom. Opisala sem jim vaje in potek treninga, motivacijskih tehnik pa jim nisem razkrila. Tudi stvari, ki sem jih opazovala na primer o osebni urejenosti in pripravljenosti na trening, zamujanje, nošenje opreme sem zapisovala sproti in na koncu dobila splošen pogled na igralčeve namere. Odzivi na malo drugačne treninge kot po navadi so bili različni, večina pa jih je izziv dobro sprejela. Kot pri vsakem športu, tudi tenis ni izjema, da se v teniško šolo vpiše kup različnih otrok. Z različnimi karakterji, motoričnimi sposobnostmi, željami, izrazi na obrazu. In prav s slednjim, so mi skozi te štiri tedne največ povedali. V skupini sem imela 3 deklice in 3 dečke. Testiranje je potekalo bolj proti koncu šolskega leta in smo se že zelo dobro ujeli in se poznali. Z dvema sem delala že lansko leto in tako sem o vseh šestih že imela izoblikovano sliko. Zelo zanimivo se mi je zdelo, kako so na njih vplivale materialne nagrade, torej nagrajevanje. Ko sem jim povedala, da za opravljeno nalogo dobijo blažilec vibracij za teniški lopar ali povoj za ročaj jih je prevzela želja po uspehu in so bili res najbolj motivirani od vseh tehnik. Pohvala sama po sebi na njih ni delovala tako očitno bolje kot nagrade, mogoče za odtonek bolj pri deklicah. Kar nekaj

rivalstva je bilo med igralci med samimi vajami. Najbolj pa je bilo to vidno, ko se je šlo za materialne nagrade. V tej skupini je tudi deček, ki noče slediti navodilom, je upornik in redko kdaj naredi kar se mu reče. To je vidno tudi že iz njegovega odnosa do obiskovanja ur tenisa. Redko kdo od vadečih je prihajal pred treningom. S splošnim odzivom sem bila zadovoljna in vidim, kako ključnega pomena je ustrezna raven motivacije in se tako poveča tudi uspešnost opravljanja nalog. V bodoče bom še bolj podrobno pripravljala treninge na ustrezni podlagi motivacije. Pomemben se mi zdi tudi pravi pristop trenerjev saj se tako bolj približajo mladim igralcem in s tem doseže, da dajo od sebe maksimum.« B.V

3.1.2 Intervju 2

»Motivacijske tehnike so v našem klubu stalnica. Takšne in drugačne. Trenerji se pogosto zberemo in naredimo kratkoročne cilje, ki jih potem skušamo vsak s svojo skupino uresničiti. K uresničevanju le teh največ pripomore dobra motiviranost posameznikov. V moji skupini se vidi visok nivo motiviranosti skozi redne obiske treningov, nošenja opreme, tudi z disciplino nimam večjih problemov. To so otroci, ki se radi tudi sprostijo in jih je treba mogoče kdaj bolj glasno opozoriti. Vsi so tekmovalci in se ob vikendih redno udeležujejo turnirjev po Sloveniji. Pri fantih sem prepoznal visoko stopnjo borbenosti v vsakem tednu, med tem ko so bile deklice bolj umirjene in osredotočene na sam cilj. Po koncu vsakega treninga si vedno vzamemo pet minut, da se pogovorimo o stvareh, ki smo jih dosegli in stvareh, ki bi jih lahko opravili bolje. Sprotna analiza se mi zdi ključnega pomena tudi iz vidika, da gredo igralci domov z določenim občutkom. V prvem tednu, kjer je bila tehnika motiviranja igralcev pohvala se bistveno njihov odnos ni spremenil. Med samim treningom sem posameznike večkrat pohvalil, moja opažanja so, da se je samo en vadeči na pohvalo vidno odzval večkrat. V drugem in tretjem tednu smo kot motivacijsko sredstvo zbrali nagrajevanje med samo dejavnostjo, torej so lahko za vsak uspešno dosežen vmesni cilj imeli krajši odmor in v tretjem tednu, ko so za konec lahko izbrali svojo najljubšo vajo. Pri teh dveh tednih smo opazili vidno povečanje motivacije za uspešno doseganje ciljev. Tudi skupina med sabo se je zelo povezala, da bi skupaj osvojili zastavljene cilje. Opazil sem veliko spodbujanja tako da bi pohvalil prav vse igralce saj so se res potrudili in dali vse od sebe, da bi dosegli zastavljene cilje. Malo so me presenetili rezultati zadnjega tedna, pričakoval sem višjo stopnjo motiviranosti ob sami materialni nagradi a se je pokazalo, da so bili v tednu, ko so za nagrado dobili »igranje za točke« bolj motivirani.« D.C

3.1.3 Analiza intervjujev

Iz obeh intervjujev smo razbrali veliko koristnih informacij, ki so pripomogle k nadaljnjemu razmišljanju v smeri raziskovanja zastavljenih vprašanj. Oba trenerja sta pokazala pripravljenost sodelovanja in vestno izpolnjevala vprašalnike za vsakega

učenca, ter si hkrati zapisovala pomembnejše reakcije in pokazatelje motiviranosti otrok, ter tako omogočila lažje opredeljevanje in razlago dobljenih rezultatov.

Če primerjamo oba intervjuja med sabo, pridemo do zanimivih razlag, ki bi lahko bile pokazatelj razlik v stopnji motiviranosti med posameznimi skupinami mladih igralcev. V prvem intervjuju, kjer so bili v proces raziskovanja vpleteni mladi rekreativni teniški igralci smo dobili zelo jasen vpogled, da na njih najbolj vpliva materialna nagrada, kot tehnika motiviranja. Stopnja doseganja cilja je bila ob tovrstni nagradi najvišja in tudi rezultati so bili temu primerni. Iz tega lahko povzamemo, da rekreativni obiskovalci teniške šole potrebujejo več zunanje motivacije za doseganje ciljev, kot pa notranje. Bolj so se pripravljani potruditi za določeno materialno nagrado, kot pa za pohvalo, ali pa da bi dosegli cilj zgolj iz svojih lastnih interesov in zadovoljstva. Med tem, ko smo pri drugem intervjuju videli, da so tekmovalci veliko bolj usmerjeni na doseganje ciljev skozi dodatne naloge in da so za nagrado dobili igranje za točke. Kar na videz poleg doseganja ciljev loči obe skupini igralcev je tudi sam odnos vadečih do trenažnega procesa. Tekmovalci si ne privoščijo zamujanja, prihajajo na trening pred začetkom in se v miru pripravijo na proces, med tem ko rekreativci večinoma prihajajo zadnjo minuto, z ogrevanjem ne začnejo sami in velikokrat potrebujejo dodatno spodbudo. V raziskavi Barič in Bucik (2009) pojasnjujeta, da trenerji različnih profilov vplivajo na športnike drugače. Želela sta poudariti, da vsak profil trenerja ne paše na določene tipe športnikov in lahko tako prihaja do konfliktov in slabših rezultatov. Veliko pa je odvisno tudi od notranje in zunanje motivacije športnikov.

Če primerjamo samo raven motiviranosti glede na spol, torej pripravljenost deklic in dečkov lahko iz intervjujev razberemo, da so dečki veliko bolj borbeni kot deklice. Deklice imajo določeno stopnjo mirnosti in osredotočenosti na sam cilj, so tudi v tej starostni skupini tako fizično kot tudi psihološko korak pred dečki in si to lahko privoščijo.

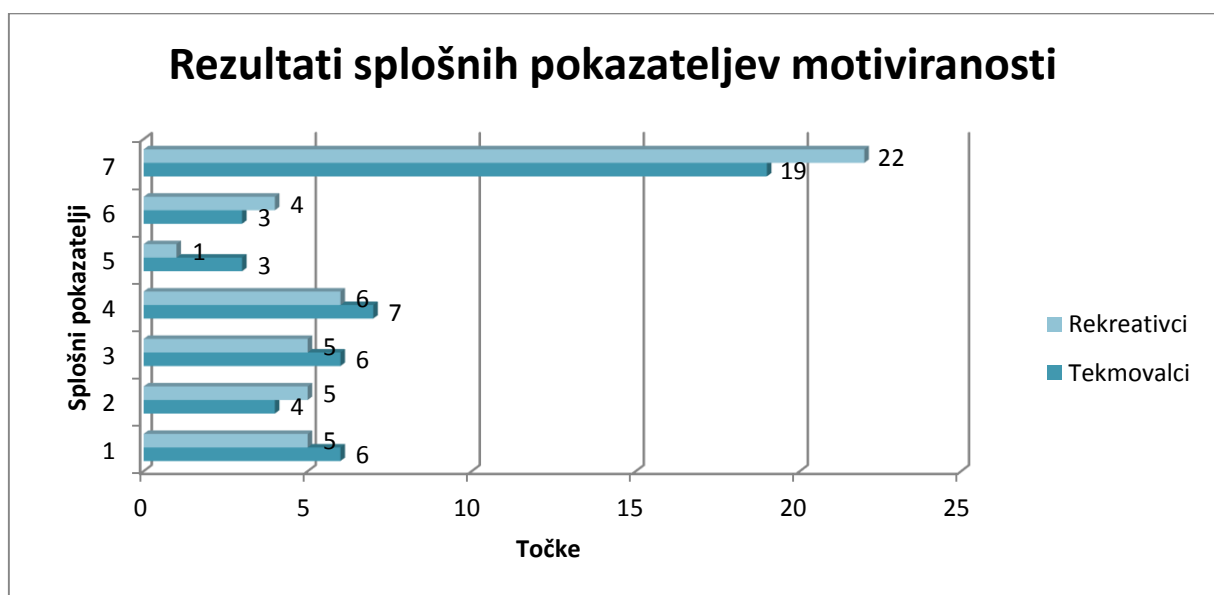
Veliko je pomembno tudi od trenerja, kako deluje na skupino igralcev že od samega začetka. Kot smo videli, skupina tekmovalcev veliko da tudi na samo analizo po treningu, kar se mi zdi zelo primerno in bi lahko uporabili tudi v prvi skupini pri rekreativnih igralcih.

Kot navajata Kajtna in Tušak (2007) je bistvenega pomena, trenerjevo delovanje v smeri kot poznavalec stroke ter športnih aktivnosti in da je več kot samo povprečen učitelj in vodja. Dober trener se mora znajti tudi na ostalih področjih okoli športne aktivnosti torej zajema tudi znanje psihologije, medicine in sociologije športa. Velik poudarek mora temeljiti na širokem interesu trenerja, ustvarjalnosti in vodstvu. Trener je prvi, ki spremlja vso dogajanje znotraj kluba in na igrišču, ter tako s svojimi dejanji poskuša vplivati na razplet psihofizičnega ravnotežja.

3.2 Analiza podatkov

V prvem delu vprašalnika smo preverjali splošne dejavnike in jih označili kot prve pokazatelje motiviranosti otrok za igranje tenisa. Opazovali smo njihovo redno ali ne redno prihajanje na treninge, nošenje opreme, ustrezno urejenost vadečega, prihod na trening, zamujanje in disciplino. Iz rezultatov je razvidno, da so tekmovalci bolj dosledni pri izpolnjevanju naštetih dejavnikov. Prav tako smo ugotovili, da dekleta prihajajo bolj pripravljena na trening in imajo manj disciplinskih posegov. Številne raziskave so se ukvarjale s proučevanjem razlik med vrhunskimi, univerzitetnimi in rekreativnimi mladimi športniki.

Egloff in Gruhn (1996, v Kajtna in Tušak, 2007) sta prišla do temeljnih ugotovitev, ki pravijo, da se razlikovanje med vrhunskimi in ostalimi športniki kažejo v tisto smer, kot razlike med športniki in ne športniki ter lahko tukaj povezujemo smernice v razlikovanju stopnje motiviranosti med rekreativci in tekmovalci v naši raziskavi.



Slika 4. Prikaz splošnih pokazateljev motiviranosti.

Splošni pokazatelj : 1. Redno obiskuje treninge

2. Redno prinašanje ustrezne opreme na trening

3. Ustrezna osebna urejenost

4. Pravočasen prihod na trening

5. Ogrevanje pred treningom

6. Disciplinski posegi

7. Poslušnost vadečega

Iz grafičnega prikaza smo ugotovili, da dosegajo tekmovalci in rekreativci v povprečju enako število točk pri raziskavi splošnih pokazateljev motiviranosti, le ti pa so zelo razgibani. V vsaki skupini, tako pri rekreativcih kot pri tekmovalcih imamo vadečega, ki od povprečja izstopa. Pri tekmovalcih zniža povprečje in tako ruši visoko povprečje skupine pri rekreativcih pa le ta zvišuje povprečje. Presenetljiva pa je bila zadnja ugotovitev, kjer lahko opazimo veliko odstopanje. Kljub našim predvidevanjem, da so tekmovalci bolj poslušni in pripravljeni na sodelovanje kot rekreativci se je pri naši raziskavi pokazalo ravno nasprotno. Vzrok temu bi lahko prišteli tudi malemu vzorcu.

Razloge za takšne rezultate bi lahko iskali tudi v značilnostih različnih obdobji v času razvoja. Obdobje mladostništva v katerega spada kar veliko naših merjencev je obdobje, ko se posameznik začne oblikovati in iz obdobja otroštva začne delovati bolj samostojno, odgovorno do sebe in ostalih (Horvat in Magajna, 1989, v Kajtna in Tušak, 2007). Prav te našete značilnosti obdobja bi lahko pomenile razlog za razliko v pokazateljih motiviranosti, ki smo jih preučevali zgoraj.

Rezultati so predstavljeni v dveh sklopih. In sicer primerjava stopnje motiviranosti med tekmovalci in rekreativci, ter različno stopnjo motiviranosti glede na spol.

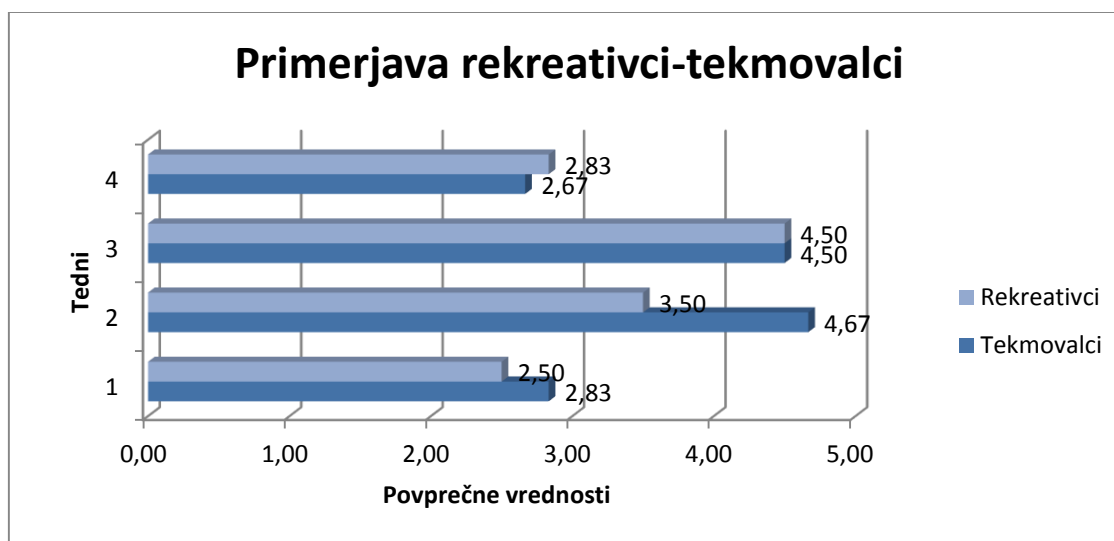
Tabela 1

Primerjava stopnje motiviranosti med tekmovalci in rekreativci

motivi		M	SD	Mann - Whitney U test sig
1 do 7	tekmovalci	8,50	2,88	0,94
	rekreativci	8,50	1,97	
m1	tekmovalci	2,83	1,72	0,70
	rekreativci	2,50	1,64	
m2	tekmovalci	4,67	0,52	0,24
	rekreativci	3,50	1,87	
m3	tekmovalci	4,50	0,55	0,82
	rekreativci	4,50	0,84	
m4	tekmovalci	2,67	0,52	0,70
	rekreativci	2,83	0,41	

Legenda: M - povprečje aritmetičnih sredin; SD – standardna deviacija

Iz tabele je razvidno da obstajajo razlike v stopnji motiviranosti med tekmovalci in rekreativnimi igralci tenisa. Lahko razberemo, da so tekmovalci v prvih dveh tednih, kjer smo izbrali za tehniko motiviranja pohvalo in nagrajevanje med samo aktivnostjo bili bolj motivirani, torej jim že pohvala nudi dovolj visoko stopnjo motiviranosti za doseženo opravljeno nalogo, med tem ko rekreativcem pohvala ni pomagala v veliki meri do boljših rezultatov. V četrtem, zadnjem tednu pa prihaja do spremembe saj na rekreativce materialna nagrada, kot tehnika motiviranja bolj vpliva kot na tekmovalce.



Slika 5. Graf primerjave tekmovalcev in rekreativcev.

Iz grafa lahko vidimo, da obstajajo male razlike med rekreativci in tekmovalci. Tekmovalci dosegajo boljše rezultate v prvih dveh tednih, med tem ko so v tretjem tednu po rezultatih izenačeni. V zadnjem, četrtem tednu pa lahko vidimo, da so rekreativci bolj motivirani za doseganje ciljev skozi materialno nagrado, kot pa sami tekmovalci.

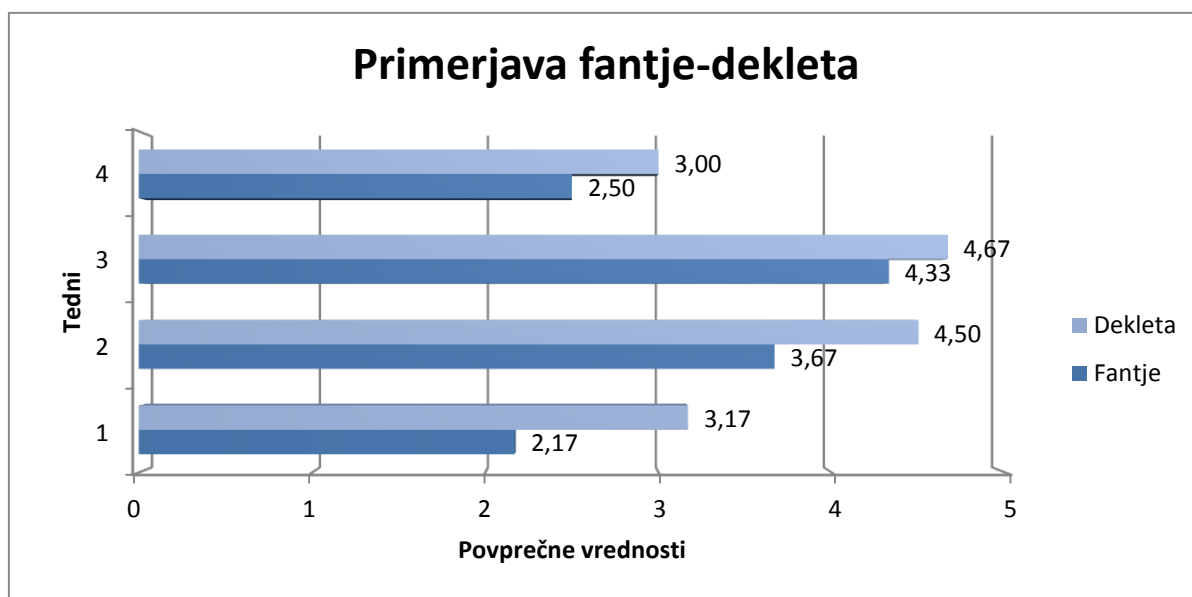
Tabela 2

Primerjava stopnje motiviranosti med spoloma

motivi		M	SD	Mann - Whitney U test sig
1 do 7	fantje	8,33	2,58	0,82
	dekleta	8,67	2,34	
m1	fantje	2,17	1,94	0,31
	dekleta	3,17	1,17	
m2	fantje	3,67	1,97	0,70
	dekleta	4,50	0,55	
m3	fantje	4,33	0,82	0,59
	dekleta	4,67	0,52	
m4	fantje	2,50	0,55	0,18
	dekleta	3,00	0,00	

Legenda: M - povprečje aritmetičnih sredin; SD – standardna deviacija

Iz tabele je razvidno, da obstajajo razlike v motivaciji med spoloma. V povprečju so dekleta bolj motivirana za uspešno opravljanje nalog, ne glede na izbor tehnike motiviranja, torej so v vseh tednih dosegale višje vrednosti.



Slika 6. Graf primerjave ločene po spolu.

Naši podatki za motivacijo so izračunani glede na povprečje in so razpršeni z aritmetično sredino za vrednost standardne deviacije. Ker smo imeli majhno število merjencev in naši merjenci niso predstavljali vzorca normalne porazdelitve smo izračunali statistične podatke s pomočjo Mann – Whitney U testa. Če primerjamo stopnjo motiviranosti glede na spol lahko vidimo, da so deklice dosegale višje vrednosti v vseh tednih. Največjo razliko lahko vidimo v prvem tednu, ko smo igralce nagradili s pohvalo. Dekleta so ob pohvali delovale še bolje, med tem ko na fante ni imela pohvala bistvenega vpliva. Najmanjša razlika pa je vidna v tretjem tednu.

4 SKLEP

V današnjem času živimo v družbi, ki neprestano strmi k doseganju vedno višjih ciljev. Tako na osebnem, službenem, kot tudi športnem področju. Za vsem tem pa mora stati zadostna količina motivacije. Od vsakega posameznika je odvisno, kateri motivacijski dejavniki ga spodbudijo k doseganju zastavljenih ciljev. Znano je dejstvo, da se vzroki za hotenje po doseganju ciljev skrivajo v zunanjih in notranjih motivih. Glede na to, da je tenis zelo kompleksen, polistrukturen šport je vpliv motivacije še posebej pri mladih igralcih ključnega pomena. Skozi nastanek diplomske naloge smo na podlagi dosedanjih teoretičnih dejstev in raziskav ugotovili, da se doseganje največje učinkovitosti tako tekmovalcev, kot tudi rekreativnih mladih teniških igralcev kaže skozi pravilen izbor in količino ustrezne motivacije. Prav tako pa smo prišli do

ugotovitve, da je prisotnost staršev in ustrezna kompetentnost trenerjev ključnega pomena pri postavljanju ciljev, saj se le tako izognemo pretiranemu stresu, ki ga povzroča neuspešnost in s tem tudi padec motivacije pri mladih športnikih. Tako Byrne (1993, v Kajtna in Tušak, 2007) navaja, da je proces vključevanja staršev v športno situacijo zelo pomemben saj so prvi, ki blažijo učinke, ki jih imajo na otroka vsi dejavniki, ki so vključeni v njegovo športno kariero.

V raziskavi so bili vpleteni starejši otroci, torej športniki od 10-11 leta starosti, ki po kriterijih Stropnika (2006, v Kajtna in Tušak, 2007) še spadajo pod mlajše šolarje ter 12 letniki, ki že spadajo v skupino mladostnikov. Pomembno je, da pri analizi podatkov upoštevamo vpliv starostnih značilnosti. Starostno obdobje mlajšega šolarja med 6. In 11. Letom pomeni, da lahko otroke v tem obdobju veliko naučimo. Trenerjeva naloga je naučiti stvari s konkretnim prikazom posameznih nalog (Kajtna in Tušak, 2007). Z vstopom v 12 leto posameznik preide na stopnjo konkretnih informacij in to pomeni, da se operacije osvajajo skozi posameznikovo lastno aktivnost (Horvat in Magajna, 1989, v Kajtna in Tušak, 2007).

Z vprašalnikom smo želeli preveriti in izvedeti kakšna je motivacija in katere so tiste motivacijske tehnike, ki najbolj učinkujejo na mlade teniške igralce. Zanimalo me je ali različne tehnike motiviranja različno vplivajo na uspešnost rekreativnih in tekmovalnih teniških igralcev ter ali se načini motiviranja z vidika uspešnosti razlikujejo glede na spol teniških igralcev. V dveh slovenskih klubih smo preverili malo skupino tekmovalcev in malo skupino rekreativcev. Zbrali smo štiri različne motivacijske tehnike in z njimi vsak teden preverili ali uporaba le teh vpliva na hitrejše doseganje ciljev. Ker smo imeli male vzorce je bila stopnja tveganja pri podajanju rezultatov večja. Ugotovili smo, da pri vsaki skupini, tako pri igralcih, ki se s tenisom ukvarjajo v prostem času kot dopolnilno dejavnostjo, kot tudi pri tekmovalcih prihaja do izjem, ki bodisi potrdijo naše domneve ali pa jih ovržejo.

Kot pravi Meece (2002, v Škof, 2007), se lahko otroci v tem obdobju že v celoti osredotočijo na pomembne informacije, nepomembne pa ignorirajo, kar nam pomaga pri razlagi naših dobljenih rezultatov. Ob konkretnem navajanju in demonstraciji nalog, ki jih je v našem primeru določil trener so lahko sami skozi svoje videnje in občutkom prišli do konkretno zastavljenega cilja. Imeli so proste roke in tako smo lahko opazovali, kako so bili motivirani za doseg cilja in katere lastnosti so prišle do izraza.

Glede na dobljene rezultate smo dobili celoten pogled na vpliv različnih tehnik motiviranja mladih teniških igralcev. Kot pomanjkljivost raziskave bi izpostavili majhne vzorce, ki smo jih testirali. Kljub temu, pa smo dobili okvirne vrednosti in iz njih razbrali, da obstajajo razlike med skupinami. Kljub drugačnim pričakovanjem smo s to raziskavo ugotovili, da različne tehnike motiviranja vplivajo na uspešnost, vendar pa med raziskavo ni bilo odkritih večjih razlik med rekreativci in tekmovalci. Tako lahko v tem primeru prvo hipotezo zavrnamo. Drugo hipotezo, da se načini motiviranja z vidika uspešnosti razlikujejo glede na spol lahko na podlagi vzorčnih

podatkov v celoti zavrnamo in tako sprejememo sklep, da pri različnih načinih motiviranja v uspešnosti ne obstaja razlik med spoloma. Pod sklop primerjave spolov lahko omenimo raziskave osebnosti v športu in sicer so ugotavljali, da se športnice glede osebnostnih značilnosti pogosto precej podobno približajo moškimi (Tušak in Tušak, 2001, v Kajtna in Tušak, 2007). Prav tako kot moški izražajo veliko tekmovalnost, visoko dominantnost, čustveno stabilnost in se lahko mirno izognemo tradicionalnemu pojmovanju, da so ženske v športu bolj umirjene, plašne oziroma imajo nekakšno zavoro in niso pretirano tekmovalne (Cox, 1994, v Kajtna in Tušak, 2007). Nekatere druge raziskave pa so pokazale, da so moški vseeno bolj agresivni, dominantni in tekmovalni med tem ko so ženske bile bolj organizirane, usmerjene na cilj in bolj poslušne (Pedersen in Darhl, 1997, v Kajtna in Tušak, 2007). Seveda, pa moramo pri naših ugotovitvah upoštevati, da imamo opravka z otroki, ki še razvijajo svoje osebnostne lastnosti in lahko rečemo, da so v naši raziskavi razlike med deklicami in dečki bolj opazne.

V starostnem obdobju otrok, ki smo jih opazovali se otroci veliko bolj zavedajo, razumejo in razlagajo lastna čustva in čustva drugih ljudi. Zelo radi imajo primerjave z drugimi sovrstniki ali nekoliko starejšimi v svojih sposobnostih (Škof, 2007). Prav ta naloga, da se naši igralci primerjajo in tekmujejo med seboj je pripomogla, da smo dobili konkretne rezultate pri naši raziskavi.

Na koncu se moramo vprašati, ali smo ugotovili katere so tiste ključne tehnike, ki imajo celosten vpliv na uspešnost igralcev, ter ali smo našli odgovor na zastavljeno vprašanje, kaj bi povečalo njihovo motivacijo. V teoretičnem delu diplomske naloge smo strnjeno opisali vsa dejstva, ki jih navajajo psihologi in raziskovalci. V raziskovalnem delu, ki smo ga izvedli pa smo poskušali pridobiti jasn pogled še v praksi. Izpostavila bi problem s številom dobljenih anket, saj se je izkazalo, da bi za lažje posploševanje potrebovala večji vzorec. Kljub temu pa menim, bo raziskava doprinesla dobre smernice za lastno uporabo in uporabno drugih trenerjev na področju poučevanja in usmerjanja mladih teniških igralcev.

Diplomo zaključujem z mislijo Dr. Tanje Kajtna, ki pravi: » *Pred začetkom ukvarjanja s sleherno aktivnostjo si navadno postavimo cilje, s katerimi opredelimo, kaj želimo doseči. Cilji spadajo med najbolj učinkovite načine zviševanja in zagotavljanja motivacije.*«

5 VIRI

Barić, R., Bucik, V. (2009) *Motivational differences in athletes trained by coaches of different motivational and leadership profiles*. Pridobljeno iz: [file:///C:/Users/Moj-HP/Downloads/181_194_726_Baric%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/Moj-HP/Downloads/181_194_726_Baric%20(3).pdf)

Crespo, M., Reid, M. M. (2007). *Motivation in tennis*. In British Journal of Sports Medicine (p. 769-772). Valencia: International Tennis Federation.

Škof, B., Šarabon, N., Bačanac, L., Kalan, G., Cecić Erpič, S., Žvan, B.,... Jakše, B. (2007). *Šport po meri otrok in mladostnikov*. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport, Inštitut za šport.

Deželak, J. (2010). *Motivacijske značilnosti mladih kajakašev in kanuistov*. Diplomsko delo, Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport.

Doupona Topič, M. in Kajtna, T. (2011). Družina in šport. V V. Smole (ur.). *Družina v slovenskem jeziku, literaturi in kulturi : zbornik predavanj*. Ljubljana: Znanstvena založba Filozofske fakultete, 91-98.

Filipčič, A. (2002). *Tenis: treniranje*. Ljubljana, Fakulteta za šport.

Filipčič, A., Lorencon R. (1996). *Otroci in tenis*. Ljubljana: Maya.

Girod, A., Crespo, M., Filipčič, A., Nemeč, F., Novak, R. in Urbanc, J. (2009). *Tenis: Trening mentalne moči*. Ljubljana: Garbo Unique.

Kajtna, T. in Jeromen, T. (2007). *Šport z bistro glavo - utrinki iz športne psihologije za mlade športnike*. Trbovlje: Samozaložba.

Kajtna, T. in Tušak, M. (2007). *Trener*. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport.

- Keber, J. (2014). *Primerjava motivacije pri treningu tenisačev med rekreativci in tekmovalci v starosti od 10 do 14 let*. Diplomsko delo, Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport.
- Loer, E. J. (1991). *Mental toughness training*. United States of America, United States Professional Tennis Registry.
- Milič, M. (2009). *Psihološki dejavniki v namiznoteniški igri in tehnike izboljšave le-teh*. Diplomsko delo, Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport.
- Suhadolc, M. (2009). *Primerjava odnosa trener športnik v ekipnem in individualnem športu*. Diplomsko delo, Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport.
- Tušak, M. [Maks] in Tušak, M. [Matej] (2003). *Psihologija športa*. Ljubljana: Znanstveni inštitut Filozofske fakultete.
- Tušak, M. (2003). *Strategije motiviranja v športu*. Ljubljana: Fakulteta za šport, Inštitut za šport.

6 PRILOGE

Pozdravljeni!

Sem Barbara Volk, študentka 3. Letnika smeri športna vzgoja in opravljam diplomsko nalogo z naslovom Motivacija mladih teniških igralcev. Dotaknila se bom različnih tehnik motiviranja in v pomoč pri raziskavi bi potrebovala rezultate kratke ankete. Anketa je anonimna.

Hvala za pomoč

Spol : M Ž

1. Ali je vadeči redno obiskoval treninge?

DA NE

2. Ali je vadeči na proces redno prinašal opremo? (npr. lopar, kolebnica, pijača)

DA NE

3. Ali ste opazili pri vadečemu ustrezno osebno urejenost? (Speti lasje, športna oprema, športni copati)

DA NE

4. Kdaj je vadeči prihajal na treninge? (obkroži)

10-15min pred treningom točno ob uri redno je zamujal

5. Ali je vadeči pred treningom sam začel z ogrevanjem?

DA NE

6. Ali je bilo potrebno zaradi disciplinskih posegov večkrat ustaviti proces treninga? (nanaša se na istega vadečega)

DA NE

7. Ovrednoti, ali je vadeči poslušal navodila trenerja

(1- nič me ni poslušal, 2- bežno me je poslušal 3- delno me je poslušal, 4-pozorno me je poslušal)

Obkroži: 1 2 3 4

Prvi teden (pohvala kot način motivacije)

8. Kako se je vadeči odzval na pohvalo kot način motivacije v prvem tednu? (obkroži)

1. Ni se odzval 3. Še bolj se je potrudil 5. Druga: _____
2. Se je odzval 4. Pohvala ni vplivala na njegovo igro

9. Po večkratni pohvali so vadeči prej osvojili zastavljeno nalogo?

DA NE

10. Pohvala je pozitivno vplivala na odnos vadečih?

DA NE

Drugi teden (nagrajevanje med dejavnostjo)

11. Kako se je vadeči odzval na nagrajevanje med dejavnostjo kot način motivacije v drugem tednu?

1. Ni se odzval 3. Še bolj se je potrudil
2. Se je odzval 4. Nagrajevanje med dejavnostjo ni vplivala na njegovo igro
5. Druga:_____

12. Ker so vadeči vedeli, da jih čaka nagrada (daljši odmor) po zastavljeni nalogi so le-to prej osvojili?

DA NE

13. Vmesno nagrajevanje je pozitivno vplivala na odnos vadečega?

DA NE

Tretji teden (nagrada po osvojenem cilju)

14. Kako se je vadeči odzval na nagrajevanje po osvojenem cilju? (Izbira najljubše vaje za konec)

1. Ni se odzval
2. Se je odzval
3. Še bolj se je potrudil
4. Nagrajevanje po dejavnosti ni vplivala na njegovo igro
5. Druga: _____

15. Ker so vadeči vedeli, da jih čaka nagrada (izbira najljubše vaje) po zastavljeni nalogi so le-to prej osvojili?

DA NE

16. Nagrajevanje z izbiro najljubše vaje je pozitivno vplivala na odnos vadečega?

DA NE

Četrty teden (materialna nagrada)

17. Kako se je vadeči odzval na osvojitve/ne osvojitve nagrade ? (materialna nagrada)

1. Ni se odzval
2. Se je odzval
3. Še bolj se je potrudil
4. Nagrajevanje ni vplivalo na njegovo igro
5. Druga: _____

18. Ker so vadeči vedeli, da jih čaka nagrada po zastavljeni nalogi so le-to prej osvojili in se bolj potrudili?

DA NE

19. Nagrajevanje z materialno nagrado je pozitivno vplivala na odnos vadečega?

DA NE