

UNIVERZA V LJUBLJANI  
FAKULTETA ZA ŠPORT  
Študijski program: športna vzgoja

# **MOTIVACIJA ODRASLIH ZA REKREATIVNO DEJAVNOST**

DIPLOMSKO DELO

MENTOR:  
Prof. dr. Matej Tušak  
SOMENTOR:  
Prof. dr. Damir Karpljuk  
RECENZENT:  
Izr. prof. dr. Maja Pori

Avtor dela:  
JAKA DEBELAK

Ljubljana, 2014

# **ZAHVALA**

Hvala mentorju prof. dr. Mateju Tušaku, somentorju prof. dr. Damirju Karpljuku in recenzentki izr. prof. dr. Maja Pori za nasvete in pomoč pri izdelavi diplomske naloge. Hvala sorodnikom in prijateljem, ki me podpirate pri študiju.

Ati in mami, hvala, ker mi zaupata in verjameta vame!

**Ključne besede:** motivacija, športno rekreativna dejavnost, trener, motiv, rekreativec, cilji

## **MOTIVACIJA ODRASLIH ZA REKREATIVNO DEJAVNOST**

Jaka Debelak

### **IZVLEČEK**

Cilj diplomske naloge je ugotoviti, kaj in kako motivirati odrasle za športno rekreativno dejavnost, saj ta v sedanjem času postaja vedno bolj popularna. Glede na izkušnje opazamo, da imajo ljudje težave s pomanjkanjem motivacije. Mnogi med njimi pridejo na vadbo le za tri mesece, da dosežejo želeni cilj, ali pa še to ne, ter kasneje odnehajo. Nekateri se sicer vrnejo ali pa se priključijo kakšni drugi rekreativni skupini. Diploma je napisana z namenom, da bi pokazala trenerjem in rekreativnim športnikom, kako si zastaviti pravilno pot, se uspešno motivirati, napisati cilje in jim slediti. S tem bi imeli boljše rezultate in bi vztrajali dlje, športno rekreativna dejavnost pa bi postala del njihovega vsakdana.

V besedilu je opisana športno rekreativna dejavnost – njen pomen, pojavnost in cilji – z največjim poudarkom na motivaciji. V diplomski nalogi je pojem definiran s strani različnih avtorjev, opisane pa so tudi glavne teorije motivacije. Opredeljen je pomen notranje in zunanje motivacije za športno rekreativno dejavnost, osredotočamo pa se predvsem na namen in vlogo motivacije, na pomembnost dobro motiviranega trenerja in njegove sposobnosti motiviranja vadečih ter na pomembnost izbire pravilne dejavnosti. V zadnjem delu naloge so na primeru predstavljeni in pojasnjeni še cilji, ki so eden izmed ključnih dejavnikov za uspešno motivacijo.

Key words: motivation, sports recreational activities, coach, motive, recreation enthusiast, objectives

## **ADULTS MOTIVATION FOR RECREATIONAL ACTIVITIES**

Jaka Debelak

### **ABSTRACT**

The aim of the diploma is to find out what and how to motivate adults for sports recreational activity, because these days sports recreational activity is becoming more and more popular. According to experience we noticed that people are having issue with motivation. Many of them come exercise only for three months to achieve their goals or not even that and later on they quit. Otherwise some of them come back or they start working out with some other recreational group. Diploma is written with a view that could help trainers and recreational athletes with setting the correct path, successfully motivating as well as setting goals and reaching them. They would have better results and they would insist longer. Sports recreational activity would become part of their lives.

In the text is described sports recreational activity. What this is, incidence and objectives of sports activity. The greatest emphasis is on motivation. In diploma thesis is term defined by many different authors. There are described main theories of motivation. We defined the meaning of internal and external motivation for recreational activity, summarized mainly the purpose and role of motivation in recreational sports, the importance of well-motivated trainer, his ability to motivate participant and importance of choose the right kind of sport recreational activity. In the last section I presented goals and explained it with an example. Goals are one of the keys for successful motivation.

# KAZALO

<b>1. UVOD.....</b>	<b>6</b>
1.1. CILJI .....	7
<b>2. JEDRO .....</b>	<b>9</b>
2.1. ŠPORTNO REKREATIVNA DEJAVNOST .....	9
2.1.1. DEFINICIJA ŠPORTNO REKREATIVNE DEJAVNOSTI.....	9
2.1.2. KAJ JE ŠPORTNO REKREATIVNA DEJAVNOST? .....	10
2.1.3. POJAVNOST ŠPORTNE REKREACIJE .....	11
2.1.4. CILJI ŠPORTNO REKREATIVNE DEJAVNOSTI .....	11
2.2. MOTIVACIJA.....	14
2.2.1. POJEM MOTIVA .....	14
2.2.2. TEORIJE MOTIVACIJE.....	15
2.2.3. Kognitivne teorije motivacije .....	16
2.2.4. Hedonistične teorije motivacije .....	16
2.2.5. Instinktivistične teorije.....	16
2.2.6. Teorije gona .....	17
2.2.7. ZUNANJA IN NOTRANJA MOTIVACIJA .....	17
2.2.8. MOTIVACIJA V REKREATIVNEM ŠPORTU .....	17
2.2.9. VPLIV PRAVILNE IZBIRE DEJAVNOSTI NA MOTIVACIJO.....	21
2.2.10. MOTIVIRAN TRENER IN NJEGOVA SPOSOBNOST MOTIVIRANJA DRUGIH.....	22
2.3. POSTAVITEV CILJEV KOT KLJUČ DO USPEŠNE MOTIVACIJE .....	25
<b>3. SKLEP .....</b>	<b>29</b>
<b>4. VIRI.....</b>	<b>30</b>

# 1. UVOD

Običajni stil sodobnega življenja nas nenehno obremenjuje s stresom, skrbmi in odgovornostmi. Vedenjski vzorci se zaradi vse večje tekmovalnosti in potrebe po dosežkih v družbi močno spreminjajo. Spanja človeku ne moremo vzeti, zato se na račun vse bolj obsežnega dela močno skrči čas, ki je ljudem na razpolago. Ljudje so neredko zaradi službe in vsakodnevnih delovnih obveznosti tako utrujeni in izčrpani, da jim najlažjo alternativo preživljanja prostega časa predstavlja le neaktivno poležavanje pred televizorjem. Vsi se strinjamo, da takšni vzorci vedenja niso zdravi in da vodijo v fizično in mentalno stagnacijo posameznika, vendar se ljudje največkrat sebi v bran postavljajo z oguljeno frazo, da proti zahtevam okolja pač ne moremo nič, da je potrebno delati, da bi lahko normalno živeli (Kajtna in Tušak, 2005).

Športno rekreativna dejavnost je izjemno razširjena in zajema ogromno najrazličnejših aktivnosti v naravi in v notranjih oziroma na umetnih prizoriščih. V splošnem pa rekreacija nima velikih zahtev, potreb po zahtevnih infrastrukturah in ogromnih vsotah kot na primer profesionalni oziroma vrhunski šport, ki gre včasih v skrajnosti. Praktično za to, da lahko gremo teč po gozdnih poteh ali pa se udeležimo organiziranega pohoda, ne potrebujemo prav veliko. Zato ne potrebujemo dragih tekaških čevljev ali ultralahke in hitro sušeče športne obleke. Skoraj na vsakodnevni ravni lahko slišimo izgovore, kot na primer, da nekdo nima denarja, da bi se ukvarjal s športom, da bi postal bolj zdrav in vitalen. Ampak vedno bolj jasno postaja, da je zdrav način življenja veliko cenejši kakor pa vse posledice, ki jih za seboj prinesejo neaktivnost, stres, alkohol, cigareti, droge, pomanjkanje spanja in slaba prehrana. Na podlagi tega se kvaliteta preživljanja prostega časa in tudi učinkovitost na delovnem mestu iz leta v leto slabša. Žal pa se te spremembe ne odvijajo kar čez noč, pač pa počasi leto za letom in zaradi tega ljudje sploh ne opazijo, da se jim slabša imunski sistem, da imajo manj energije, več odvečne telesne maščobe, da se težje bojujejo proti stresu in še bi lahko naštevali. Posledica vsega tega pa so še določene bolezni. Najpogostejše med njimi so srčno-žilne bolezni, diabetes tipa 2, povišan holesterol, avtoimuna stanja, rakova obolenja, osteoporoza ipd. Velika večina teh bolezni je direktno povezana z nezdravim načinom preživljanja vsakdana. Najbolj skrb vzbujajoče pa je, da se te bolezni, ki so največkrat kronične narave, začnejo pri vedno mlajših, vse pogosteje tudi pri otrocih. Doktorica na Inštitutu za varovanje zdravja, Gabrijelčič Blenkuš (2013), že dolgo časa ugotavlja drastične spremembe pri prehrani otrok in njihovih posledicah. Ugotavlja, da so slovenski otroci eni izmed bolj nagnjenih k prekomerni teži v celotni Evropi. Tu se pojavi vprašanje, kam to pelje ter kakšne stroške to prinaša tako za državo kot posameznika. Za mnoge je morda povsem nedoumljivo, da so lahko takšni otroci izločeni iz družbe, velikokrat so tudi diskriminirani. Tem otrokom pa so največkrat vzor ravno starši. Zato je zelo pomembno, da se starši približajo nekemu zdravemu in aktivnem življenjskemu slogu in to prenašajo naprej na svoje otroke. Kajti v primeru, da se trend nadaljuje, bo kljub vedno boljši in kvalitetnejši zdravstveni in farmacevtski oskrbi vedno več ljudi bolnih. In ravno industrija športno rekreativne dejavnosti se tega še kako zaveda ter s tem namenom ljudi ozavešča s svojimi promocijskimi vsebinami, da bi s sproščenim udejstvovanjem v športu ponudila možnost čisto vsakemu – tako otroku, ki se je komaj začel plaziti, kot tudi starejšim ljudem, ki si že pomagajo s palico. Pravilna izbira športno rekreativne dejavnosti, ustrezen trener, dobro postavljeni cilji ter dobršna mera motivacije je prava pot, da naredimo nekaj za ljudi.

Motivacija je ena od ključnih dejavnikov v športno rekreativni dejavnosti. Kajti če posameznik ne bo uspel poiskati nekega motiva v sebi, da bi se s kavča premaknil v bližnji fitnes ali telovadnico, se to ne bo zgodilo. Zato se vrnimo na začetek in na kratko pojasnimo, kaj motivacija sploh je. Motivacija v najširšem smislu predstavlja usmerjeno, dinamično komponento vedenja, ki je značilna za vse živalske organizme od najpreprostejših enoceličnih ameb do človeka. Zajema spodbujanje aktivnosti in usmerjanje. Musek (1982, v Tušak, 2003) navaja, da pojem motiva predstavlja vse tiste »organizmome dejavnike in dispozicije, ki narekujejo smer našega ravnanja in doživljanja. Takšna pojmovanja presegajo probleme ločevanja motivov na pridobljene in vrojene (sekundarne in primarne), saj zajemajo instinktivne potrebe in zavestne želje ter hotenja« (str. 28). Različni psihologi zelo različno definirajo motivacijo. Mednick, Higgins in Kirschenbaum (1975, v Tušak, 2003)) pravijo, da »motivacijski koncept običajno vključuje biološke in družbene faktorje ter faktorje učenja. Ti začnejo, vzdržujejo in zaključujejo k cilju usmerjeno vedenje« (str. 28). Zelo koristna je tudi Kagan-Havemannova definicija (1976, v Tušak 2003), ki motivacijo razlaga kot »pojem, ki se nanaša na sile, ki uravnavajo vedenje, ki se je začelo zaradi gonov, potreb ali želj in je usmerjena k cilju. Motivacija daje energijo, usmerja, ohranja in vzdržuje določeno vedenje« (str. 28).

Dillard in Bates (2011) sta s svojo raziskavo našla enotno teorijo in bistvene elemente, ki bi odgovorili na vprašanje, 'zakaj se ljudje rekreirajo'. Z raziskavo nam sporočata, da sta dobila veliko različnih odgovorov, ki pa jih razporejata v štiri najpomembnejše. Glavni so pobeg, krepitev in izboljšanje odnosov ter osebno obvladovanje, kamor spada tudi doseganje višjih potencialov in zmagovanje, lahko tudi za ceno potiskanja osebnih limitov v skrajnost. Po navedeni raziskavi je ljudem najpomembnejše izboljšanje odnosov, najmanj pa ljudi motivira zmagovanje.

Večina raziskovalcev na področju motivacije za športno-rekreativno dejavnost se strinja, da je bilo največ notranje motivacije za doživljanje stimulacije, nato notranje motivacije za doseganje introjecirane regulacije, intrinzične motivacije za učenje in spoznavanje, poistovetene regulacije, zunanje regulacije in najmanj amotivacije (Tušak in Tušak, 2003). Raziskave kažejo, da so rekreativni športniki veliko bolj notranje motivirani kot tekmovalci, pri katerih je veliko večja zunanja motivacija, ki temelji na nagradah in priznanjih. To potrjujejo raziskave, ki navajajo negativni učinek tekmovanja in tekmovalne strukture športa na notranjo motivacijo športnika. Najpomembnejši motivi rekreativnih športnikov so torej ostati v dobri formi, ostati telesno zdrav in sprostiti svojo energijo. Razlika je seveda tudi v tem, s kakšno rekreativno dejavnostjo se posameznik ukvarja, velika razlika pa je tudi med motivi moških in žensk.

## **1.1. CILJI**

Osrednji cilj diplome je ugotoviti, zakaj je uspešna motivacija tako pomembna pri športni rekreaciji odraslih. Cilj je torej odgovoriti na vprašanja, kaj sploh je športno rekreativna dejavnost, kakšna oziroma katera motivacija je najprimernejša, kaj vse vpliva na dobro motivacijo, ter kako si učinkovito postaviti cilje in jim slediti. V zadnjem delu se osredotočimo na cilje, kot ene ključnih dejavnikov za uspešno motivacijo, ki niso

prisotni samo pred in na začetku ukvarjanja z določeno športno rekreativno dejavnostjo, pač pa trajajo.



## **2. JEDRO**

### **2.1. ŠPORTNO REKREATIVNA DEJAVNOST**

Športno rekreativna dejavnost je v sedanjem času zelo pomembna vsebina vse bolj promoviranega zdravega in aktivnega življenjskega sloga. Vsekakor vpliva tudi na kakovost preživljanja sedanjega vedno bolj dinamičnega življenja in lažje soočanje z vsakodnevnimi ovirami. Ravno zaradi tega in vseh drugih pozitivnih vsebin se rekreativna dejavnost izrazito širi po vsem svetu in presega celo pričakovanja strokovnjakov, raziskovalcev in znanstvenikov. Vedno več ljudi se zaveda, da je gibanje potrebno in da ga imajo v sedanjem pretežno sedečem življenjskem ritmu bistveno manj kot nekoč, ko so bile službe bolj dinamične. Zato že naše telo samo stremi k takšnim in drugačnim oblikam rekreativne dejavnosti.

#### **2.1.1. DEFINICIJA ŠPORTNO REKREATIVNE DEJAVNOSTI**

Pri različni avtorjih, ki so se ukvarjali z definicijo športnorekreativne dejavnosti, zasledimo veliko različnih opisov. Kateri je pravi, je stvar kritične strokovne presoje. Pri posameznih definicijah oziroma opredelitvah sta bila pomembna predvsem izbor meril ter vidik obravnave. Ker sta bila različna, se izbrane definicije v marsičem razlikujejo, prav tako pa lahko najdemo mnoge stične točke in elemente, ki so posameznim definicijam skupne. To kaže na zelo hitro dinamiko razvoja, hkrati pa tudi na sestavljenost področja športne rekreacije. V definiranju rekreativnega športa so se v marsičem odražale ugotovitve in spoznanja ter vsakokratna dosežena razvojna stopnja na tem področju. S teoretičnega vidika je mogoče osvetliti posamezne opredelitve in definicije športne rekreacije. Vendar ne zato, da bi z lastnimi pogledi in razmišljanji kaj vsebinskega dodajali ali odvzemali, pač pa zato, da bi v sosedstvu časa ugotovili trende strokovnih in znanstvenih spoznanj in teoretične razmisleke na področju športne rekreacije nasploh. Vse to se kaže na posameznih definicijah, ki so nastajale skozi čas. Na ta način lahko bolje razumemo spremembe, ki so nastajale in ki so se porajale kot posledica strokovnega in raziskovalnega dela ter drugih dejavnikov v določenem času in družbenem prostoru (Kajtna in Tušak, 2005).

Starejša, vendar zelo dobra definicija, ki jo je navedel Trstenjak (1951, v Kajtna in Tušak, 2005) govori o športno rekreativni dejavnosti: »Šport (rekreacija) je udejstvovanje, ki ga človek goji v prostem času zato, da si odpočije, se razvedri in hkrati z odvečno delovno energijo še bolj izuri svoje sposobnosti« (str. 19).

Zanimiva je definicija, ki jo je opredelil Ber (1963, v Kajtna in Tušak, 2005) pa pravi: »Fizično oziroma telesno rekreacijo in kot igro odraslih ljudi ter svobodno izbrano zabavo v prostem času« (str. 19). Navedeni avtor obravnava rekreacijo bolj kot dejavnost za starejše oziroma odrasle. Pozablja pa, da se lahko rekreirajo tudi otroci.

Kajti menim, da je športno rekreativna dejavnost pri otrocih zelo pomembna za normalen razvoj v vseh obdobjih odraščanja.

Ena izmed najnovejših definicij in iz časa, ko se je rekreacija začela izjemno širiti tudi po vsej Sloveniji, navedel pa jo je Berčič (2002): »Športna rekreacija je tista svobodno izbrana in igriva gibalna/športna dejavnost, ki človeka fizično, psihično in socialno bogati in sprošča ter ga od zgodnjega obdobja do pozne starosti vodi skozi veselje, užitek in zadovoljstvo k celovitem ravnovesju in zdravju« (str. 6). Od vseh treh je zadnja najnovejša in najbolj sovпада z današnjim časom, saj je tudi odnos do športno rekreativne dejavnosti v zdajšnjem času drugačen, bolj pozitiven. Še ne dolgo nazaj so na ljudi, ki so se ukvarjali z rekreacijo gledali z viška – kot da so nekaj posebnega. Tak odnos je še vedno prisoten na kakšnih bolj oddaljenih naseljih po Sloveniji, kjer ljudje, ki se želijo rekreirati, to raje počnejo zgodaj zjutraj ali pozno zvečer, da jih drugi ne vidijo. V preteklosti je udeleževanje v športu veljalo le za gospodo, ljudi z višjega sloja in še to samo za moške. Kot drugo pa ta definicija vključuje neko celostnost – tako aspekt zdravja kot duhovnega zadovoljstva – ter vključuje pomen rekreacije za vse generacije.

### **2.1.2. KAJ JE ŠPORTNO REKREATIVNA DEJAVNOST?**

Športno rekreativna dejavnost spada v zdrav življenjski slog in v 'wellness' industrijo. Zakon o športu jo opredeljuje kot športno dejavnost odraslih vseh starosti in družin (22. Uradni list RS, 2. člen). V angleški literaturi se poleg izraza 'leisure' (slov. prosti čas) uporablja termin 'recreation' (slov. rekreacija); prvi se nanaša na vsakršen odmik oziroma sprostitev od vsakodnevnih obveznosti, drugi pa na neko vrsto dejavnosti, ki omogočajo telesno in duševno osvežitev oziroma sprostitev. Beseda 'recreation' izvira iz latinščine, kjer se je imenovala 're creare' (ang. 'to create'), kar pomeni nekaj na novo oblikovati, ustvariti. Šele z izrazom športna rekreacija se opisujejo telesne (športne) dejavnosti, ki človeku vračajo energijo in ga sproščajo. Vse skupaj blagodejno vpliva na posameznikovo počutje, kar pozitivno učinkuje na njegovo zdravje. Športno rekreativna dejavnost je torej oblika aktivnega preživljanja prostega časa, ki jo ljudje izberejo na podlagi njihovih lastnih želj, motivov ter sposobnosti. Tako je postala športna aktivnost dostopna čisto vsakemu, ne glede na spol, starost ali izobrazbo. Bistvo športno rekreativne dejavnosti je seveda gibanje, vse skupaj pa povezuje veselje, sreča in zadovoljstvo, ki so prisotni poleg tega. Pomembno je, da so ljudje zadovoljni s samim seboj, pa naj bo to zaradi boljše telesne pripravljenosti, izboljšanja osebnih rekordov, dobre uvrstitve na rekreativnem tekmovanju, boljše samopodoba, ipd. Skratka bistvo je v pozitivnih učinkih gibanja na človeka. In za razliko od profesionalnega oziroma vrhunškega športa kjer so pomembne desetinke, centimetri in točke, se pri športno rekreativni dejavnosti kažejo občutki sreče, zadovoljstva in užitka pri vsakem posamezniku (Pori idr., 2013).

Športno rekreativna dejavnost se precej razlikuje od drugih različic športa, kot sta športna vzgoja in vrhunski šport. Berčič (1980, v Kajtna in Tušak, 2005) jih je ločil v naslednjih temeljnih značilnostih:

- »športna rekreacija je svobodno izbrana aktivnost, skladna z željami in interesi posameznikov,

- aktivnosti se izvajajo izven poklicnega dela, razen mikroodmorov ali dejavnosti na delovnem mestu,
- cilji so specifični – športno rekreativne dejavnosti so usmerjene k celovitemu zdravju ter kakovosti in humanizaciji življenja sodobnega človeka,
- športno rekreativna dejavnost je v tesni povezavi z organizacijskim in vsebinskim oblikovanjem ter smotrnim izkoriščanjem prostega časa,
- športno rekreativna vadba se glede intenzivnosti, obremenitve, časovne razsežnosti in režima prehrane bistveno razlikuje od trenažnega procesa na področju vrhunškega športa,
- na področju športne rekreacije je lahko dejaven vsak, ne glede na spol, starost, stan, socialni status, psihofizične sposobnosti, versko pripadnost in druge dejavnike, vendar skladno s svojim zdravstvenim stanjem. Na tem področju ni selekcije, ki je značilna za vrhunski šport« (str. 16).

### **2.1.3. POJAVNOST ŠPORTNE REKREACIJE**

Ne samo v Sloveniji, pač pa po celem svetu se zanimanje za redno in sistematično športno rekreativno dejavnost izrazito povečuje (Sila, 2010). To je mogoče ugotoviti na podlagi različnih poročil vladnih in nevladnih organizacij in institucij. Prav tako pa celotna evropska strokovna javnost namenja temu področju vse večjo pozornost. Vse to lahko sklepamo iz vedno večjega števila mednarodnih konferenc, seminarjev, kongresov, katerih vsebina je povezana tako z organizacijo, razvojem in vsemi ostalimi spektri, ki spadajo k športno rekreativni dejavnosti.

Športno rekreativna dejavnost je gotovo svojevrsten fenomen današnjega časa. Ta dejavnost posega v vse pore družbenega življenja, vključuje tako posameznike, ožje in širše družbene skupine ter različne sloje prebivalstva. V te dejavnosti so vključene različne vladne ustanove in institucije, nevladne organizacije, civilna družbena sfera oziroma različne družbene in društvene organizacije ter različne športne organizacije, športna podjetja, športna društva in druge športne organizacije. Potrebno pozornost pa temu področju namenjajo tudi posamezne strokovne, pedagoške in znanstvene institucije. Na osnovi vseh teh institucij in njihovih spoznanj, strokovnih ekspertiz in znanstvenih raziskav je sprejeto spoznanje, da ukvarjanje z rekreativnim športom spada med pomembne sestavine kakovosti življenja posameznikov in njihovega zdravja ter kakovosti življenja in zdravja prebivalstva v celoti., zato ga v državah (v Evropi in tudi drugod po svetu) z razvito športno kulturo visoko vrednotijo in cenijo. Razvojna dinamika športne rekreacije oziroma športa za vse v Republiki Sloveniji se je skladno z razvojem družbe ter športne stroke in znanosti od obdobja do obdobja spreminjala vse do današnjih dni. Danes je v Sloveniji to področje prepoznavno in dovolj je strokovnih in znanstvenih odnosov za njegov nadaljnji razvoj (Kajtna in Tušak, 2005).

### **2.1.4. CILJI ŠPORTNO REKREATIVNE DEJAVNOSTI**

Temeljni cilji športne rekreacije so gotovo ohranjanje in izboljšanje zdravja oziroma zdravstvenega stanja. Temu cilju pa so načeloma podrejeni vsi ostali cilji in usmeritve.

Zato je jasno, da je razlogov za ukvarjanje vedno več, vse skupaj pa je odvisno od posameznikov in njihovih želja. Večina ljudi v zadnjem času prihaja na športno rekreativno dejavnost z glavnim ciljem zabavati se, uživati, na koncu pa odidejo zadovoljni in srečni. Zato se negativne posledice sodobnega napetega, stresnega in zelo hitrega življenjskega sloga precej zmanjšujejo. S športno rekreacijo tako ljudje ohranjajo harmonijo med svojo svobodno naravo in vsakdanjimi napori ter delovnimi obveznostmi. Na dejavnosti so prisotne tudi sproščujoče doživljajske izkušnje, ki jih ponuja otroška igrivost pri takšni ali drugačni obliki rekreacije. Dobro zdravstveno stanje ljudi se kot posledica športno rekreativnega udejstvovanja kaže na njihovem dobrem telesnem stanju, psihičnem počutju, na njihovi duševnosti in duhovnem razvoju. Poleg vsega skupaj pa direktno učinkuje na naš imunski sistem, na uravnavanje telesne teže, na funkcionalne in motorične sposobnosti, gradi dobre prijateljske vezi med udeleženci in sprošča pozitivno energijo (Kajtna in Tušak, 2005).

Na univerzi v Washingtonu so izvedli zanimivo raziskavo, kjer so ugotavljali razliko med tekači začetniki in netekači. In sicer so želeli dokazati da tek vpliva na zmanjšanje telesne teže in deleža telesne maščobe. Skupina tekačev je morala petkrat v tednu preteči kratko razdaljo. Razdalje so bile nekje med 0,78 km in 1,45 km. Druga skupina je bila športno neaktivna. Raziskava je potekala 22 tednov, ves čas pa so spremljali rezultate, ki so govorili v prid tekačem. Na koncu so vsi iz skupine, ki so ostali do konca raziskave, izgubili nekaj telesne teže in delež telesne teže. Na drugi strani pa se nedejavni skupini rezultati niso spremenili, pač pa so se celo poslabšali. S tem so dokazali, da tudi samo tek, ki je ena od najbolj enostavnih športno rekreativnih dejavnosti, pozitivno vpliva na človeka (Gog in Ladiges, 2013).

Veliko prispevkov govori tudi o pomenu telesne aktivnosti za fizično zdravje in počutje, za zdravje kardiovaskularnega sistema, moči in vztrajnosti. Vse to je splošno znano in tudi vedno več ljudi upošteva ta načela. Na drugi strani se pojavljajo tudi najrazličnejše raziskave, ki so ugotovile, da športno rekreativna dejavnost vpliva tudi na človeško psihološko zdravje. Ljudje se po vadbi enostavno počutijo veliko bolje, ker pozabijo na svoje obveznosti in težave ter sprostijo vso negativno energijo. Med vadbo se sprošča ogromno pozitivnih hormonov, ki blagodejno vplivajo tudi na naše regeneracijske procese v telesu. Med aktivnostjo, ki se ji je posameznik sposoben popolnoma predati, se misli povsem umirijo in tako tudi spočijemo naše možgane ter tako po tem lažje opravljamo vsakdanje dolžnosti. Tako lahko rečemo, da aktivnost zmanjšuje anksioznost, hkrati pa povečuje naše samovrednotenje. Tako lahko postavimo tezo, da telesna aktivnost prispeva k zdravju in kvaliteti življenja vsakega posameznika. Ne samo, da pozitivno vpliva na posameznika, pač pa tudi podaljšuje njegovo življenje in vpliva na kakovost življenja v starejšem obdobju. Zato je pomembno, da se že v mladosti ukvarjamo s športno rekreativnimi dejavnostmi, ki so primerne tudi za leta, ko bomo starejši, z namenom, da se bomo lahko z njimi ukvarjali tudi takrat (Berčič, 2012).

Uživanje in zadovoljstvo je tako osrednji element vseh oblik prostočasne rekreacije. Ljudje z neko aktivnostjo začnejo in nadaljujejo, če v njej uživajo. V športni aktivnosti tako vztrajajo ali pa jo opustijo, če uživanje izgine. In ravno zaradi tega je glavno vprašanje, kako narediti aktivnost še bolj zanimivo s poudarkom na zadovoljstvu. Zato se vedno poraja vprašanje, kako še dodatno spodbuditi udejstvovanje ljudi v športno rekreativnih dejavnostih, saj je ugotovljeno, da kljub povečanju udeležencev na teh

dejavnostih, se na drugi strani še vedno večja delež popolnoma neaktivnih po celem svetu, še posebej v Ameriki in Evropi (Kajtna in Tušak, 2005).

## 2.2. MOTIVACIJA

Vsak se kdaj sprašuje, zakaj je nekdo za nekaj motiviran, drugi pa ne, zakaj se sami včasih tako težko pripravimo, da bi kakšno stvar naredili oziroma bolj natančno, kje leži razlog, da le peščica ljudi stopi iz cone udobja. Skrivnost naj bi bila torej v motivaciji. Ključno vprašanje pa je, od česa je ta motivacija odvisna.

V strokovni literaturi najdemo precej teorij o motivaciji. V nadaljevanju so povzete najbolj zanimive, motivacijo pa povežemo z rekreativno dejavnostjo in ugotavljamo, kako sta sploh povezani. Že v osnovi se vse skupaj začne z motivacijo. Kajti če človek nima nobenega motiva, da bi nekaj počel, tudi če ne gre za športno rekreativno stvar, tega ne bo počel. Tudi če ne rad, ali pa še slabše, dobesedno sovraži svojo službo, jo še vedno obiskuje, ker ima motiv, da dobi ob koncu meseca plačo. Torej tudi tu obstaja motivacija. Skratka skoraj vse stvari v življenju delamo z motivacijo. Razen, če je nekdo v zaporu. Pa še takrat ne vse.

Veliko vlogo definitivno odigrajo tudi trenerji, vaditelji oziroma tisti, ki vodijo ali samo usmerjajo vadeče na različnih vadbah. Zato je zelo pomemben odnos, zgled, pristop in način, kako motivirati vadeče. Ravno tako je pomemben tudi prostor, kjer se odvijajo rekreativne dejavnosti, ter seveda sama vadba, ki mora biti prilagojena stopnji pripravljenosti vsakega posameznika posebej, kar pa velikokrat ni. Velikokrat se dogaja, da se na vadbo ne gleda celostno. Za doseg rezultata je še posebej pomembna prehrana. Večina prihaja na rekreacijo predvsem zaradi rezultata. In ravno zaradi tega, ker ne dosežejo rezultata, jih veliko odneha, ker enostavno ne vidijo učinka, samo malo boljše počutje pa jim je velikokrat bistveno premalo. Ravno zato je zelo pomembno, da trenerji pravilno usmerjajo in poslušajo želje svojih strank.

### 2.2.1. POJEM MOTIVA

Beseda motivacija izhaja iz besede motiv (latinsko movere), kar pomeni gibati se. Se pravi motivacija pomeni v splošnem neko gibanje, smoter oziroma vodilo. Nas pa zanima predvsem motivacija v psihološkem smislu, torej o vztrajni vedenjski težnji, ko človek skuša doseči kakšen cilj, tudi če naleti na ovire (Kos, 2007).

Poznamo več vrst motivov. Kos (2007) jih je razdelil takole:

- »Primarni motivi, to so motivi, ki človeku omogočajo preživetje.
- Sekundarni motivi, so tisti motivi, ki pri posamezniku povzročajo zadovoljstvo, niso pa povezani s preživetjem človeka.
- Podedovani motivi so tisti, ki jih človek prinese s seboj na svet.
- Pridobljeni motivi pa so tisti, ki jih človek pridobi skozi življenje« (str. 1).

Motivi so odvisni od socialnega okolja in so posledica superega. Tako je zanimivo, da najdemo motive, ki so univerzalni in jih srečujemo pri vseh ljudeh, prav tako pa poznamo regionalne motive, ki jih srečamo le v določeni državi, kraju ali pa celo vasi. Najbolj zanimivi za športno rekreativno dejavnost pa so individualni motivi, ki jih

srečamo zgolj pri posameznikih in se zelo razlikujejo. Daleč največji motiv pri človeku je preživetje, ki je tudi primarni in univerzalni motiv. V sklop preživetja spadajo potrebe po vodi in hrani, potrebe po izločanju, fizični celovitosti ter potrebe po spanju in počitku. Bolj kot je človeško življenje dejansko ogroženo, bolj se je posameznik pripravljen odreči moralnim zadržkom ter več energije je sposoben zbrati. To na primer opazimo pri ljudeh, ki so v resničnih težavah. Na primer, ko so v vojnah, finančnih stiskah itn. Se pravi, bolj kot bo ogroženo naše življenje, bolj bomo motivirani, da bomo preživel (Kos, 2007).

Psihologi načeloma zelo različno definirajo motivacijo. Mednick, Higgins in Kirschenbaum (1975, v Tušak in Tušak, 2003) pravijo, da »motivacijski koncept običajno vključuje biološke in družbene faktorje ter faktorje učenja. Ti začnejo, vzdržujejo in zaključujejo k cilju usmerjeno vedenje« (str. 28).

D. Fous in R. Troppmann (1981, v Tušak in Tušak, 2003) navajata v zvezi z motivacijo nekatere ključne točke, ki jih ne smemo zanemariti:

- »Motivacija se povezuje s človeškimi notranjimi pogoji in procesi, ki jih ne moremo neposredno opazovati, pač pa samo posredno preko njihovih vedenjskih outputov. Vedenje je rezultat nekih notranjih motivov, vendar o teh lahko samo sklepamo.
- Motivacija in vedenje nista eno in isto. Je že res, da je motivacija pomemben faktor in oblikovalec vedenja, vendar na vedenje vplivajo še drugi faktorji, npr. biološki, socialni in kulturni faktorji ter percepcija.
- Rezultat motivacije je vedno aktivnost. Posameznikov odgovor na notranje motive z aktivnostjo, usmerjeno k ciljem, k jih želi doseči, bo povzročil zadovoljstvo.
- Človekovo vedenje je usmerjeno k doseganju ciljev, zato bodo potrebe zadovoljene, ko cilj dosežemo. Cilji ne kontrolirajo vedenja, samo vplivajo nanj in mu dajejo individualno smer. Cilji dajejo človeku neko vidno oporo, nekaj s čimer delamo, da bi zadovoljili potrebe. Atraktivnost cilja je povezana s količino frustracije, ki jo doživljamo, če potreb ne uspemo zadovoljiti.
- Kakor hitro je ena potreba zadovoljena, se pojavijo druge. Motivacija se nadaljuje stalno in posameznik je vedno člen v nikoli končani verigi izpolnjevanja potreb« (str. 28).

Tušak in Tušak (2003) na osnovi pregleda različnih definicij motivacije sta ugotovila, malo modernejša dejstva. Opredelila sta naslednje značilnosti motiviranega vedenja:

- »povečana mobilizacija energije,
- vztrajnost, intenzivnost in učinkovitost vedenja,
- usmerjenost k cilju,
- motivirano vedenje se spreminja pod vplivom njegovih posledic (vpliv ojačitve)« (str. 29).

## 2.2.2. TEORIJE MOTIVACIJE

Že iz naslova je razvidno, da ne obstaja samo ena motivacijska teorija temveč jih je več. Poznamo veliko različnih; od mehanicističnih behaviorističnih pristopov, do tistih s skoraj mističnim pogledom na človeško aktivnost. Tušak in Tušak (2003) sta razdelila na štiri glavne tipe motivacijskih teorij in to so:

- »kognitivne teorije motivacije
- hedonistične teorije motivacije
- instinktivistične teorije motivacije
- teorije gona« (str. 31).

### **2.2.3. Kognitivne teorije motivacije**

Kognicija je proces učenja, spoznavanja. Tovrstne teorije temeljijo na predpostavki, da leži v osnovi vsakega vedenja neko spoznanje, neka ideja oziroma misel. Na primer, če otrok misli, da je sposoben igrati nogomet, ga bo igral, če pa misli, da ga ni sposoben, se pa bo odločil za kakšen šport, kjer ve, da je lahko uspešen. Skratka kognitivne teorije predvidevajo, da vsak posameznik misli in načrtuje kaj bo storil. Največja slabost, ki jo imajo te teorije, pa je, da ne upoštevajo podzavesti oziroma nezavednega.

V sedanjem času se predvsem uveljavlja socialno-kognitivno pojmovanje, kar pa narekuje sedanji moderni čas, ki je pod vplivom socialnega učenja, razvoja informatike, računalništva in ostalih znanosti. Značilnost le teh je, da ne zanikajo potrjenih znanj prejšnjih teoretičnih pristopov, vendar pa so izrazito usmerjena na delovanje človekovih kognitivnih procesov v socialnem okolju (Tušak in Tušak, 2003).

### **2.2.4. Hedonistične teorije motivacije**

Hedonizem je pravzaprav oblika ugodja. Po tej teoriji so zadovoljstvo, sreča ali ugodje sprejeti kot največje dobrine. Doseganje zadovoljstva tako postane najpomembnejše. Človek se ukvarja z dejavnostjo, da bi dosegel srečo in se s tem izognil nezadovoljstvu in bolečini. Občutki ugodja in bolečine, zadovoljstva in nezadovoljstva vplivajo na naše vedenje, na katerega pa poleg teh občutkov vplivajo še socialni, kulturni in nekateri drugi faktorji, na primer percepcija. Glavna slabost teh teorij je, da so vsi ti občutki precej subjektivni. Vemo pa, da brez objektivnega merjenja občutkov, zaenkrat še ne moremo znanstveno utemeljiti tak koncept, zato ta smer nikoli ni bila sprejeta kot najbolj verjetna. Vendar pa vse teorije vključujejo tudi nekatere elemente hedonistične teorije (Tušak in Tušak, 2003).

### **2.2.5. Instinktivistične teorije**

Te teorije so ene izmed starejših, vendar so še vedno precej popularne. Še posebej v zadnjih letih se je trend instinktivističnih teorij precej povečal. Instinkt oziroma nagon te teorije lahko razumemo kot identičen, vsem ljudem skupen vedenjski vzorec, ki je bolj verjetno prirojen kot naučen. Tak način razmišljanja lahko na primer zasledimo pri podobnih izjavah trenerjev kot je ta: »To ima v genih!« Slabost teh konceptov je



predvsem v tem, da so vedenje samo označili kot nagonsko, niso ga pa razložili (Tuša in Tušak, 2003).

### **2.2.6. Teorije gona**

Gon je fiziološki pogoj, ki žene osebo k zadovoljitvi svojih potreb. Potrebe pa so mehanizmi, ki pomagajo človeku, da se lahko optimalno prilagodi na okolje. Na primer gon po lakoti žene človeka, da zadovolji svojo potrebo po hrani. Iz teh primarno fizioloških gonov kasneje izvajamo razvoj sekundarnih oziroma naučenih gonov (Tušak in Tušak, 2003).

### **2.2.7. ZUNANJA IN NOTRANJA MOTIVACIJA**

V zadnjih tridesetih letih se najpogosteje uporablja pojmovanje motivacije, razdeljeno v zunanjo (ekstrinzično) in notranjo (intrinzično) motivacijo. V športu notranjo motivacijo najlažje opazujemo pri športnikih, ki trenirajo zaradi zanimivosti treniranja, ki so zadovoljni zaradi stvari, ki se jih naučijo v športu, zaradi zadovoljstva, ki ga doživljajo ob tem, da neprestano izboljšujejo svoje sposobnosti in svoje znanje. Takšni so recimo tipični rekreativni športniki. Eden izmed izjemnih primerov uživanja v športu je bil nekdanji skakalni šampion, Švicar Walter Steiner, ki je na tekmovanju v Planici tekmoval in zmagal z enim zaletom nižje od vseh tekmecev. Takrat mu ni bila pomembna zmaga. Ko so ga vprašali, zakaj se je odločil, da bo skakal iz zaleta nižje, je preprosto odgovoril, da poskuša, česa je zmožen sam, da vidi kje so njegove meje in da v tem najbolj uživa. Njegov vzornik je bil namreč Jonatan Livingston, ki je bil galeb, junak istoimenske knjige Richarda Bacha. Jonatan še zdaleč ni bil navaden galeb. Želel je postati najboljši letalec, zato je ogromno vadil. Zanj je bilo pomembno, da se s treningom približa popolnosti v tistem, kar najrajši počne. In smučarskemu skakalcu Steinerju so v ušesih zveneli stavki iz knjige Richarda Bacha. Prav tako kot galeb je bil izjemen tudi Walter, zato je bilo včasih težko ugotoviti, kdo je bil komu vzornik (Tušak, 2013).

Nasprotno pa se ekstrinzična, zunanja motivacija nanaša na množico razlogov, ki so zunaj športnika. Zunanje motivirani so športniki, ki trenirajo in tekmujejo zaradi kakršnega koli prestiža oziroma nagrad, ki jih dobijo za uspešnost. Sem prištevamo materialne nagrade, socialni status in ugodnosti, ki izhajajo iz njega, popularnost in težnjo pa zmagovanju oziroma demonstriranju tega, da so najboljši med športniki. Takšen je seveda vrhunski šport (Kajtna in Tušak, 2005).

### **2.2.8. MOTIVACIJA V REKREATIVNEM ŠPORTU**

Fortier idr. (1995, v Kajtna in Tušak, 2005) so na vzorcu 399 kanadskih športnikov raziskali odnos med različnimi vrstami motivacije in vrhunskim oziroma rekreativnim športom. Ugotavljali so tudi razlike med spoloma v vrstah motivacije v okviru multidimenzionalne perspektive motivacije. Rezultati so pokazali, da je sedem motivacijskih spremenljivk izraženih v različni meri. Največ je bilo seveda notranje

motivacije za doživljanje stimulacije, nato notranje motivacije za doseganje, introjecirane regulacije, intrinzične motivacije za učenje in spoznavanje, poistovetene regulacije, zunanje regulacije in najmanj amotivacije. Primerjava rekreativcev in športnikov tekmovalcev je pokazala obstoj štirih različic v motivaciji. Profesionalni športniki izražajo manj notranje motivacije za doseganje in manj notranje motivacije za doživljanje stimulacije kot rekreativni športniki ter več poistovetene regulacije in več amotivacije kot rekreativni športniki. Našli so tudi štiri razlike med spoloma. Moški športniki recimo izražajo višji nivo zunanje regulacije in amotivacije kot ženske ter manj intrinzične motivacije za doseganje in manj poistovetene regulacije. Rezultati kažejo, da so rekreativni športniki bolj notranje in manj zunanje motivirani kot tekmovalci. To potrjujejo prej omenjene raziskave, ki navajajo negativni efekt tekmovalne strukture športa na notranjo motivacijo športnika. Poudarjanje zmage spremeni zaznavo lokusa kontrole in zniža občutek samodeterminiranosti. Videti je, da občutek samodeterminacije deluje kot nekakšen proces, ki povzroči zasuk v motivaciji. Primerjave glede na spol so pokazale, da ženske v športu bolj ustrezajo rekreativnim športnikom, moški pa bolj tekmovalcem, saj so tudi ženske pokazale več notranje motivacije. Tako ti avtorji zaključujejo, da je za ženske bolj značilna samodeterminacijska motivacijska orientacija kot za moške.

Tušak, Tušak in Sluga (1996, v Kajtna in Tušak, 2005) so izvedli še eno izmed mnogih raziskav na področju rekreativnega športa. Ugotavljali in raziskovali so razlike med motivacijskimi značilnostmi športnih plezalcev in študentov Fakultete za šport. To kategorijo raziskav lahko prištevamo med tiste, ki proučujejo razlike med skupino vrhunskih športnikov in skupino tistih, ki se rekreativno, vendar konstantno ukvarjajo s športno aktivnostjo, pa niso aktivni v nekem športnem klubu. Analiza razlik je zajela 17 vrhunskih športnih plezalcev, ki smo jih primerjali s kontrolno skupino šestnajstih študentov Fakultete za šport. Statistično pomembne razlike so ugotovili v motivih socialnega odobravanja (ki je manj pomembno plezalcem), strahu pred neuspehom (ki je plezalcem močnejša spodbuda kot študentom), motivom telesne rekreacije in zdravja, motivom prijateljskih in osebnih povezanosti ter motivom sprostitve (močnejše izraženi pri študentih), motivu neodvisnosti in individualnosti (pomembnejši plezalcem) in motivom konkretnih koristi ter motivom, ki izvirajo iz nadzora (vsi so pomembnejši študentom). Iz tega so lahko ugotovili, da so predvsem individualni notranji motivi bistveno važnejši športnim plezalcem kot pa študentom, medtem ko slednje motivirajo predvsem motivi statusa, socialnega odobravanja oziroma konkretnih koristi, pa seveda tudi nekateri motivi, ki izvirajo iz intrinzične motivacije (sprostitve, rekreacija in zdravje ter razvoj prijateljstva).

S primerjanjem motivacije vrhunskih športnikov plezalcev in alpinistov pa so ugotovili (Tušak in Boncelj, 1998, v Kajtna in Tušak, 2005), da so alpinisti bistveno bolj storilnostno motivirani, hkrati pa izražajo tudi več samodiscipline pri motivaciji. Takšni rezultati so potrdili, da je pristop alpinistov pri nas res tipično vrhunski, saj je vse podrejeno uspehu, športniki pa so v svojih prizadevanjih tudi popolnoma samostojni oziroma prevzemajo nadzor nad svojim delom in ne potrebujejo zunanje prisile.

Dillard in Bates (2011) sta še dva izmed mnogih psihologov, ki sta raziskovala motivacijo rekreativnih športnikov. S svojo raziskavo sta poizkusila najti enotno teorijo in bistvene elemente, ki bi odgovorili na vprašanje, 'zakaj se ljudje rekreirajo'. V raziskavi je sodelovalo približno 1500 oseb. V prvi stopnji je bila kvalitativna raziskava,

ki je potekala preko telefonov. Osebe so bile izbrane s posebno tehniko vzorčenja (starost, spol, materialni status, zaposleni zadnjih dvanajst mesecev in dovolj visok ekonomski status). Zanimalo jih je, kaj je najpomembnejši vzrok in predpogoj za sodelovanje pri rekreativnih dejavnostih. V drugi stopnji, ki je bila kvantitativne narave, pa so na internet postavili vprašalnik, pri katerem je bilo potrebno možne odgovore oceniti od ena do sedem. Sedem je pomenilo pomemben vzrok za ukvarjanje z rekreacijo, ena pa nepomemben. Skupaj so dobili veliko odgovorov, ki pa so jih razporedili v štiri najpomembnejše razloge. Glavni so pobeg, krepitev in izboljšanje odnosov, osebno obvladovanje, kamor spada tudi doseganje višjih potencialov in zmagovanje, lahko tudi za ceno potiskanje osebnih limitov v skrajnost. Po navedeni raziskavi je bilo ljudem najpomembnejše izboljšanje odnosov (33,9 %), najmanj pa je ljudi motiviralo zmagovanje (15,9 %).

V neki drugi raziskavi so Tušak, Tušak in Repe (1997, v Kajtna in Tušak, 2005) ponovno raziskovali motivacijo med vrhunskimi in rekreativnimi športniki. Zajeli so 42 rekreativnih (rokomet, odbojka, aerobika, fitnes in tenis) in 43 vrhunskih športnikov (rokometashev, odbojkarjev, vaterpolistov in plavalcev). Z raziskavo so skušali odgovoriti na naslednja vprašanja:

- Kaj ljudi spodbuja k športni aktivnosti in kateri so glavni motivi športno aktivnih?
- Ali obstajajo razlike med vrhunskimi in rekreativnimi športniki?
- Ali se morda tudi pri rekreativcih pojavlja pretežno storilnostna orientacija, torej težnja po zmagi in uspehu oziroma ali so morda bolj nagnjeni k iskanju izboljšav, učenju in izpopolnjevanju sposobnosti?
- Kako motivirati neaktivne?

Uporabili so znana vprašalnika Task and Ego Orientation Sport Questionnaire- TEOSQ (Duda, 1989, v Kajtna in Tušak, 2005) in Participation Motivation Questionnaire - PMQ (Gill, Gross in Huddleston, 1983, v Kajtna in Tušak, 2005). Na osnovi tridesetih motivov so dobili osem faktorjev oziroma incentivov udeležbe v športu. Analiza vsega je pokazala, da se moški od žensk ne razlikujejo v ciljnih orientacijah, zato pa smo našli pomembne razlike v incentivih storilnosti in zdravja ter popularnosti, kjer moški dosegajo višje rezultate, ter na drugi strani v bolj intrinzičnih incentivih napredovanja na višjo raven in incentivu zabave, kjer ženske dosegajo višje rezultate. Ti rezultati so nekako v skladu z rezultati po svetu. Primerjava rekreativnih in vrhunskih športnikov pri nas pa je pokazala pričakovano višje izraženo egoorientacijo pri vrhunskih športnikih, kot je to značilno tudi drugod po svetu. Hkrati pa so tudi pri vrhunskih športnikih višje izraženi incentivi storilnosti, popularnosti in tudi incentiv zabave, kar potrjuje tezo, da vrhunskih rezultatov ni brez prisotnosti zabave v športu (seveda pa le-ta največkrat ni prisotna ob samem treningu, pač pa morda uživanju na tekmovanjih). Incentiv napredovanja na višjo raven pa je bil močnejše izražen pri rekreativnih športnikih, kar še enkrat potrjuje je njihovo odvisnost, ki je večja od notranje motivacije. Analiza najpomembnejših motivov rekreativcev je pokazala, da le-te v prvi vrsti motivirajo motivi, kot so biti v dobri formi, se zabavati in biti telesno sposoben in zdrav. Vse to v primerjavi z veliko bolj zunanje usmerjenimi v motivaciji pri vrhunskih tekmovalcih v katerem koli športu, tako pri nas kot drugod po svetu.

Splošno znano je, da za vključitev v določeno rekreativno dejavnost nikoli ne obstaja samo en motiv. Vedno govorimo o skupku psihološko, socialno in biološko-telesno obarvanih motivov. In vse to skupaj prispeva k posameznikovi odločitvi, kateri

dejavnosti se bo na koncu priključil. Še posebej pomembno v tem procesu pa je, da ljudje najdejo način, kako pri sebi odstraniti vse izgovore pred vključitvijo v rekreativno dejavnostjo. Kajtna in Tušak (2005) sta jih imenovala kar "obrambe". In za najpogostejše sta izbrala te:

- »hedonistična (»Rad uživam, vadba pa je mučna zadeva; to ni zame«),
- izogibanje (»Obstajajo boljše stvari za moj prosti čas: npr. branje knjig, gledanje televizije, klepet ob kozarčku«),
- zanikanje (»Ni mi treba vaditi, da bi bila videti lepo in privlačno. Vse, kar potrebujem, lahko kupim v trgovini«),
- podcenjevanje (»Saj tako ali tako nikoli ne bom shujšal. Zakaj bi se naprezal?«),
- precenjevanje (»Neumno se mi zdi tekati naokoli, jaz tega ne potrebujem, sem v zelo dobri formi«),
- strah pred drugačnostjo (»Nobeden izmed mojih prijateljev ne hodi na rekreacijo«),
- zadrega (»Samo pomislite, kako bi izgledal tam med vsemi tistimi aerobičarkami«) idr.« (str. 102)

Ena od zanimivih raziskav, ki sta se je lotila Tušak in Talan (1997, v Kajtna in Tušak, 2005), govori o razliki v notranji in zunanji motivaciji glede na vrsto rekreativne dejavnosti. Za vzorec sta vzela športni dejavnosti fitnes in aerobiko. Zajela sta 30 žensk, ki so se rekreativno vsaj dvakrat na teden ukvarjale z aerobiko, ter 20 žensk in 20 moških, ki se podobno rekreativno ukvarjajo s fitnesom. Ugotovila sta, da so podobno kot v prejšnji raziskavi rekreativcev najpomembnejši motivi ostati v dobri formi, ostati telesno zdrav in sprostiti svojo energijo. Ugotovila sta, da v motivih zmagovanja, tekmovanja, razburljivih dogodkov dosegajo višje rezultate rekreativci, ki se ukvarjajo s fitnesom, medtem ko so motivi želim sprostiti svojo energijo, želim ostati v dobri formi ter vseč so mi vaditelji, bolj izraženi pri aerobičarkah. Takšne ugotovitve narekujejo, da je motivacija zagotovo odvisna od vrste rekreativne dejavnosti. Verjetno lahko govorimo tudi o bolj športnih in bolj rekreativnih panogah, saj je na primer motivacija udeležencev fitnesa bolj podobna tistim, ki se s športom ukvarjajo aktivno, medtem ko so aerobičarke še najbolj podobne stereotipnim pogledom na to, kakšni so rekreativci, saj prevladuje izrazito notranja motivacija. Da je res tako, potrjuje tudi razlika v delovni (task orientaciji), ki je višja pri aerobičarkah. S to analizo, sta avtorja poskusila tudi ugotoviti, ali ima na motivacijo rekreativcev pomemben vpliv tudi spol. Ugotovila sta, da so moškimi pomembnejši motivi rad zmagujem, rad tekmujem, rad imam razburljive dogodke in želim ostati v formi.

Skratka glede na vse navedene raziskave in tudi na večino vseh ostalih smo ugotovili, da vrhunske športnike motivira predvsem zunanja motivacija, želja po nagradah, zunanjih pohvalah, všečnosti okolice in v sedanjem času vedno bolj tudi želja po denarju in navsezadnje po bogastvu in socialni neodvisnosti. Med tem ko so na drugi strani rekreativni športniki v večini notranje motivirani. Kar pomeni, da iščejo možnost po ohranjanju zdravja, dobrega počutja, dobre telesne forme in možnosti zabave. Seveda pa se razlikuje vpliv motivacije glede na spol. Pri ženskah je veliko bolj izražena notranja motivacija kot pri moških in sicer tako v tekmovalnem kot v rekreativnem športu. Seveda v slednjem še toliko bolj. Zanimivo je, da se v rekreativnem športu pojavlja trend, kjer se izrazito povečuje tudi zunanja motivacija, predvsem pri moških, saj je veliko več rekreativnih turnirjev, tekov, kolesarskih maratonov in podobnih tekmovanj. Sicer to še

ne pomeni, da se zaradi tega povečuje zunanja motivacija, pač pa, da na se splošno vedno več ljudi ukvarja s športom. Vseeno pa rezultati tekmovanj povedo marsikaj, kar ni v prid športno rekreativni dejavnosti, saj so rezultati na nivoju vrhunskih rezultatov, včasih celo še boljši. In vedno se govori o tem, da je tudi že v rekreativno dejavnost prilezel doping, kar pa jasno ne pomeni nič dobrega. In tukaj se lahko začnejo težave, da gre športno rekreativna dejavnost preko mere normalnega in da te rekreativne športnike ne žene samo želja po zdravju, dobri telesni formi, počutju in druženju pač pa mnogo več. Kot je že bilo omenjeno, pri nobenem človeku ne najdemo samo enega motiva, ali samo notranje motivacije oziroma zunanje, temveč pa kombinacija le-teh le da pri vsakem prevladuje nekaj drugega. Kar je pa tudi prav, če ne bi se vsi odločali za isti šport, ali pa se sploh ne bi odločali za udejstvovanje v športu.

### **2.2.9.VPLIV PRAVILNE IZBIRE DEJAVNOSTI NA MOTIVACIJO**

V prejšnjem poglavju je izpostavljena raziskava, ki je dokazovala razlike med notranjo in zunanjo motivacijo pri aerobičarkah in tistimi, ki hodijo v fitnes. In enako bi lahko ugotovili razlike pri večini dejavnosti in bi jih lahko ločili na rekreativne dejavnosti, kjer prevladuje bolj zunanja, in dejavnosti, kjer prevladuje bolj notranja motivacija. Vendar pa nam je jasno, da je vsak posameznik zgodba zase in zato težko rečemo, da velja za vsakega enako. Pomembno je, da vsak najde smisel in motiv, zakaj bi se določene dejavnosti udeleževal. Najbolje je, da najde smisel znotraj sebe, kot notranjo motivacijo. Saj bo tako vztrajal dlje, kot pa če vidi samo nek zunanji kratkoročni cilj in bo odnehal, ko ga bo dosegel. Najslabša oblika bi bila, da si posameznik izbere cilj, ki ga zelo težko doseže ali pa ga je celo nemogoče oziroma nima pogojev. V takem primeru bo zelo hitro odnehal. Če pogledamo nazaj k pravilni izbiri dejavnosti, je najbolj pomembno, da se vadeči počuti prijetno, da ga skupina sprejme, če se gre za skupinsko dejavnost. Kajti če se ne bo počutil dobro, bo kmalu popustilo tisto začetno navdušenje in bo odnehal. Zato je zelo pomembno, da se vsak posebej odloči za dejavnost, ki je njemu blizu. Najbolje je, da preden se nekdo odloči za rekreativno dejavnost, pogleda pri sebi, kaj mu je najbolj blizu. Mogoče preleti nekaj dejavnikov, kot so:

- predhodna fizična pripravljenost (zelo pomembno; če bo skupina preveč intenzivna, ji ne bo uspel slediti, se bo počutil slabo še naslednje dni; v primeru, da je intenzivnost prelahka za njegove sposobnosti, spet ni učinkovito, saj ne bo napredka in določenega užitka)
- predhodne izkušnje z določeno dejavnostjo (tukaj gre predvsem za ekipne športe, kot so nogomet, odbojka itd., da se posamezniki ne vključujejo v skupine, kjer so od njih veliko boljši, saj se tako ne bodo se počutili dobro in tudi skupina jih bo težko sprejela. Ravno tako v primeru, če bodo boljši od ostalih v skupini. Na tak način bodo kmalu obupali, saj jim ne bo več zanimivo.)
- starostna skupina, kamor bi se želel vključiti
- prijetnost prostora (to spoznanje občutimo že s prvim obiskom, zato je pomembno, da se v prostoru počutimo prijetno, če ne raje zamenjajmo okolje. V mestih to ni problem, kjer imamo ogromno izbire. Bolje se je malo dlje peljati, kot da prej obupamo)
- strukturo ljudi (ne počutimo se vsi dobro v družbi določenih ljudi, zato je pomembno, da se prej udeležimo kakšnega dneva odprtih vrat, da vidimo kakšna

skupina ljudi zahaja v posamezen center. In tako izberemo skupino, ki nam je najbližje)

- pravilna izbira trenerja (ravno tako kot s prostorom in ljudmi, se moramo nekako poistovetiti tudi s trenerjem. Če se ne počutimo dobro v njegovi bližini, je bolje, da ga zamenjamo in si poiščemo drugega, dokler še imamo motiv po vadbi.
- cena (vedno je potrebno, da si pred izbiro pogledamo tudi, koliko nas bo stala dejavnost na mesec. Kajti če nam bo previsoka cena povzročala dodaten stres zaradi finančne stiske, je bolje izbrati cenejšo obliko) ipd.

Pomembno je, da izberemo dejavnost, center kjer koli in karkoli že želimo početi in da se tam počutimo prijetno, da se zblížamo z ljudmi in navežemo prijateljske vezi. Pomembno je, da dejavnost ne predstavlja stresa ali nujnosti pač pa je to kot del vsakdana, kjer posamezniki radi preživljajo svoj prosti čas. Važno je, da vadečim to postane rutina, navada in da če jim slučajno kdaj ne uspe priti, da se počutijo, kot da jim nekaj manjka.

## **2.2.10. MOTIVIRAN TRENER IN NJEGOVA SPOSOBNOST MOTIVIRANJA DRUGIH**

V športno rekreativni industriji je zaposlenih veliko različno kvalificiranih oseb; od vaditeljev, inštruktorjev, trenerjev fitnesa, kondicijskih trenerjev, vaditeljev teka, nordijske hoje, aerobike, zumba, trenerjev tenisa itd. V nalogi sem in bom večinoma omenjal kar izraz trener, ne glede na vse.

Vsi trenerji, ki delujejo na področju rekreativne dejavnosti, pa naj bi imeli ustrezno izobrazbo oziroma opravljen vsaj tečaj iz osnovne stopnje za posamezno športno rekreativno dejavnost. Za tečaje v Sloveniji večinoma skrbijo panožne zveze s Fakulteto za šport in z Olimpijskim komitejem Slovenije. Že sama beseda trener pove, da govorimo o osebi, ki podaja, uči, izpopolnjuje, nadzoruje, motivira določeno skupino ljudi ali pa samo posameznika iz definiranega točno določenega področja. Iz napisanega je torej povsem logično, da je trener dobro izoblikovana, informirana, obširno izučena in razgledana oseba na različnih področjih. Vsak trener naj bi imel znanja iz večjih področij – vsaj iz sledečih:

- osnovna in specifična spoznanja o dejavnosti, kjer opravlja svoje delo (to je odvisno od vsake dejavnosti posebej, v splošnem pa naj bi vsak poznal osnovne zakonitosti gibanja in razvoja gibalnih sposobnosti na varen in pravilen način)
- spoznanja o prehrani (to področje se mi zdi ključno za vsako dejavnost, saj lahko le s prehrano stranki ponudimo celoto, da bo zdrav, se dobro počutil in čim hitreje ter na pravilen način dosegel svoje cilje)
- spoznanja s področij medicine (anatomija, fiziologija, biomehanika, pogostejše poškodbe, zdravstvene težave, prva pomoč in osnove rehabilitacije)
- osnove psihologije
- osnove sociologije ipd.

Jasno pa uspešnost trenerja vsekakor ne sloni samo na poznavanju vseh splošnih znanj o določeni dejavnosti. Ta znanja so le predpogoj za delo. Učinkovitost trenerja je predvsem odvisna od njegovih osebnostnih lastnosti, želje po dodatnem izpopolnjevanju, motivacije, napredovanja in še nekaterih drugih dejavnikov. Če naštejemo nekaj lastnosti, ki jih naj bi imel dober trener športno rekreativne dejavnosti:

- z užitkom opravlja svoje delo
- pošten
- prijateljski
- v primerni telesni in kondicijski formi
- deluje z zgledom
- vztrajen
- dosleden
- odprt
- vedno dostopen
- samokritičen
- učljiv
- samozavesten in odločen
- komunikativen
- ima smisel za humor
- nasmejan
- sproščen ipd.

Današnje generacije zaznamuje večinoma sedeči način življenja. Večina ljudi se vsakodnevno bojuje s stresom v službi, doma in vsepovsod. Življenje teče vedno hitreje in se ga včasih sploh ne zavedamo. Življenjski ritem je vse zahtevnejši, zato si po statističnih podatkih vedno več ljudi poišče neko rekreativno dejavnost in išče raznoliko podporo, pomoč in rešitve, prav v znanju trenerja. Zato velikokrat ni trener samo trener, pač pa psiholog, sociolog, psihoterapevt, zdravnik. Skratka vse v enem. Zato more znati učinkovito zadovoljiti te raznolike potrebe na najbolj učinkovit način z različnimi tehnikami od individualnih pogovorov, psiholoških analiz stanja, prijateljskih odnosov do z izključno strokovnim pristopom. Vse to naj bi dober trener znal med seboj prepletati in dopoljevati ter posredovati s primernim občutkom, metodo in pristopom glede na trenutne razmere in značilnosti posamezne stranke. In ravno te zadnje omenjene lastnosti ločujejo dobre trenerje od povprečnih. Ključ uspešnega trenerja je v razumevanju kompleksnosti človekovega vedenja in v pravilni formulaciji motivacijskega pogona. Stranko lahko primerjamo z motorjem avtomobila, pri katerem deluje inštruktor kot sveča, ki zažene motor oziroma notranjo motivacijo stranke. Zadeva pa ni tako enostavna, kajti kot je znano, standardna sveča ne požene vseh vrst motorjev. Vsak motor namreč zahteva posebno svečo. Prav tako je pri delu s strankami, kajti vsakega posameznika je potrebno obravnavati individualno. Poleg tega mora imeti motor, da se bo prižgal, tudi nekaj bencina v cilindrih. To pomeni, da mora imeti stranka poleg vseh inštruktorjevih motivacijskih spretnosti tudi nekaj osnovne motivacije (Rejeski in Kenney, 1989).

Ugotovljene so bile razlike tudi med motiviranostjo starejšega trenerja in mlajšega, oziroma začetnika, lahko rečemo velikokrat tudi volunterja. Za mlajše trenerje je bilo ugotovljeno, da so veliko bolj motivirani kot njihovi starejši kolegi. Kajti za njih je

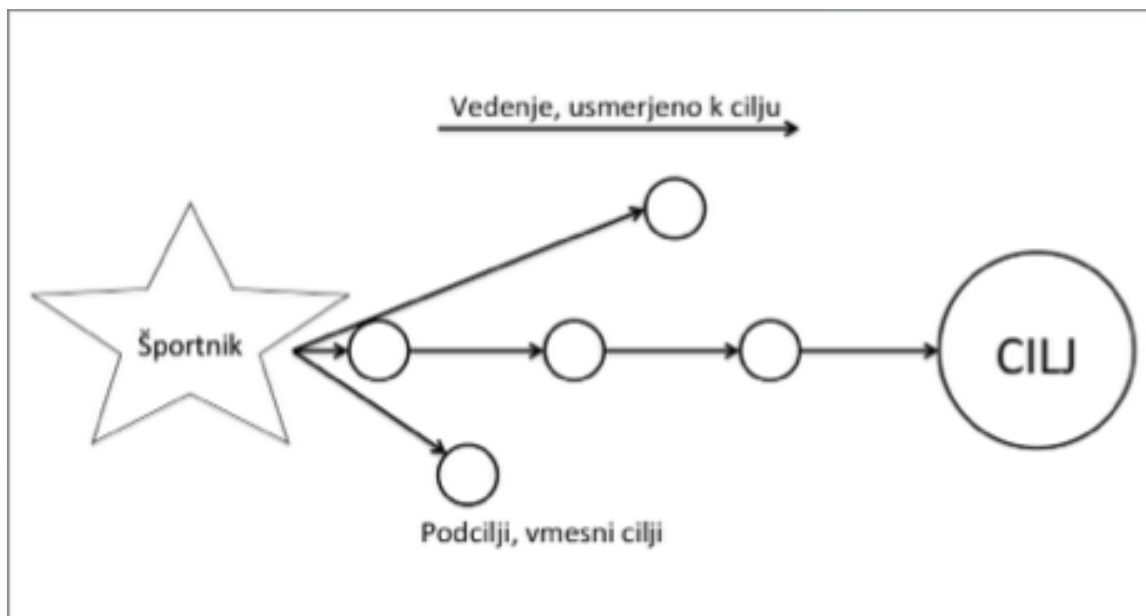
značilno, da se želijo dokazovati, napredovati. Bolj so motivirani in se zaradi tega bolje pripravijo na uro, ki jo vodijo, oziroma se bolje pripravijo za stranko. Prvo leto treniranja zato tudi izrazito osebno napredujejo. Na drugi strani pa so starejši trenerji sicer manj motivirani, vendar zato toliko bolj izkušeni (Busser in Carruthers, 2010). Tudi če je trener bolj motiviran, še ne pomeni, da je zato boljši. Pomembne so seveda še druge sposobnosti, ki so bile omenjene že zgoraj.



## **2.3. POSTAVITEV CILJEV KOT KLJUČ DO USPEŠNE MOTIVACIJE**

Eden od ključev do uspešne in trajne motivacije, je, da se naučimo postavljati cilje v življenju. Cilji naj bi bili zapisani in določeni z datumom – tako kratkoročni, dolgoročni, vmesni cilji ipd. Enako velja za cilje pri rekreativni dejavnosti, čee izhajamo iz teorije postavljanja ciljev, ki je sestavljena iz načrtnega izbora ciljev in podciljev, ki morajo biti čim bolj specifični oziroma konkretni, izzivalni in težavni, vendar realno dosegljivi. Tudi Kajtna (2013) v enem od svojih člankov trdi, da je ključ do uspešne motivacije, da si cilje zadamo oziroma postavimo še pred vadbo oziroma pričetkom neke športno rekreativne dejavnosti. V članku opisuje, da morajo biti dobri cilji dobro in jasno opredeljeni, konkretni in točno časovno opredeljeni za njihovo doseganje. Pozabiti ne smemo, da je vsak cilj le temelj za nove, višje cilje in da je pravzaprav pot veliko pomembnejša kot pa cilj sam.

Zelo pomembno je, da rekreativec aktivno sodeluje s trenerjem pri izbiri ustrezne in učinkovite strategije za doseganje podciljev. Trener mora vadečemu ves čas podajati povratno informacijo o procesu doseganja zastavljenih ciljev in analizirati vzroke ter poiskati boljši način v primerih, ko posamezni podcilj ni dosežen. Rekreativec včasih še bolj kot vrhunski športniki potrebuje močno trenerjevo podporo ter stalno pozitivno ojačevanje za doseganje podciljev in ciljev. Ravno pristop k postavljanju ciljev je tako pomemben, da ne bo rekreativec obupal že s prvim mesecem, pač pa bo ohranjal motivacijo celo sezono in se naslednje ponovno udeležil. Doseganje oziroma nedoseganje prvega podcilja je že prvi alarm, da v procesu prihaja do nekaterih napak, poškodb oziroma težav. In odstopanja, kot so nedoseganje rezultatov, vedno zmanjšujejo motivacijo, medtem ko jo doseganje ali preseganje močno povečuje. Res pa je, da so vmesni cilji manj pomembni, zato je tudi negativni efekt neuresničitve podcilja manjši kot sicer. Vseeno pa se je na tem mestu potrebno ustaviti in pogledati, zakaj ni prišlo do uresničitve cilja, poiskati glavni razlog in potemtakem spremeniti nadaljnje vmesne cilje, če je to le potrebno. Optimalno je, da se spremenijo načini in metode oziroma popravijo ključne napake in da ostali tako vmesni cilji kot končni cilj ostanejo enaki. Zelo primerno je, da vmesni cilji niso postavljeni rezultatsko oziroma še slabše, z določitvijo uvrstitve na rekreativnih tekmovanjih, pač pa lahko trener športno aktivnost razdeli na več faz in si postavi vmesne cilje za posamezne faze. Faze so lahko na primer pri rekreativnem igranju tenisa različne vrste udarcev, delo nog, servis, kondicijska priprava. Še toliko bolj je to pomembno pri ekipnih športih, kjer lahko nekateri slabi rezultati uničijo motivacijo tudi sicer odličnega igralca. V nogometu je na primer še posebej pomembno, da se postavijo vmesni individualni cilji za učinkovitost podaj, strela, kvaliteto obrambe in napada. Samo in edino na tak način lahko zadržimo nivo igranja v optimalni motivaciji dobrega igralca, ki bi lahko v primeru slabega igranja celotne ekipe padel skupaj z njimi.



Slika 1: Shema doseganja ciljev in podciljev (Tušak in Tušak, 1994).

V zadnjih letih se omenjeni pristopi pogosto kombinirajo s samoučinkovitostjo, zato je del praktičnih pristopov usmerjen tudi na povečanje športnikove samoučinkovitosti. V primeru, da želimo motivacijo razumeti čim bolj poenostavljeno, potem lahko rečemo, da je zanjo potrebno imeti predvsem jasno opredeljene cilje in visoko samoučinkovitost. To pomeni, da smo sposobni verjeti, da smo zmožni doseči te cilje, kar je največkrat največji problem. Izzivalne in atraktivne cilje si človek še postavi, vendar ni povsem prepričan, da jih je sposoben doseči. To je znak, da je potrebno z ustreznimi pristopi povečati njegovo samoučinkovitost. Vsi ti različni pristopi predstavljajo možnost optimalnega motiviranja športnika predvsem v nekem srednjeročnem in dolgoročnem obdobju. Glavni poudarek za trenerja pa mora biti na tem, da sprejme predpostavko o specifičnih motivih, ki motivirajo posameznega športnika. To pa seveda zahteva tudi precej komunikacijskih veščin in trenerjevo sposobnost »poslušanja«. Le tako bosta lahko skupaj izdelala dober predvsem pa učinkovit motivacijski program, ki bo vodil do uspeha in ne do frustracij (Kajtna in Tušak, 2005).

“Goal setting” oziroma tehnika postavljanja ciljev je najbolj raziskana in tudi največkrat uporabljena psihološka tehnika za spodbujanje motivacije. Winter (1995, v Kajtna in Tušak, 2005) celo navaja, da je najpogosteje uporabljena med vsemi športno-psihološkimi tehnikami. Čeprav se še vedno dogaja, da športniki in trenerji pogosto dvomijo v vrednost psihološke priprave in treninga v športu, še toliko bolj v rekreativnem športu, pa se prav vsi zavedajo pomena, jasnega postavljanja specifičnih in realističnih ciljev. Postavljanje cilja velikokrat razumemo kot motivacijsko sredstvo in orodje, vendar tehniko velikokrat uporabljamo tudi za izboljšanje koncentracije, grajenja samozaupanja in kot pomoč pri učinkoviti uporabi časa in drugih virov energije, sposobnosti ipd. To je tako imenovan “time and resource managing”. S tem načinom postavljanje ciljev ni samo motivacijska tehnika, pač pa najširša tehnika za izboljšanje posameznikovega rezultata.

Tehnika PPC je proces izbiranja zaželenih ciljev in objektov. Ti cilji običajno vključujejo storilnost, kot je recimo zmaga na tekmovanju, osvojitve medalje, doseganje svojega najboljšega rezultata ali razvoj neke spretnosti oziroma sposobnosti. Tudi v rekreativnem svetu ima na žalost zmaga vedno večji motiv udeleževanja rekreativnih

tekmovanj. Včasih, kot sem že omenil, sploh ni več razlike med profesionalnim in rekreativnim športnikom. Nekateri pravijo, da je edina razlika, da je profesionalec plačan in dobi vso opremo, rekreativec pa hodi v službo in si sam kupi vso opremo. Zato je v tem kontekstu smiselno poznati razliko med rezultatom in končnim rezultatom. Končni rezultat je recimo shujšati za 20 kilogramov oziroma igrati svojo najboljšo igro nasploh, recimo pri rekreativnem igranju tenisa. Rezultat pa je procesni cilj, na primer zmanjšanje telesne teže za 15 % po prvem mesecu načrtnega dela ali pri rekreativnem igranju košarke 30 % bolj zanesljiva izvedba prostega meta.

Večina rekreativnih športnikov pri treningu in vadbi izbira cilje, ki se predvsem nanašajo na telesno, tehnično in morda tudi psihično pripravljenost. V nadaljevanju predstavljam primer postavljanja ciljev za neko srednjeročno obdobje.

Primer rekreativnega tekača:

Vrsta ciljev	Izbor ciljev	Časovni termin
<b>Telesna priprava</b> <b>Fiziološki cilj</b>	oz. - zmanjšati 4% telesne maščobe - izboljšati čas teka na 10km za 5%	- v dveh mesecih - v dveh mesecih
<b>Tehnični cilj</b>	- izboljšati postavitev stopal - učinkovitejše grabljenje	- v 14 dneh - v 14 dneh
<b>Psihološki cilj</b>	- da tek postane del vsakdana in prijetna izkušnja	- v enem mesecu

*Slika 2:* Primer izbora in pravilne opredelitve ciljev za športno rekreativno dejavnost (Kajtna in Tušak, 2005).

Cilj predstavlja koncentracijo in rekreativcu omogoča, da usmeri omejeno količino energije in časa v najbolj produktivno smer oziroma aktivnost. Vsakdo, ki si je kdaj sestavil listo reči, ki jih mora narediti, ve, kako tak načrt racionalizira čas in potrošnjo energije ter usmeri pozornost v točno zeleno smer. Vedno se zmanjšajo izgube časa in energije v neproduktivnih dejavnostih, dokler stvari na listku niso opravljene in obkljukane. Toliko časa navadno vztrajamo pri nalogah. Na ta način nam cilji pomagajo usmeriti se na naloge in zato omogočajo najbolj racionalno in učinkovito porabo časa, omogočajo eliminirati vpliv destruktorjev oziroma motečih dejavnikov in se usmeriti samo na tisto, kar je pomembno (Kajtna in Tušak, 2005).

Kajtna in Tušak (2005) sta na osnovi pregleda literature navedla kar nekaj razlogov in načinov, kako cilji v procesu treniranja in motivacije delujejo:

- »konkretni cilji regulirajo oziroma usmerjajo aktivnost bistveno bolj natančno kot splošni;
- pri kvantitativnih konkretnih ciljeh velja, da višji kot so, boljši je nastop (seveda v okviru realnih sposobnosti);
- konkretni in težki cilji bodo vodili k boljšemu nastopu kot cilj "trudil se bom po svojih močeh" oziroma k še boljšemu kot v situaciji, ko cilji sploh niso zbrani;

- uporaba kratkoročnih ciljev skupaj z dolgoročnimi bo vodila k boljšemu nastopu kot samo uporaba dolgoročnih ciljev;
- cilji vplivajo na nastop preko usmerjanja aktivnosti, mobiliziranja dodatnega napora, povečanja vztrajnosti ter povečanja motivacije za iskanje ustreznih delovnih strategij;
- tehnika postavljanja ciljev bo najuspešnejša takrat, ko bo povratna informacija kazala na pozitiven napredek na poti do realizacije cilja;
- pri zahtevnih ciljeh velja pravilo, da večja kot je zavezanost k cilju, boljši bo nastop;
- zavezanost cilju lahko povečamo s tem, da športnika spodbudimo k sprejemanju cilja, mu dajemo podporo, omogočimo udeležbo pri postavljanju ciljev, ga aktivno vključujemo v proces treniranja, selekcije, iskanja incentivov in nagrajevanja;
- doseganje cilja je tudi pod vplivom ustreznega načrta oziroma strategije aktivnosti, posebno ko gre za dolgoročne in kompleksne cilje« (str. 109).

Zastavljanje ciljev je mnogokrat predlagano s strani športnih psihologov, saj naj bi ta dejavnost olajšala smer vsakega športnika, tako vrhunskega kot rekreativnega. Obstajajo trditve, ki pravijo, da se s pomočjo zapisanih ciljev doseže boljše rezultate, drži osredotočenost in se lažje doseže namen treninga. Kar 91 % raziskav podpira hipoteze, da se z zastavljanjem ciljev doseže boljše športne rezultate kot brez njih. Za pregled navedenih trditev so naredili raziskavo, ki je vključevala 13 košarkarjev, starih od 16 do 20 let. Potekala je celo sezono, vprašalnike pa so izpolnjevali jeseni, spomladi in poleti. Vprašanja so zavzemala področja pogostosti in učinkovitosti zastavljanja ciljev ter trud in ovire pri izpolnjevanju ciljev. Rezultati raziskave so pokazali, da so bili udeleženci, ki so si pogostokrat zastavljali cilje, bolj željni nastopanja in vlaganja napora v treninge in tekme, to pa jim je povečini tudi olajšalo njihovo pot k napredku. Razmerje med pogostostjo in vloženim naporom je pokazalo, da so udeleženci, ki so zapisovali svoje cilje, regulirali vlaganje truda skozi proces treningov za njihovo doseganje. Raziskava je namigovala na idejo, da redno postavljanje ciljev pozitivno vpliva tudi na stopnjo nastopa na tekmi. Kljub temu, da so v raziskavi zastopani vrhunski športniki, lahko potegnemo podobne smernice tudi v športno rekreativni dejavnosti (Gobinder Singh, 2012).

Z učinkovito postavitvijo ciljev in podciljev torej lahko dosežemo ne samo boljšo motivacijo skozi cel proces, pač pa tudi boljši fokus in na koncu rezultate. Vse to se lahko ob dobri podpori trenerja naučimo v športno rekreativni dejavnosti in to prenesemo tudi v vsakdanje življenje, kjer postavitev ciljev prav tako izredno pozitivno vpliva na storilnost, večjo uspešnost v praktično vseh smernicah človekovega življenja.

### 3. SKLEP

Cilje, ki smo jih zapisali v uvodu, smo dosegli. V diplomski nalogi je razdelana tako športno rekreativna dejavnost, kot tudi pomen motivacije v tej dejavnosti. Rekreativna športna dejavnost spada v področje wellnessa. To področje, lahko bi rekli tudi industrija, pa je ena izmed redkih, ki kljub krizi že od prehoda v tretje tisočletje vsakoletno raste. Lahko bi trdili, da je celo trend v sedanjem svetu. In ravno tako športna rekreativna dejavnost, ki pozitivno vpliva na naše zdravje, dobro počutje, zmanjšuje vsakdanji stres, poveča samozavest in še bi lahko naštevali. Vendar če se želimo ukvarjati z vsaj eno od športno rekreativnih dejavnosti, moramo zato imeti vsaj majhen motiv, in ravno o tem govori celotna diplomska naloga – kje in kako posameznik pride do dobre motivacije in jo tudi vzdržuje. Na kratko so povzete tudi glavne teorije motivacije z vidika različnih avtorjev. Prav tako sta dodobra razloženi zunanja in notranja motivacija. Prav slednja pa je najbolj prisotna pri športno rekreativni dejavnosti in to je tudi naloga oziroma lastnost dobrega trenerja, da spodbuja in motivira vadeče na ta način. Dober trener prav tako ve, da ni pomembno le kako motivirati vadeče, pač pa je pomemben tudi pravilen pristop, pomembno je, da pozna njihove želje in jih posluša in tako dalje. Njegova naloga je prav tako, da usmeri vadečega v pravilen izbor športno rekreativne dejavnosti, saj še zdaleč ni vseeno, za katero obliko rekreacije se posameznik odloči. Še bolj pomembno pa je, da izbere pravo težavno stopnjo, kjer se bo počutil sprejetega in konkurenčnega ostalim. S takšnim trenerjevim pristopom in pravilno postavljenimi cilji, ki mu bodo kazali pravo smer in pot, bo vadečega še dodatno motiviralo in mu pomagalo, da bo uspel uresničiti svoje začetne želje. Takšen trenerjev pristop z obilico nasmeha in pozitivnega vzdušja bo vadečega vsekakor pripeljal do njegovih ciljev in mu jih uspelo celo preseči ter postaviti nove, višje izzive. S tem se bo naučil uživati v procesu športno rekreativne dejavnosti in ne samo vaditi za svoj rezultat in to je največji smisel te oblike dejavnosti, da so ljudje srečni, veseli in zadovoljni.

## 4. VIRI

- Bates, D. L. in Dillard J.E. (2011). Leisure motivation revisited: why people recreate. *Managing Leisure*, 16(4), 253-268.
- Bednarik, J. In Tušak, M. (2001). Šport, motivacija in osebnost. Ljubljana: Fakulteta za šport.
- Berčič, H. (2012). Prof. Drago Ulaga o gibanju in športni dejavnosti starejših ljudi. *Kakovostna starost*, 15, 112-120.
- Busser, J. A. in Carruthers, C. P. (2010). Youth sport volunteer coach motivation. *Managing Leisure*, 15, 128-139.
- Chung-Chang, Y., Li-Hsing, S., Yao-Shun, H., Wei-San, S. in Hsiu-Chin, H. (2012). Motivations, constraints, and lifestyle adjustments associated with urban Taiwanese women's use of sport and health clubs. *Social Behavior & Personality: an international journal*, 40, 971-982.
- Deci, E. L. (1975). *Intrinsic motivation*. New York: Plenum.
- Duda, J. L. in Hall, H. (2001). *Achievement goal theory in sport: Recent extensions and future directions*. New York: Wiley.
- Eysenck, H. Y. (1981). *A model of personality*. New York: Springer.
- Gabrijelčič Blenkuš, M. (2013). *International Journal of Sports Sciences and Fitness*. Ljubljana: Inštitut za varovanje zdravja Republike Slovenije.
- Gobinder Singh, G. (2012). The effects of goal setting on basketball performance. *International Journal of Sports Sciences and Fitness*, 3, 54-66.
- Goh, J. in Ladiges, W. C. (2013). A novel long term short interval physical activity regime improves body composition in mice. *BMC Research Notes*, 6, 1-5.
- Headley, S. (2004). Leisure, sport and recreation. *Youth Studies Australia*, 23, 61-63.
- Jowett, S. in Lavalley, D. (2006). *Social Psychology in Sport*. Stanningley: Human Kinetics.
- Keller, G., Binder, A. in Thiel, R. (1999). *Boljša motivacija- uspešnejše učenje*. Ljubljana: Center za psihodiagnostična sredstva.
- Kajtna, T. (10.9.2013). Najprej cilj, nato motivacija in uspeh. *Planet Siol*. Pridobljeno iz [http://www.siol.net/sportal/rekreacija/novice/2013/09/o\\_motivaciji\\_rekreativnih\\_sportnikov\\_2.aspx?format=json&mob=1&os=iOS&ver=2.4&hide\\_hf=1](http://www.siol.net/sportal/rekreacija/novice/2013/09/o_motivaciji_rekreativnih_sportnikov_2.aspx?format=json&mob=1&os=iOS&ver=2.4&hide_hf=1)
- Kajtna, T. in Tušak, M. (2005). *Psihologija športne rekreacije*. Ljubljana: Fakulteta za šport.

- Kos, B. (11.8.2007). Motivacija. Pridobljeno iz <http://www.blazkos.com/motivacija.php>
- Lisle, J. D. in Goldhamer, A. (2003). The pleasure trap: mastering the hidden force that undermines health and happiness. Summertown: RHYW.
- Lisle, J. D. (4.12.2012). The pleasure trap. TEDx Fremont. Pridobljeno iz <https://www.youtube.com/watch?v=jX2btaDOBK8>
- Musek, J. (1993). Znanstvena podoba osebnosti. Ljubljana: Educy.
- Musek, J. in Pečjak, V. (1997). Psihologija. Ljubljana: Educy Ljubljana.
- Rejeski, W.J. in Kenney E.A. (1988). Fitness motivation: preventing participant dropout. Champaign, Illinois: Human Kinetics Books.
- Roberts, G. C. (1992). Motivation in sport: Conceptual constraints and convergence. Champaign: Human Kinetics.
- Rohn, J. (1996). Seven strategies for wealth&happiness. California: Prima Publishing.
- Rohn, J. (2005). Pet glavnih delov življenjske sestavljanke. Varaždin: Katarina Zrinski.
- Shinn, G. (1999). Čudež motivacije. Ljubljana: Založba tuma.
- Sila, B. (2010). Športno rekreativna dejavnost Slovencev 2008. Revija šport, 1 in 2, 89-93.
- Turkmen, M. (2013). The relationship between gender, physical self-perception, sport experience, motivation orientations and academic success. International Journal of Academic Research, 5, 66-72.
- Tušak, M. in Tušak, M. (1994). Izbrana poglavja iz psihologije športa za trenerje. Ljubljana: Samozaložba.
- Tušak, M. in Tušak, M. (2003). Psihologija športa. Ljubljana: Znanstveni inštitut Filozofske fakultete Ljubljana.
- Tušak, M. in Faganel, M. (2004). Jaz-športnik. Ljubljana: Fakulteta za šport.
- Tušak, M. (2003). Strategije motiviranja v športu. Ljubljana: Fakulteta za šport.
- Tušak, M. (1.3.2012). Pot do uspeha. TEDx Maribor. Pridobljeno iz <https://www.youtube.com/watch?v=PQzs15rFni4>
- Tušak, M. (20.2.2013). Uživanje v motivaciji kot najvišja oblika notranje motivacije. Aktivni.si. Pridobljeno iz <http://www.aktivni.si/psihologija/uzivanje-v-rekreaciji-kot-najvisja-oblika-notranje-motivacije/>

Van Yperen, N., Hamstra, M. R. W. in Van der Klauw, M. (2011). To Win, or Not to Lose, At Any Cost: The Impact of Achievement Goals on Cheating. *British Journal of Management*, 22, 5-15.

Wachs, F. L. (2005). The boundaries of difference: Negotiating gender in recreational sport. *Sociological Inquiry*, 75(4), 527-547.