

UNIVERZA V LJUBLJANI  
FAKULTETA ZA ŠPORT

# **DIPLOMSKA NALOGA**

SRĐAN ALAPOVIĆ

Ljubljana, 2013



UNIVERZA V LJUBLJANI  
FAKULTETA ZA ŠPORT

Športna vzgoja

## MOTIVACIJA KOŠARKARJEV ZA TRENINGE IN TEKME

DIPLOMSKA NALOGA

MENTORICA

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

RECENZENT

Izr. prof. dr. Frane Erčulj, prof. šp. vzg.

Avtor dela

SRĐAN ALAPOVIĆ

Ljubljana, 2013

## **ZAHVALA**

Iskreno se zahvaljujem mentorici dr. Tanji Kajtna za možnost pisanja diplomskega dela na področju psihologije. Zahvaljujem se ji tudi za vso pomoč in nasvete pri nastajanju diplomskega dela. Zahvale za pomoč grede tudi dr. Franetu Erčulju, ki mi je pomagal in svetoval pri izdelavi dela.

Zahvaljujem se tudi staršema Gordani in Mirku, ki mi omogočata študij na Fakulteti za šport in me pri tem vseskozi podpirata in spodbujata.

Zahvala gre tudi vsem igralcem KK Krka in KK Kolpa Črnomelj, ker so si vzeli čas in izpolnili vprašalnik, potreben za diplomsko delo.

**Ključne besede:** motivacija, košarka, uspeh, cilji, motivi, razlika med selekcijami

## **MOTIVACIJA KOŠARKARJEV ZA TRENINGE IN TEKME**

**Srđan Alapović**

### **IZVLEČEK**

V diplomski nalogi smo ugotavljali razlike v motivaciji med mlajšmi in starejšimi, ter med igralci 1. lige in 2. lige.

Namen dela je bil predstaviti razlike v motivaciji košarkarjev prve in druge lige, ter mlajših in starejših. Predvsem nas je zanimala motivacija za nadaljnje tekme in treninge, kako se igralci odzovejo na slab oz. dober rezultat.

Vzorec je zajemal 44 košarkarjev iz KK Krka in KK Kolpe iz Črnomlja, ki so med treningom izpolnili dani vprašalnik. Podatki so bili obdelani z računalniškim programom SPSS statistic 17.0.

Ugotovili smo, da se košarkarji med seboj ne razlikujejo v večini spremenljivk glede motivacije za nadaljnje treninge in tekme, vendar smo opazili tudi nekatere pomembne razlike. Pri vseh smo opazili, da imajo starši najmanjši vpliv na njihovo motivacijo, največjega pa ima trener. Slab rezultat starejše v večini dodatno motivira za nadaljnje delo, medtem ko mlajše dosti manj. Opazili smo tudi, da starejši dosti bolj kot mlajši menijo, da niso dobili potrebne pohvale s strani trenerja, kadar so si to zaslužili. Za starejše igralce in igralce 1. lige, je motiv prestopa v boljši klub še kako pomemben, za razliko od mlajših in drugoligaških igralcev.

Razlike med prvoligaši in drugoligaši smo ugotovili tudi v tem kako igralci doživljajo sebe. In sicer večina drugoligašev sebe vidi kot zelo motivirane, kar ni primer pri prvoligaših. Pojavljajo se tudi razlike v motiviranju za trening po hudem porazu. Drugoligaši v večji meri menijo, da trenirajo bolj motivirano zato, ker mislijo da so boljši kot nasprotnik, ki jih je premagal.

**Keywords:** motivation, basketball, success, goals, motives, difference between selections

## **MOTIVATION OF BASKETBALL PLAYERS FOR PRACTICES AND GAMES**

**Srdan Alapović**

### **ABSTRACT**

In this thesis, we assessed the differences in motivation between younger and older basketball players, as well as between players of 1st and 2nd division.

The aim of this work was to present the differences in the motivation of the first and second league players, and younger with older basketball players. In particular, we were interested in further motivation for matches and training sessions, on how the players react to the bad and good result.

The sample comprised 44 basketball players from KK Krka and KK Kolpe iz Črnomlja. They were given questionnaire during the training. The data has been evaluated by SPSS 17.0 statistic program.

We found that basketball players do not differ significantly in most variables in motivation for training and matches, but we noticed some important differences. In all, we saw that parents have the least impact on their motivation, while coach has the largest. For older basketball players, poor outcome from the match in the majority give more motivation for further work, while for younger players not so much. We also saw that older players, much more than younger players, feel they are not getting the necessary praise by the coach when they deserve it. For older players and players in 1st division, the motiv for transfer to better club is so important, as opposed to younger and 2nd division players.

Differences between the first league and second league players are in how players think about themselves. A majority of 2nd league players see themselves as a highly motivated, which is not the case with first division players. Other difference we saw is in the motivation for training after a heavy defeat. Second league players are more motivated to train, because they think, they are better than the opponent who has beaten them.

# KAZALO

UVOD .....	8
1.1 Opredelitev košarke in motivacije .....	8
1.2 Pojmovanje motivacije .....	8
1.2.1 Kognitivne teorije motivacije .....	9
1.2.2 Hedonistične teorije motivacije .....	10
1.2.3 Instinktivistične teorije .....	10
1.2.4 Teorija gona .....	10
1.3 Pojmovanja motivacije v športu .....	11
1.4 Storilnostna motivacija .....	12
1.4.1 Modeli storilnostne motivacije .....	13
1.4.2 Storilnostna motivacija na tekmovanju .....	14
1.5 Nivo aspiracije .....	15
1.6 Motivacija športnikov .....	15
1.7 Uživanje kot dejavnik notranje motivacije .....	17
1.8 Cilji .....	18
1.8.1 Postavljanje ciljev .....	18
1.8.2 Kako se odločamo za cilje .....	19
1.8.3 Učinkovito postavljanje ciljev .....	19
1.8.4 Sistem vrednot .....	20
1.9 Raziskave .....	20
1.10 Cilji in hipoteze .....	23
2 METODE DE LA .....	24
2.1 Preizkušanci .....	24
2.2 Pripomočki .....	24
2.3 Postopek .....	24
3 REZULTATI IN RAZPRAVA .....	25
4 SKLEP .....	36
5 VIRI .....	38
6 PRILOGA .....	40

# 1. UVOD

## 1.1 *Opredelitev košarke in motivacije*

Košarka je moštvena športna igra, kjer moštvo sestavlja 12 igralcev, 5 jih igra, drugi pa so namestniki. Igra je tehnično in taktično zahtevna in raznovrstna. Igralci lahko žogo vodijo, kotalijo, podajajo, odbijajo in mečejo na koš. Zahteva ustrezno višino, hitrost, hitro moč, koordinacijo, vzdržljivost, preciznost, situacijsko mišljenje, orientacijo v prostoru in hitrost izbirnega odzivanja igralcev. Zmaga tisti, ki doseže več košev (Dežman, 2004).

Beseda motivacija izvira iz latinske besede *movere*, ki pomeni gibati se. Motivacijo bi lahko opredelili kot vse procese, ki nas spodbujajo pri tem, da bi dosegli določen cilj. Naše delovanje je motivirano iz dveh strani: z ene strani ga spodbujajo razne sile (motivi, potrebe, nagoni), na drugi strani pa je naše delovanje usmerjeno k raznim ciljem (vrednote, ideali, ciljni objekti).

Psihologija športa se ukvarja z mnogoterimi psihološkimi značilnosti športne aktivnosti. Področje o motivaciji pa morda predstavlja najpomembnejše področje znotraj panoge. Res je, da spoznanja psihologije motivacije dajejo marsikatero pomembno spoznanje za psihologijo športa, se v zadnjih letih vedno več uveljavljajo samostojna spoznanja raziskav s področja raziskovanja konkretne športne aktivnosti. Za razumevanje motivacije v športu je potrebno k problemu pristopiti s svojimi, športno specifičnimi modeli, ki na eni strani pobirajo spoznanja splošne psihologije motivacij in jih kombinirajo s specifičnostmi športa, trenajžnega procesa in tekmovanj (Tušak, 1999).

## 1.2 *Pojmovanje motivacije*

Razlaga motivacije je v veliki meri odvisna od pojmovanja človekove narave in družbenih odnosov, v okviru katerih poteka življenjski proces.

Starim Grkom se je zdel človek kot igrača usode, kot bojišče, na katerem se bojujejo nadnaravne sile. Bogovi človeka usmerjajo in vodijo, tako da so dejavniki motivacije zunaj njega in so zato nepredvidljivi. Edina možnost, da človek lahko vpliva na božje odločitve in usodo je, če pozna motive, želje in slabosti bogov (Tušak in Tušak, 1997).

Pod vplivom krščanstva se je izoblikovala prisposodba racionalnega človeka, ki je gospodar nad svojimi željami in ima svobodno voljo. Motivacija ima sedež v zavesti, njene zakonitosti pa so zakonitosti mišljenja oz. miselnih procesov. Obnašanje je lahko usmerjeno k (Tušak, 1999):

- iskanju užitka (hedonizem)
- zadovoljevanju lastnih potreb (egoizem)
- zadovoljevanju potreb drugih (altruizem)
- doseganju religioznih ciljev



Racionalistično pojmovanje človeka je bilo strogo dualistično, sestavljeno iz duhovnega (duša) in materialnega (telo). Redukcija duše iz Descartesovega pojmovanja je pripeljala do mehanicističnega pojmovanja človeka in prisodobne človek-stroj, kjer so izvori motivov izključno v fizikalnih silah. Dražljaj vzpodbudi receptorje, impulzi pa privedejo do reakcije. Podobno pojmovanje so prevzeli tudi zgodnji behavioristi. Behaviorizem ni našel izvorov motivacije v človekovi notranjosti, ampak samo zunaj nje.

Darwinova evolucijska teorija je izpostavila odnos človek-žival. Odkritje skupnih značilnosti v obnašanju je privedlo do ideje o vrojenih in pridobljenih nagonih oz. potrebah. Kompleksnejša motivacija naj bi bila posledica predvsem nagonov, ki so se z učenjem spremenili, preoblikovali v nove.

Veliko "spremembo" v pojmovanju motivacije je naredilo psihoanalitično pojmovanje, ki je izpostavilo pomen nezavednega. Temeljni motivi naj bi bili nezavedni in posamezniku pravzaprav težko spoznavni, medtem ko so zavestni motivi samo maske nezavednega. Psihoanalitični pristop je vzrok motivacije iskal v redukciji tenzije in doseganju ugodja oz. zadovoljstva.

Kasneje je sledilo pojmovanje človeka kot rezultat družbe. Socialni darvinizem pojmuje človeka, kot biološko in socialno žival z nekaterimi temeljnimi biološkimi potrebami, katerih način izražanja je odvisen od družbenih pogojev. Kulturni relativizem pa poudarja relativnost človekovih vrednot. Motivacijska struktura se oblikuje pod vplivom trenutnih vrednot določene družbe, medtem ko pa biološke potrebe nimajo pomembne vloge. Socialni determinizem človekovo naravo pojmuje družbeno determinirano, oblikovano z zakoni družbe in zgodovino. Temeljni dejavniki motivacije so zunaj človeka, v družbi (Tušak in Tušak, 1997). Tukaj je potrebno še omeniti fenomološki pristop, ki poudarja razvoj sebe, selfa. Fenomenologi razlagajo motivacijo kot posledico enega ključnega motiva – motiva po samouresničevanju oz. samoaktualizaciji.

V zadnjih letih je pod vplivom hitrega napredka nevrologije in sorodnih znanj o delovanju možganov prišlo do prevladovanja kognitivnega pristopa v psihologiji. Tudi v pojmovanju motivacije je prišlo do preobrata pozornosti na kognicije oz. misli, ki naj bi bile iniciator, mediator ali vsaj moderator motivacijskih procesov. Raziskovalci poskušajo izolirati kognitivne procese, ki so v ozadju motivacije in poiskati značilnosti razvoja teh procesov v različnih starostnih obdobjih.

Obstaja torej množica teorij motivacije; od tistih mehanicističnih behaviorističnih pristopov, do tistih s skoraj mističnim pogledom na človekovo aktivnost. Nekako bi lahko ločili štiri glavne tipe motivacijskih teorij (Tušak, 2003). To so:

- instinktivistične teorije motivacije
- hedonistične teorije motivacije
- teorije gona in
- kognitivne teorije motivacije

### **1.2.1 Kognitivne teorije motivacije**

Kognicija je dejanje oz. proces spoznanja. Tovrstne teorije temeljijo na predpostavki, da leži v osnovi vsakega vedenja neka kognicija oz. spoznanje, neka ideja ali misel. Če na primer

posameznik misli, da je sposoben postati športnik, se začne ukvarjati s športom; če misli, da ni dovolj sposoben, se ne ukvarja s športom. Kognitivne teorije predvidevajo, da posameznik misli oz. načrtuje, kaj bo naredil. Največja slabost teh teorij je, da ne upoštevajo fenomena podzavesti oz. nezavednega in na ta način zanemarijo precej velik del motivacije. Dandanes pa se pod vplivom teorij socialnega učenja in hitrega razvoja ostalih znanosti, uveljavila socialno-kognitivna pojmovanja motivacije. Sicer ne zanikajo potrjenih znanj prejšnjih teoretičnih pristopov, ampak so izrazito usmerjena na delovanje človekovih kognitivnih procesov v socialnem okolju (Tušak, 1999).

### **1.2.2 Hedonistične teorije motivacije**

Hedonizem je dimenzija ugodja. Gre za princip, ko so zadovoljstvo, sreča in ugodje sprejeti kot največja dobrina. Gre za „predanost“ ugodju. Doseganje postane najpomembnejša stvar. Oseba ja aktivna, da bi dosegla zadovoljstvo oz. se izognila bolečini ali nezadovoljstvu. 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, npr. percepcija. Glavna slabost teh teoretičnih konceptov je v tem, da so občutki ugodja in bolečine ter zadovoljstva in nezadovoljstva precej subjektivni. Brez objektivnega merjenja teh občutkov pa je težko znanstveno utemeljevati tak koncept. Ta smer nikoli ni bila sprejeta kot najbolj verjetna, vendar pa vse teorije osebnosti in motivacije vključujejo nekatere elemente hedonizma (Tušak, 1999).

### **1.2.3 Instinktivistične teorije**

Instinktivistične teorije motivacije so že stare, pa še vedno precej popularne. Nagoni predstavljajo najbolj poenostavljeno in preprosto razlago večine vedenja. Instinkti oz. nagon teorije razumejo kot identični, vsem ljudem skupni, vedenjski vzorec, ki je bolj verjetno prirojen kot naučen. Tak način mišljenja lahko zasledimo v izjavah trenerjev ali športnikov: „To ima v krvi!“. Slabost teh konceptov je bila predvsem v tem, da so vedenje samo označili kot instinktivno oz. nagonsko, s čimer pa ga še nikoli niso razložili. Zato danes večina psihologov v precejšnji meri zavrača instinktivistične teorije motivacije, čeprav ne smemo pozabiti na nekatere trende zadnjih let, ko so posamezni avtorji ponovno poudarili pomen prirojenga in na ta način morda tudi instinktivnega (Tušak, 1999).

### **1.2.4 Teorija gona**

Gon je fiziološki pogoj, ki žene osebo k zadovoljitvi njenih potreb. Potreba je mehanizem, ki pomaga človeku, da se lahko optimalno prilagodi na okolje. Gon po želji npr. žene človeka, da zadovolji svojo potrebo po tekočini. Če se vprašamo, zakaj naredimo to ali ono, se sprašujemo po motivih obnašanja. Ne smemo misliti, da smo motivirani samo takrat, ko gre za vrhunske dosežke (Musek in Pečjak, 2001). Vsa naša dejanja so motivirana. Gon (drive) povzroči, da organizem postane aktiven. Iz teh primarno fizioloških gonov izvajamo kasneje razvoj sekundarnih oz. naučenih gonov. Lakota nas sili, da jemo, žeja, da pijemo. V športu

nas pa želja po zmagi (duševni motiv) usmerja, da dosegamo vrhunske rezultate. Z dobrimi dosežki npr. preprečujemo, da bi se čutili nesposobne in neenakovredne.

Znani raziskovalec motivacije B. Weiner (1980, v Tušak, 2003) navaja, dva glavna pristopa k raziskovanju motivacije: eksperimentalnega in kliničnega. Sedem glavnih teoretičnih pristopov je klasificiral v tri večje teoretične koncepte (Tušak, 2003):

1. Teorije redukcije potreb
2. Teorije pričakovanja in vrednosti (expectancy-value)
3. Teorije samoobvladovanja in rasti

Prvo skupino predstavljajo teorije redukcije oz. zadovoljevanja potreb. Sem prišteva predvsem Freudovo psihoanalitično teorijo motivacije in Hullovo teorijo gona. Teoriji se sicer med seboj močno razlikujeta glede na to, ali izhajata iz kliničnega oz. eksperimentalnega proučevanja motivacije, pa tudi glede na to, kakšni uporabi sta bili namenjeni. Obema pa je skupna osnovna predpostavka, da je redukcija tenzije oz. potrebe osnovni princip akcije.

Drugo skupino sestavljajo teorije pričakovanja-vrednosti. Ime so dobile po pojmovanju, ki vedenje razume kot funkcijo pričakovanja doseganja cilja in incentive vrednosti cilja. Weiner (1980) je v to skupino vključil Lewinovo teorijo polja Atkinsovo teorijo storilnostne motivacije in Rotterjevo teorijo socialnega učenja (Tušak, 1999).

Tretjo skupino predstavljajo teorije rasti in (samo)obvladovanja. Človeka razumejo kot aktivno bitje, ki teži k razumevanju samega sebe in okolja, procesi rasti pa naj bi bili človeku na določen način vrojeni. Sem prišteva atribucijsko teorijo in teoretične modele motivacije, ki izhajajo iz humanistične psihologije.

### **1.3 Pojmovanja motivacije v športu**

Čeprav ima motivacija v športnikovem življenju zelo pomembno vlogo, pa še danes ugotavljamo, da v šolah, na delovnih mestih in na vseh ostalih področjih, ki se tičejo storilnosti, pojem motivacije slabo razumejo. G.C. Roberts (1992, v Tušak, Misja in Vičič, 2003) poudarja, da prav to motivacijo še najslabše razumejo v športu. Treniranje je izrazito konzervativen poklic. Trenerji so precej neinovativni in najraje trenirajo tako, kot so jih trenirali prav njihovi trenerji, še posebno, če so za tako delo bili tudi nagrajeni z uspehi. Lahko govorimo o tem, da „folklor treniranja“ povečuje napake v razumevanju motivacije. V športu in treniranju govorimo o treh prevladujočih napakah, ki so posledica zgrešenega pojmovanja motivacije (Tušak idr., 2003).

- Pogosto trenerji mešajo pojma motivacije in vznburjenja oz. ekscitacije. Govori se o predtekmovalnih motivacijskih nagovorih, ki potekajo v zadnjih trenutkih pred tekmo v garderobah, kjer trener poskuša motivirati svoje moštvo za zmago ali jih pripraviti do boljšega nastopa. Podobno direktorji poskušajo motivirati delavce, šefi prodaje pa svoje prodajalce, itd. Ne glede na to, da so take tehnike pogosto učinkovite (včasih samo kratkoročno), pa se moramo zavedati, da tu ne gre za motivacijo, pač pa prej za povzročitev vznburjenja, ki lahko vpliva na povečanje agresivnosti in na boljšo pripravljenost na začetek tekme.

- Druga napaka je v razumevanju motivacije je to, čemur trenerji pogosto rečejo „pozitivno mišljenje“. Čeprav obstajajo dokazi, da pozitivno mišljenje preko samozavesti oz. višjih pričakovanj samoučinkovitosti deluje pozitivno na športnikovo storilnostno vedenje, pa znamenite in pogoste trenerjeve sugestije ali celo ukazi „ti to zmoreš“ lahko delujejo tudi izrazito demotivacijsko, če so zgrajene na nerealnih temeljih. Prav tako pa tudi nimajo dolgoročnega motivacijskega značaja.
- Tretja napaka pa je v prepričanju mnogih, da je motivacija trdno zakoreninjena v človeškem organizmu, da je njeno notranje stanje človeku dano, prirojeno, zato ga je težko ali celo nemogoče menjati. Športnik, za katerega taki trenerji mislijo, da ima slabo motivacijo, naj se ne bi mogel v tem pogledu spremeniti, zato pogosto po nekaj neuspešnih poskusih odnehajo in pač prepustijo vso stvar športniku samemu. Rezultat je vsem jasen, športnikovo prenehanje s športom.

Vse omenjene napake v razumevanju motivacije so samo pol-resnice, temeljijo na površnem opazovanju, ne pa na raziskovanju storilnostnega vedenja. V vsakem primeru pa samo poslabšujejo razumevanje kompleksnega fenomena motivacije (Tušak idr., 2003).

Raziskovalci motivacije v športu so se predvsem opredelili na faktorje osebnosti, socialne faktorje in kognicije – misli, ki pritegnejo športnikovo pozornost že pred tekmovanjem, v času treninga in priprav ter tik pred tekmo in trenutkih nastopa. Športnik je odgovoren za svoj nastop oz. dokončanja naloge, ki vključuje izziv. Take okoliščine v veliki meri določajo motivacijske dispozicije in kognitivne predpostavke, ki vplivajo na človekovo vedenje v storilnostnih situacijah. Različne hipoteze poskušajo odkriti determinante storilnostnega vedenja:

- motivi izogibanja in približevanja in njihove incentivne vrednosti
- pričakovanja
- incentivne vrednosti uspeha in neuspeha
- kognitivne ocene uspeha in neuspeha (Tušak, 2003).

## **1.4 Storilnostna motivacija**

Raziskovalci motivacije v športu so se opredelili predvsem na faktorje osebnosti, socialne faktorje in kognicije oz. misli, ki pritegnejo športnikovo pozornost že dolgo pred tekmovanjem, v času treninga in priprav na tekmovanje ter tik pred tekmo in v trenutku nastopa. Športnik je odgovoren za svoj nastop oz. dokončanje naloge, ki že sama po sebi vključuje določen izziv. Take okoliščine v veliki meri določajo motivacijske dispozicije in kognitivne predpostavke, ki vplivajo na človekovo vedenje v storilnostnih situacijah. Različne hipoteze so poskušale odkriti determinante storilnostnega vedenja.

Te naj bi bile (Tušak in Tušak, 1997):

1. motivi izogibanja in približevanja in njihove incentivne vrednosti
2. pričakovanja
3. incentivne vrednosti uspeha in neuspeha
4. kognitivne ocene uspeha in neuspeha

Storilnostno vedenje je tako najpogosteje definirano kot (Tušak in Tušak, 1997):

- vedenjska intenziteta (poskušati boljše, močnejše)

- vztrajnosti (vztrajati kljub možnim negativnim posledicam oz. neuspehom ali počasnemu napredovanju)
- izbira možnih akcij oz. aktivnosti za doseganje cilja
- nastop, izvedba oz. rezultat te aktivnosti

V športu govorimo o storilnostnem vedenju takrat, ko se udeleženci trudijo močneje kot sicer, ko se koncentrirajo bolj kot običajno, polagajo več pozornosti vsemu v zvezi s športom, izbirajo daljše treninge, nastopajo bolje in ostajajo oz. se prenehajo ukvarjati s športom. Maehr in Braskamp (1986, v Tušak, 2003) pa opozarjata, da večina raziskav govori o vedenjskih vzorcih, na osnovi kateri zaključujemo o športnikovi motivaciji, ne nakazujejo pa determinant, na katere bi se naslonili ob ugotovitvah, da je določen posameznik nemotiviran (Tušak, 2003).

Pojem samoaktualizacije je v tesni povezavi s storilnostjo in uveljavljanjem. Storilnostna motivacija predstavlja pomemben psihološki fenomen za našo družbo. Ločimo dva psihološka pristopa k storilnostni motivaciji. Prvi pristop je aplikacija splošnih motivacijskih teorij na specifične procese storilnostne motivacije. Tak je npr. J.S. Adamsov (1965, v Tušak, 2003) pristop storilnostno-orientirane motivacije, ki izhaja iz Festingerjeve teorije kognitivne disonance (1957, v Tušak, 2003). Drugi pristop predstavlja razvoj bolj omejenih teorij, specifično orientiranih k storilnostni motivaciji. K temu drugemu pristopu spadata teoriji McClellanda in Atkinsona (1961, v Tušak, 2003), še posebej pa Hornerjevo delo s „Strahom pred uspehom” (1968, v Tušak, 2003) med ženskami in Weinerjev sistem z atribucijami za uspeh in neuspeh kot vedenjskimi vplivi. Avtorji ločijo več vrst storilnostne motivacije (Tušak, 2003):

1. pozitivna in negativna storilnostna motivacija (pri pozitivni gre za željo za dosežkom, pri negativni pa težnja po izogibanju kaznim oz. posledicam)
2. intrinzična in ekstrinzična storilnostna motivacija (intrinzična izhaja iz notranjega zanimanja in je vedno pozitivna, ekstrinzična pa je zunanja in je lahko tako pozitivna kot negativna)
3. splošna in specifična tekmovalna (splošna se nanaša na splošno orientiranost v športu, specifična tekmovalna pa na samo orientacijo na tekmovanju)

#### **1.4.1 Modeli storilnostne motivacije**

B. Wiener (1972, v Tušak in Tušak, 1997) izdelal model faktorjev storilnostne motivacije. V svojem konceptu izhaja iz atribucijske teorije. Dražljaj vzbudi vzročne kongicije, ki so povezane z izidom vedenja. Kongicije vplivajo na afektivne reakcije ter na pričakovanja glede dosegljivosti cilja, s tem pa posredno na vedenje. Pride do izida, ki je lahko uspeh ali pa neuspeh. Ta ocena povzroči ponovno preverjanje vzročnih dejavnikov.

Atkinson (1958 in 1964, v Tušak, 2003) pa je z razvojem teorije storilnostne motivacije opredelil pojem, ki naj bi vključeval posameznokove inklinacije za doseganje uspeha oz. izogibanje neuspeha in težnjo po tekmovanju z različnimi standardi oz. težnjo po neki popolnosti.

Značilnosti posameznika, ki je visoko storilnostno motiviran, so (Tušak 2003):

- delati dobro v različnih pogojih negotovosti,
- pripravljenost na dolgotrajno trdo delo,
- prepričanje, da samo trdo delo vodi do rezultata in vpliva nanj,
- stremljenje k zadovoljstvu, optimizmu, samozavedanje,

- sposobnost odložitve zadovoljstva in
- dolgotrajna udeležbe oz. vztrajnost v aktivnosti.

Visoko storilnostno motivirani športniki izbirajo cilje, ki predstavljajo izziv, hkrati pa so dosegljivi. Takšni športniki niso avanturisti in imajo raje naloge, kjer so rezultati neposredno odvisni od dela in od sposobnosti, ne pa od sreče ali naključja. Bolj jih zanima sama storilnost, samo delo, kot pa nagrade, ki so rezultat takega dela. Stalno pa potrebujejo feedback, povratno informacijo o uspešnosti svojega dela in svojih prizadevanj za doseg cilja. Da so lahko uspešni, mora biti povratna informacija stalna, objektivna, pozitivna in konkretna.

Visoka storilnostna motivacija vpliva tudi na povečano stopnjo koncentracije pri izvajanju dela in nalog za doseg cilja. Taki ljudje lažje usmerijo svojo vedenje k doseganju cilja, saj tudi neprimerno več razmišljajo o sami optimalni izvedbi, kot pa športniki z majhno ali povprečno storilnostno motivacijo.

Raziskave kažejo, da ima storilnostna motivacija pozitivno vrednost takrat, ko je motiv za uspeh večji od motiva za izogibanju neuspeha (Tušak, 1999).

#### **1.4.2 Storilnostna motivacija na tekmovanju**

Psihična priprava ogromno prispeva k doseganju vrhunskih rezultatov. Vendar so tu tudi specifični motivi, ki so drugi glavni dejavnik zakaj tekmovalci doseže vrhunski rezultat.

Prve raziskave so bile opravljene že pre drugo svetovno vojno (Berridge 1935), v Tušak (2003). Ryan (1958, v Tušak, 2003) je dejal, da so dobri atleti bolj vztrajni, pripravljeni na trdo delo, manj konfliktni, imajo močnejše storilnostne in agresivne težnje in so bolj prilagojeni.

Booth (1958, v Tušak, 2003) je ustvaril vprašalnik z 22 trditvami, ki naj bi deficiral med dobrimi in slabimi tekmovalci. Rezultati so korelirali med 0,63 do 0,65 s trenerjevim rangiranjem športnikov glede na njihov "tekmovalni duh".

Individualne razlike v tekmovanju in v storilnostni motivaciji v športu imajo določene posledice na udeležbo in vedenje športnika v športni aktivnosti. Visoko orientirani športniki si zadajo izzivalne cilje, raje sodelujejo v športu, želijo si tekmovati, primerjave z drugimi in vztrajajo dlje časa v neki aktivnosti kot drugi.

Martens (1975, v Tušak, 2003) deli tekmovalno situacijo na:

- objektivno tekmovalno situacijo
- subjektivno tekmovalno situacijo
- odgovor oz. reakcijo in
- posledice.

Tekmovalnost razume kot športnikovo dispozicijo, ki predstavlja tendenco k iskanju oz. izogibanju tekmovalni situaciji. Teorija pa ne opredeljuje odnosa med faktorji osebnosti, situacijskimi in ostalimi faktorji.

## **1.5 Nivo aspiracije**

Z motivacijo sta zelo povezana tudi koncept nivoja aspiracije in koncept samopodobe. Nivo aspiracije predstavlja dolgoročne cilje in samopodobo športnika. Če posameznik želi postati uspešen trener ali športnik, mora biti motiviran za doseg tega dolgoročnega cilja. Psihologi so v konceptu nivoja aspiracij vključili tudi športnikove občutje uspeha in neuspeha. Eden prvih, ki se je ukvarjal z nivojem aspiracije, je bil psiholog Kurt Lewin (1960) v okviru svoje kognitivne teorije polja (Tušak in Tušak, 1997). Lewin raven aspiracije definira kot raven bodočih dosežkov (pri znani nalogi), ki jih posameznik na podlagi svojih preteklih rezultatov skuša doseči. Lewin navaja dva faktorja, ki vplivata na posameznikov nivo aspiracije. To sta faktor individualne stabilnosti in standardi skupine, ki ji posameznik pripada. Uspeh in neuspeh vplivata na zvišanje oziroma znižanje nivoja aspiracije. Gre pravzaprav za nagrajevanje oziroma kaznovanje določenih socialnih in ego potreb. Zadovoljstvo izhaja iz posameznikove percepcije lastnih dosežkov oziroma njegove samopercepcije. Ta individualna percepcija dosežkov pa je v veliki meri determinirana s tem, kako cela skupina percipira dosežke. Pretekle izkušnje oziroma neuspehi ter pričakovanja torej bistveno vplivajo na nivo aspiracije. Pričakovanja v športu zelo težko definiramo z uspehom in neuspehom. Kar je enemu uspeh, je morda drugemu katastrofa. Razlike v percepciji uspeha in neuspeha obstajajo celo pri enem samem športniku v različnih trenutkih njegove kariere. Na začetku kariere, ali pa morda po dolgotrajni krizi, je že slabši rezultat percipiran kot uspeh, na višku kariere pa svetovnemu prvaku šteje samo zmaga kot uspeh.

Kadar so športnikove sposobnosti skladne z njegovim nivojem aspiracije, govorimo o dobro prilagojenem športniku z realnimi pričakovanji. Če je njegov nivo aspiracije nižji, kot so njegove sposobnosti, športnik ne bo mogel realizirati svojih potencialov. V obratnem slučaju pa bo rezultat previsokega nivoja aspiracij neprijetna frustracija, ki izvira iz nezmožnosti doseči pričakovane cilje.

Zelo pogost je slučaj prenizkega nivoja aspiracij pri športniku. Taki športniki nikoli ne morejo izkoristiti svojih potencialov. Trener lahko na zvišanje njihovega nivoja aspiracije vpliva predvsem z metodo pozitivnega ojačanja, s stalnim poudarjanjem uspehov, ki jih dosežejo, s stalnim opogumljanjem in z večanjem njihovih mej realnosti.

## **1.6 Motivacija športnikov in košarkarjev**

Motivacijo lahko razdelimo v dva velika razreda; v ekstrinzično ali zunanjo in intrinzično ali notranjo motivacijo. Tudi v športu najdemo motive, ki imajo svoj izvor tako zunaj kot znotraj posameznika. V zunanji motivaciji prepoznamo družbene nagrade, denar in tudi praktična darila, medtem ko pri notranjih izvorihi lahko prepoznamo potrebo po uspehu, po prepoznavanju in priljubljenosti. Tudi vprašanje uspeha, zmage ali poraza je možno gledati skozi perspektivo motivacije. Običajno uspešni športniki pri analizi pripisujejo neuspeh predvsem notranjim faktorjem in pri tem izražajo osebno odgovornost za neuspeh, medtem ko neuspešni športniki iščejo vzroke neuspeha v zunanjih faktorjih in praviloma zmago ali uspeh nasprotnika pripisujejo zgolj sreči. Zato je doseganje optimalne motivacije pri slednjih veliko zahtevnejše, saj iščejo izgovore za uspeh ali neuspeh zunaj sebe, zunaj lastne kontrole. Take morajo trenerji neprestano vzpodbujati, ker lahko le tako premostijo neuspešnost. Želja po uspehih je močna, športniki objektivno spoznavajo svoje sposobnosti in praviloma izražajo potrebo po še večjem naporu v procesu treninga in tekmovanja.

Daniel Gould s sodelavci (1982) je raziskoval motive pri mladih plavalcih v ZDA. V svojo raziskavo je vključil 365 mladih plavalcev. Vsi plavalci so ocenjevali pomembnost motivov na skali Likertovega tipa. Dobili so vrstni red 30 motivov (od najpomembnejšega do najmanj pomembnejšega). Na prvem mestu je bila zabava, na sredini da želijo napredovati in na zadnjem mestu, da se želijo znebiti energije (Tušak in Tušak, 1997).

Tušak in Tušak (1997) navajata, sedem faktorjev (izvorov motivacije), od najpomembnejšega do najmanj pomembnega:

- status uspešnosti
- timska atmosfera
- razburljivost – izziv
- sposobnosti
- potrošnja energije
- razvoj sposobnosti
- prijateljstva.

Do optimalne športnikove motivacije pride takrat, ko so športnikovi motivi soočeni z okolico, ki izpolnjuje te motive. Zato morajo trenerji poznati motive mladih. Uporabne trenerske tehnike vključujejo (Tušak in Tušak, 1997):

- priskrbeti čas za razvedrilo, zabavo pri vsakih vajah, treningu,
- priskrbeti oz. organizirati situacijo, kjer tekmovalci lahko ocenijo lasten nivo sposobnosti,
- pomagati športniku, da izboljšuje sposobnosti in da se nauči novih spretnosti,
- poskrbeti, da so športniki čim več s prijatelji, torej organizacija družabnih aktivnosti med samim treningom in po njem,
- nenehno se truditi, da je trening vedno zanimiv.

Psihološki vidik v košarki je zelo pomemben ter je v obdobju pubertete in adolescence močno poudarjen. V košarki so prav psihične sposobnosti ključne za doseganje vrhunskih rezultatov. Izrazito kolektivni značaj košarkarske igre temelji na dveh skupnih lastnostih, na psihičnih in psiho-socialnih. To so v prvi vrsti lastnosti osebnosti, način vedenja, posebno v kritičnih situacijah. Druge pa so lastnosti na področju motivacije in nekaterih socioloških kazalcev – prilagoditev dela v skupini (ekipi, moštvu, timu), medsebojni odnosi in drugo. Sem sodita tudi pravilen odnos trenerja in njegov način vodenja treninga. Ta mora nenehno poudarjati socialno potrjevanje v košarkarski igri, ne pa razvoj večšine v igri ali le zmago nad nasprotnikom (Pavlovič, 2006).

Če se vrhunski športnik (košarkar) načeloma sam odloči za delovanje na vrhunski ravni, motiviranje ni potrebno. Motiviranje je večšina, ki pa ima velik pomen pri vadbi in treniranju mlajših starostnih kategorij. Danes je na področju vodenja v športu predvsem znana teorija vzdrževanja motivacije, ki predstavlja upoštevanje človeške narave, potreb in motivov. Košarkarji imajo dvoje vrste potreb, ki se med seboj ločujeta, sta neodvisni in na različne načine vplivata na obnašanje. Kadar niso zadovoljni, krivijo okolje in klubsko vodstvo, ko pa so uspešni pa to prepisujejo samemu sebi. (Bon, 2007).

Trener in igralci morajo biti kompatibilni in osebno povezani. Če se igralec hoče uspešno ukvarjati s košarko si mora postaviti neke cilje. Ti naj ne bodo prelahki, saj jim motivacija hitro upade in jim ne bo izziv in pa tudi naj cilj ne bo prezahteven, nerealen. Kajti če bo cilj postavljen previsoko, tega nikoli ne bomo uspeli uresničiti. Naj bo postavljeni cilj realen, s



predpostavko da jim bo to predstavljalo nek izziv. Potem, ko igralec doseže določen cilj, naj si postavi novega in tako naprej. Stopničko po stopničko. Za uspeh je potreben pogum. Včasih gre igralcu vse po načrtih, je uspešen, včasih pa ne igra dobro, izgublja. V obeh primerih mora ohraniti trezno glavo (ob uspehu ne sme postati evforičen in samovšečen, ob porazih pa ne sme biti prestrašen). Če bo igralec trenerju in soigralcem pokazal, da ga je strah, lahko kaj hitro izgubi mesto v ekipi in minute na igrišču bodo postajale vse manjše, tudi napredek, ki si ga močno želi bo slabši.

Kot je Alexander Graham Bell dejal: "Ne morem reči, kaj je ta moč; vem le, da obstaja in da je na voljo le takrat, ko človek natančno ve, kaj hoče, in je odločen, da ne bo odnehal, dokler ne bo uresničil svojega cilja" (Bon, 2007).

Če želimo biti uspešni, moramo biti pripravljeni, da se bomo počutili neprijetno da se bomo soočili s svojimi strahovi. Tako namreč razvijamo svoje sposobnosti. Po navadi nas zgrabi strah zato, ker smo stopili iz območja udobja. Zato moramo sami sebe motivirati, da to zmoremo, smo močnejši od tega. Včasih moramo doživeti neuspeh, da bi se potem lažje približali svojemu cilju, uspehu.

Košarkarji z visoko športno identiteto imajo ustrezno izraženo dinamično komponento osebnosti. Igralec, ki se močno identificira z vlogo športnika, ima bolj izraženo samomotivacijo, pozitivno in negativno tekmovalno motivacijo, težnjo po vplivanju in moči, je tudi bolj tekmovalen in bolj so orientirani k ciljem in zmagi. Takšen košarkar, ki se bolj vidi v vlogi športnika, je več pripravljen narediti za dober rezultat, bolj intenzivno je pripravljen trenirati, bolj se je pripravljen odrekati določenim stvarem. Takšni športniki so tudi bolj usmerjeni k zmagi in cilju, bolj so tekmovalni, saj lahko svojo športno identiteto in njene potrebe preprosto zadovoljujejo s tem, da se ukvarjajo s športom – košarko (Taylor, Taylor, 1997, v Tušak in Faganel 2004). Športniki z višjo športno identiteto dajejo videz pogumnih, energičnih, družabnih, komunikativnih in sproščenih ljudi, imajo sposobnost samouveljavljanja in vplivanja na druge. Ti so tudi bolj agresivni, kar lahko izkoristijo v sami igri, treningu. Takšni košarkarji sami sebe kritično opazujejo, kar jim posledično omogoča tudi stalno napredovanje. Košarkar bo v stresogeni situaciji uspešen le, če lahko svoje emocionalno vznurjenje zavestno kontrolira in ga vzdržuje na ustrezni ravni za aktiviranje organizma. Odkritost in samokritičnost igralcem, poleg drugih lastnosti, omogočata doseganje vedno višjih ciljev in posredno tudi krepitev športne identitete.

## ***1.7 Uživanje kot dejavnik notranje motivacije***

Izziv in kompetentnost sta pomembna dejavnika intrinzične motivacije. Uživanje v športu je pozitiven čustveni odgovor na športno udejstvovanje, vključuje pa občutke veselja, zabave, sreče in lepote. Csikszentmihaly (1975, v Tušak, 1999) razlaga, da intrinzična motivacija povzroči občutke zadovoljstva in uživanja, hkrati pa prav športnikovo uživanje kaže, da je v ozadju notranja motivacija. Konstruiral je listo osmih relativno neodvisnih izvorov zadovoljstva in uživanja v športu.

Navaja jih od najpomembnejšega do najmanj pomembnega (Tušak, 1999):

1. tekmovanje
2. razvoj osebnih sposobnosti in spretnosti

3. prijateljstvo
4. sama športna aktivnost
5. uživanje zaradi doživetij, izkušanja spretnosti
6. preizkušanje sebe v doseganju idealov in popolnosti
7. prestiž in nagrade ter slava
8. čustvena sprostitev

Na uživanje v športu naj bi vplivali tako storilnostni kot nestorilnostni faktorji, ki so lahko zunanji ali notranji. Storilnostno – intrinzični faktorji so tisti, ki se nanašajo na zaznavo kompetentnosti in nadzora in so samoojačitveni (npr. občutek obvladovanja oziroma izvajanja neke naloge). Storilnostno – ekstrinzični faktorji so povezani z občutki kompetentnosti in nadzora, vendar so ti občutki odvisni od primerjave z drugimi športniki, gre za pozitivno socialno rekognicijo.

Problem diplomskega dela je raziskati kolikšen pomen ima motivacija na uspehe v slovenski košarki.

## **1.8 Cilji**

### **1.8.1 Postavljanje ciljev**

To ime označuje precej učinkovito tehniko, ki nam lahko prinese precej uspeha na vseh področjih našega življenja, tudi v športu.

Proces postavljanja ciljev nam omogoča bolj sistematično odločanje o tem, kaj v svojem življenju želimo doseči. Če vemo, kaj hočemo, se na to tudi lažje osredotočimo ter lažje postanemo boljši na tem področju. Postavljanje ciljev nam omogoča dolgotrajno vizijo našega življenja ter krepí našo motivacijo. S tem ko določimo svoje cilje, jih lahko tudi izmerimo ter tako sami ugotovimo kakšen je napredek.

S postavljanjem ciljem lahko:

- dosegamo več
- izboljšamo svojo aktivnost
- izboljšamo kakovost treninga
- povišamo svojo motivacijo
- povišamo svoj ponos in zadovoljstvo s samim seboj
- povečamo zaupanje vase.

Raziskava, ki jo je izvedel Damon Burton (1983, v Emberšič, 2005), je pokazala, da so bili ljudje, ki so uporabljali tehniko postavljanja ciljev, v svojem življenju:

- manj podvrženi stresu in anksioznosti
- sposobni boljše koncentracije
- bolj samozavestni
- boljši v opravljanju aktivnosti povezanimi s cilji
- bolj zadovoljni s svojimi dosežki.

S tem, ko si zastavimo cilj in ugotovimo, v kolikšni meri smo cilj dosegli, ugotovimo, kakšen je napredek in kakšne so sploh naše sposobnosti. Pravzaprav dobimo samopotrditev, da smo sposobni, da smo lahko uspešni.

## **1.8.2 Kako se odločamo za cilje**

Prvi korak je, da moramo ugotoviti, koliko nam šport pomeni, za lažje odločanje cilja. Ugotoviti moramo, ali je šport za nas najpomembnejša stvar v življenju ali pa so morda v življenju še kakšne druge stvari, ki nas bolj veselijo kot šport in se nam zdijo pomembnejše. Če nam šport pomeni le zabavo, bodo naši cilji v športu drugačni, kot cilji nekoga, ki želi postati vrhunski športnik. Ta je pripravljen svoje življenje podrediti športu. Ko ugotovimo kaj nam šport pomeni, je pomembno, da se odločimo katere veščine bomo potrebovali in je dobro če jih izpopolnimo.

## **1.8.3 Učinkovito postavljanje ciljev**

Da bo strategija postavljanja ciljev, čim bolj učinkovita, je pomembno, da svoje cilje oblikujemo poizitivno. Negativne misli negativno vplivajo na naš uspeh, pozitivne pa pozitivno.

Pri postavljanju ciljev moramo biti natančni. Določiti moramo specifičen cilj in čas, v katerem naj bi ta cilj dosegli, kajti le tako bomo lahko vedeli, ali smo dosegli željeno ali ne. Če je cilj premalo določen, ne vemo, kaj točno vsebuje, in tako tudi ne moremo ugotoviti, ali smo ga res dosegli.

Določimo, katerim ciljem bomo posvetili več časa, kateri imajo prednost. Zgodi se, da imamo preveč ciljev in premalo časa, da bi dosegli vse naenkrat. Zato si določimo vrstni red doseganja ciljev.

Pomembno je, da določimo tudi kratkoročne cilje in ne le dolgoročnih. Dolgoročni cilji nas motivirajo, zadovoljitev kratkoročnih ciljev pa nas po korakih pripelje do zastavljenih dolgoročnih ciljev.

Vedno si zastavimo cilj, nad katerim imamo čim več kontrole. Naj bodo to naše sposobnosti ali spretnosti, ki jih moramo izuriti, ne pa zunanji dogodki, na katere ne moremo bistveno vplivati (sodnik, tekmeci,..). Nikoli si ne postavljamo prenizkih ciljev, ker nam ti ne pomenijo zadosti velikega izziva, naša motivacija lahko tako upade. Prav tako naši cilji ne smejo biti previsoki ali nerealistični, ker jih ne bomo mogli doseči, temu bo sledilo razočaranje, upad samozavseti in motivacije. Cilj, ki si ga zastavimo, naj nam predstavlja izziv.

Kadar zastavljenega cilja ne dosežemo, naj se neuspeh ne sprevrže v katastrofo, pač pa ga vzemimo kot lekcijo, ki nam pove, kaj vse moramo še storiti, da bomo boljši. Če cilja nismo dosegli, lahko pomeni:

- da se nismo dovolj potrudili
- da naša tehnika ni bila učinkovita
- da smo si postavli nerealističen cilj
- itd.

## 1.8.4 Sistem vrednot

Vrednote so posplošena in relativno trajna pojmovanja o ciljih in pojavih, ki jih visoko cenimo in se nanašajo na širše kategorije podrejenih objektov, odnosov, hkrati pa usmerjajo naše interese in vedenje (Musek, 1993).

Z vrednotami označujemo ideje ali situacije, ki predstavljajo nekaj pozitivnega, zaželenega, nekaj, za kar se je treba zavzemati. Nanašajo se na stvari in kategorije, ki jih visoko vrednotimo, za katere si v življenju močno prizadevamo in k čemur težimo. Vrednote pomembno vplivajo na posameznikovo vedenje. Ker jih doživljamo z občutkom odgovornosti in dolžnosti, imajo za nas osebni pomen. Vrednote so splošnejše od stališč in so lahko izvor mnogih stališč, hkrati pa so tesno povezane z motivi (Gajšek Požgaj, 2005).

Pri športu se srečujemo z dolgotrajno vadbo (npr. vzdržljivostni tek), ki je velikokrat dolgočasna, krogi se ponavljajo, bolijo te mišice, zmanjkuje ti zraka,... Težko je biti motiviran na treningu in zato velikokrat tudi ne daš vsega od sebe. Takšne ure zahtevajo človeka, ki je osredotočen na svoje delo, z jasnimi cilji in motivi. Le tako bo tam našel vrednote zadovoljstva, veselja in tudi zabave.

## 1.9 Raziskave

Raziskave potrjujejo, da se pozitivna storilnostna motivacija bistveno bolj učinkovita pri motiviranju športnika, da ne upade niti takrat, ko je športnik že dosegel cilj – postavi si višje cilje.

Tušak (2003) je v svoji knjigi napisal, da so iz doktorske naloge leta 1997 ugotovili kar nekaj značilnosti slovenskega športa moških. Preverjali so splošno in negativno storilnostno motivacijo ter specifično tekmovalno motivacijo. Primerjava razlik v splošni storilnostni motivaciji kaže, da se vrhunski športniki od mladih statistično pomembno razlikujejo v drugem faktorju – težnji po uspehu ne glede na vloženo delo. Mladi športniki imajo ta faktor bistveno višje izražen, saj si zaradi privlačnosti zmag, odmevnih rezultatov ter indetifikacije z uspešnimi športniki, izredno močno želijo uspeh za vsako ceno (ne glede ali je uspeh dobro delo, ali pa slučaj). V težnji po uspehu s trdim delom, pa razlike med vrhunskimi in mladimi športniki niso pomembne. Praktične izkušnje so pokazale, da razlike v težnji po uspehu med mladimi in vrhunskimi športniki niti ni. Praviloma je faktor višji pri mladih (ne glede na vloženo delo), pogosto pa visok faktor opazimo tudi pri vrhunskih športnikih, ki že nekaj časa "lovijo" svoje nekdanje visoke rezultate. Ravno to izraža precej negativno usmerjeno storilnostno motivacijo, ki vključuje bolj razmišljanja in sanjarjenja o doseganju uspehov in manj konkretnih aktivnosti, ki bi to resnično omogočile.

Vrhunski športniki se naučijo, da je resnični uspeh lahko posledica samo dolgotrajnega in trdega dela, mladi športniki pa teh izkušenj še nimajo. Primerjava tekmovalne storilnostne motivacije pa kaže pomembno razliko, samo v negativni tekmovalni motivaciji. Tudi tu je negativna motivacija višja pri skupini mlajših športnikov. Verjetno, ker mladi športniki zaradi pomanjkanj tekmovalnih izkušenj doživljajo več strahov in anksioznosti kot starejši, vrhunski. Primerjava storilnostne motivacije med slovenskimi športniki v individualnih in ekipnih panogah, je pokazala, da statistično pomembnih razlik ni (Tušak, 2003).

V raziskavi, ki jo je naredil Fortier s sodelavci (1995, v Tušak, 1999), ko je primerjal motivacijo rekreativcev in športnikov tekmovalcev, je ugotovil, da tekmovalci izražajo manj kot rekreativci notranje motivacije za doseganje in manj notranje motivacije za doživljanje

motivacije. Vendar izražajo več kot rekreativni športniki poistovetene regulacije in več amotivacije.

V drugi raziskavi, ki so jo izvedli Tušak, Tušak in Repe (1997, v Tušak, 1999), so raziskovali motivacijo vrhunskih in rekreativnih športnikov. Ugotovili so, da vrhunske športnike motivira predvsem storilnostna motivacija, medtem ko rekreativci iščejo možnost ohranjanja zdravja, forme in možnost zabave.

Erčulj in Vičič (2004) sta proučevala razlike v nekaterih psiholoških sposobnostih in motivacijskih razsežnostih različnih tipov mladih košarkarjev. Ugotovila sta obstoj statistično značilnih razlik v treh od osmih osnovnih motivov, in sicer v motivu po moči, pozitivni tekmovalni motivaciji in pozornosti oziroma kvaliteti. Ugotovila sta tudi razlike v psihološkem potencialu in motivaciji, dveh od treh izpeljanih spremenljivk, ki predstavljajo ekspertno oceno potenciala uspešnosti. Ugotovila sta tudi, da imajo igralci, ki igrajo na igralnem mestu centra, manj razvit psihološki potencial pretežno na področju motivacije. Avtorja predpostavljata, da naj bi do tega prihajalo zato, ker naj bi centri imeli krajši igralni staž, saj so pogosto v šport vključeni kasneje in so zaradi manjše številčnosti in pomanjkanja visokih igralcev tudi slabše selekcionirani.

Fetih (2012) je v svojem magistrskem delu raziskoval motivacijski sistem mladih košarkarjev v kategoriji kadetov in mladincev. Ugotovljal je njihovo tekmovalno uspešnost in razlike med njimi. Vzorec je zajemal 109 košarkarjev. Ugotovil je, da pri večini preverjanih spremenljivk motivacijskega prostora ni statistično pomembnih razlik med igralnima kategorijama kadetov in mladincev. Delno je potrdil le dve alternativni hipotezi o razlikah med starostnima kategorijama, in sicer s področja zadovoljstva ter v ciljni orientaciji usmeritve k zmagi. S področja samomotivacije med tekmovalnimi kategorijami kadetov in mladincev in razlik med osnovnimi tipi košarkarjev (branilci, krili in centri) je ugotovil, da ni statističnih razlik med skupinami. Na področju zadovoljstva je ugotovil, da so določene statistične razlike, med mladinci in kadeti (le pri treh motivih od sedmih), medtem ko med osnovnimi tipi košarkarjev teh razlik ni. Zelo pomembno ugotovitev je dobil, da kadeti dosegajo višje vrednosti prav v vseh motivih zadovoljstva, kar pomeni, da so bolj zadovoljni. Ugotovil je tudi, da ni statistično pomembnih razlik v samoučinkovitosti, atributni uspešnosti, tekmovalnosti, pričakovanjih in v motivu za udeležbo v športu. Ugotovil je tudi, da je povezanost rezultatov igralne uspešnosti košarkarjev v kategoriji kadetov statistično pomembna le na področju samomotivacije.

Weigand, Carr, Petherick in Taylor (2001), so raziskovali interakcijo med dipozicijsko (usmeritveni cilji) in situacijsko (motivacijski dejavniki) storilnostno motivacijo. Vzorec je zajemal vse, ki se ukvarjajo s športom in udeležence športne vzgoje. Odločili so raziskati vpliv staršev, trenerjev, učiteljev, športnih vzornikov in športnih znanstvenikov na motivacijo v športu in športni vzgoji. Raziskave so pokazale, da so delovno usmerjeni cilji povezani z prilagodljivimi vidiki motivacije v športu in športni vzgoji. Medtem, ko starši, trenerji, učitelji, vrstniki in vzorniki pospešujejo razvoj ciljev preko pričakovanj, vrednot, prepričanj in vedenja.

Jiteshwor, Sunderlal, Singh S., Zandi in Singh N. (2013), so preverjali razlike v storilnostni motivaciji med moškimi košarkarji in ženskimi košarkaricami. Vsi so bili igralci šolske košarkarske ekipe Pune City. Vsem so dali vprašalnik z 20 vprašanji. Vzorec je zajemal 40 moških in 40 žensk med 14. in 17. letom starosti. Odkrili so, da ni razlik v storilnostni motivaciji žensk in moških v košarki, saj se je iskazala kot enaka za oba spola.

Gacar (2013) je delal raziskavo na storilnostni motivaciji rokometišev. Vzorec je zajemal 112 ženskih in moških igralcev rokometu, ki so igrali meduniverzitetne tekme v letu 2011-2012. Uporabil je Willsovo skalo in ugotovil, da ni statistično značilnih razlik med igralci v motivaciji.

Kocijančič (2007) je v svoji raziskavi poskušal ugotoviti motive za ukvarjanje s športno vzgojo na OŠ. Vzorec je zajemal 80 učencev, katerim je razdelil vprašalnik. Ugotovil je 9 pomembnih faktorjev. Z največjim deležem izstopa faktor, ki se nanaša na uspeh, slavo, pomembnost, ipd. in je posledica zunanje motivacije. Medtem, ko se ostali faktorji porazdeljujejo bolj enakomerno in predstavljajo predvsem motive, ki izvirajo iz notranje motivacije, kar pomeni, da se s športno dejavnostjo ukvarjajo zaradi nje same. Ugotovil je tudi razlike med starostnima skupinama v dveh faktorjih. Mlajša skupina daje večji pomen zdravju in sprostitvi, starejši pa menijo, da prek športa lažje najdejo stik z nasprotnim spolom.

V članku "Getting ahead of the game" (Munsey, 2007), ki smo ga prebrali, se je zaradi negativnega začetka svoje košarkarske ekipe trener Retton odločil, da bo poskusil z novim načinom motiviranja svojih igralcev, v upanju na boljše rezultate. Razlog za slabe rezultate naj bi bila poškodba dveh ključnih igralcev. Igralci, ki so igrali, pa so delali začetniške napake, prišlo je do padca samozavesti in posledično niso več uživali na igrišču. Zato se je odločil, da bo v ekipo pripeljal dva športna psihologa. Le-ta sta govorila s trenerjevimi pomočniki, opazovala treninge, imela več-urne pogovore s samim trenerjem in imela pogovore z igralci. Ekipa je imela rezultat 11-14 in končala v četrtfinalu državnega prvenstva. Rezultat je presegel pričakovanja vseh, glede na negativen začetek kakršnega so imeli. Sam trener je na koncu priznal, da gredo vse zasluge psihologoma, saj brez njiju niti približno ne bi bili tu, kjer so končali uspešno sezono.

Conroy-jev članek (2006) govori, da psihologi že od leta 1980 pomagajo ameriškim olimpijcem za doseganje boljših rezultatov. Ker je v ZDA na milijone mladih, ki sodelujejo pri organiziranih športih, so začeli z raziskavo, da ugotovijo kako so organizirane športne izkušnje lahko uporabljene za spodbujanje optimalne motivacije. Dejali so, da krepitev motivacije lahko privede do trajnega in kakovostnega delovanja v športu, ki je pomembna za razvoj znanja na olimpijski ravni in lahko prispeva tudi k zdravemu razvoju mladih. Prišli so do ugotovitev, da psihologi pozitivno vplivajo na razvoj mladega športnika. Še posebej dandanes, ko v ZDA vlada zdravstvena kriza in čedalje več otrok ima socialne probleme. Ugotovili so, da psihologi pozitivno vplivajo na družbo, ker jim dajejo znanje, s katerim razumejo pomen vključevanja v organiziran šport. To znanje, ki ga dobijo, kasneje lahko pomaga razložiti zakaj nekateri športniki vztrajajo v športu in dosežajo vrhunske rezultate, drugi pa prenehajo.

### **1.10 Cilji in hipoteze**

Želimo raziskati, kolikšen pomen ima motivacija na uspehe v košarki in kaj pravzaprav motivira igralca, da vztraja in je pogoj za njegov uspeh. Zanimajo nas ne le pozitivni, temveč tudi negativni dejavniki, ter kateri od teh imajo večji vpliv na dosežen rezultat. Zanima nas tudi primerjava motivacije mlajših košarkarjev v klubu s člansko ekipo in med prvoligaško ter drugoligaško ekipo.

H01: Ni razlik v motivaciji mlajših in starejših košarkarjev.

H02: Ni razlik v motivaciji glede na ligo, v kateri košarkarji igrajo.

## **2 METODE DELA**

### ***2.1 Preizkušanci***

Kot metodo za raziskovanje smo si izbrali vprašalnik, s katerim smo anketirali košarkarje dveh klubov (KK Krka in KK Kolpa Črnomelj). V vsakem klubu smo razdelili trem selekcijam (članom, mladincem in kadetom). Anketirali smo 44 košarkarjev, ki smo jih uporabili za potrditev hipotez in ciljev, ter za primerjavo med seboj.

### ***2.2 Pripomočki***

Lastnoročni vprašalnik vsebuje različna vprašanja o motivaciji, pri katerih je dan razpon možnosti za odgovarjanje oz. vprašanci obkrožijo, koliko se s trditvijo strinjajo. Na možnost imajo odgovore od 1 do 5, kjer se s trditvijo 1 sploh ne strinjajo, s 5 pa popolnoma. Sprašuje o odnosu s soigralci, vzdušju, reakciji na slab rezultat, ter kako različni dejavniki vplivajo na motivacijo. Tudi vsak od anketirancev mora napisati v kateri selekciji igra, za lažjo primerjavo. Zaključni se z vprašanji o samopodobi, kako sebe igralec doživlja, ter kako odreagira po hudem porazu. Vprašalnik je priložen v prilogi.

### ***2.3 Postopek***

Vprašalnik smo razdelili med igralce in sicer po končani sezoni. Reševali so jih med treningom.

Dobljene rezultate smo analizirali in obdelali doma. Podatki so bili obdelani z računalniškim programom SPSS statistics 17.0., s katerim lahko grafično prikažem pridobljene rezultate in z Microsoft Excel 2010. Za medebojno primerjanje med selekcijami in ligami smo uporabili T-test za primerjavo le-teh podatkov. Tako so podatki prikazani s pomočjo tabel, grafi pa v obliki tortnega grafikona.



### 3 REZULTATI IN RAZPRAVA

#### Razumevanje s soigralci in vpliv vzdušja v klubu

Tabela 1

*Razumevanje s soigralci in vpliv vzdušja med mlajšimi selekcijami in člani*

	mlajše selekcije		člani			
	M	SD	M	SD	t	sig(t)
razumevanje s soigralci	4.41	0.50	4.27	0.46	0.90	0.38
vpliv vzdušja	4.27	0.83	4.00	1.11	0.92	0.37

Razlika v razumevanju s soigralci in z vplivom vzdušja v klubu med mlajšimi selekcijami in člani je majhna, skoraj zanemarljiva. Oba rezultata sta visoka.

Tabela 2

*Razumevanje s soigralci in vpliv vzdušja med prvoligaši in drugoligaši*

	1. liga		2. liga			
	M	SD	M	SD	t	sig(t)
razumevanje s soigralci	4.23	0.43	4.45	0.51	1.56	0.14
vpliv vzdušja	4.27	0.77	4.00	1.16	0.83	0.42

Opazimo, da med prvoligaši in drugoligaši ni statistično značilnih razlik v razumevanju s soigralci in vplivom vzdušja v ekipi.

#### Vpliv soigralcev, staršev, prijateljev in trenerja k motivaciji

Tabela 3

*Vpliv soigralcev, staršev, prijateljev in trenerja k motivaciji med mlajšimi selekcijami ter člani*

	mlajše selekcije		člani			
	M	SD	M	SD	t	sig(t)
soigralci	4.05	0.84	3.50	0.86	1.92	0.07
starši	2.68	1.21	2.86	1.08	0.52	0.61
prijatelji	3.14	1.25	3.36	0.85	0.68	0.51
trener	4.14	0.71	3.77	1.07	1.36	0.19

Ne opazimo statistično značilnih razlik med mlajšimi selekcijami in člani v vplivu ostalih na njihovo motivacijo. Presenetljivo najmanjši vpliv na motivacijo pri obeh imajo starši.

Zanimivo pa je, da na člane soigralci bistveno manj vplivajo kot je to primer pri mlajših selekcijah, vendar še vedno sprejemljivo. Medtem ko starši, prijatelji in trener imajo podoben vpliv glede na selekcijo.

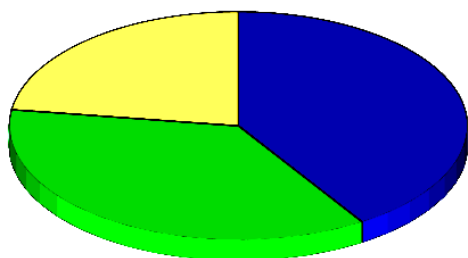
Tabela 4

*Vpliv soigralcev, staršev, prijateljev in trenerja k motivaciji med prvoligaši in drugoligaši*

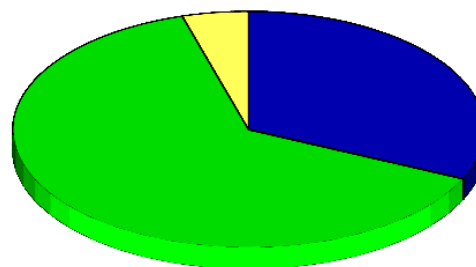
	1.liga		2. liga			
	M	SD	M	SD	t	sig(t)
soigralci	3.59	0.91	3.95	0.84	1.45	0.16
starši	2.68	1.13	2.86	1.17	0.54	0.60
prijatelji	3.00	1.16	3.50	0.91	1.44	0.16
trener	3.91	1.02	4.00	0.82	0.28	0.78

Razlike o vplivu soigralcev, staršev, prijateljev in trenerja na igralca med prvoligaši in drugoligaši so majhne, skoraj zanemarljive. Tudi tu opazimo, da imajo starši pri obeh najmanjši vpliv na športnika, trener pa največjega, za katerega smo to pričakovali.

#### Motivacija po doseženem slabem rezultatu



*Slika 1. Prikaz vpliva slabega rezultata na igralca pri mlajših selekcijah*



*Slika 2. Prikaz vpliva slabega rezultata na igralca pri članih*

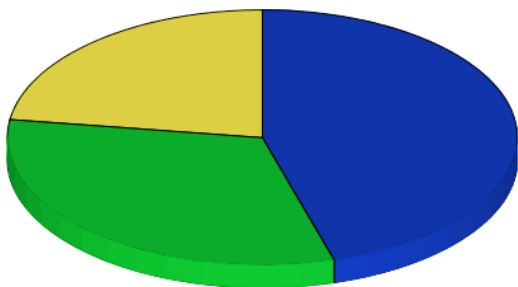
Pri motivaciji po doseženem slabem rezultatu opazimo kar nekaj razlik. Glavni razliki sta, da slab rezultat v kar 63,6% dodatno motivira člane za nadaljnje delo in samo 36,4% dodatno motivira mlajše selekcije. Opazili smo tudi, da samo pri 1 članu (4,5%) slab rezultat nima vpliva, pri mlajših selekcijah jih je kar 5 (22,7%). Medtem ko skoraj ni razlike, da so igralci žalostni 1 dan, potem je pa dobro.

Legenda:

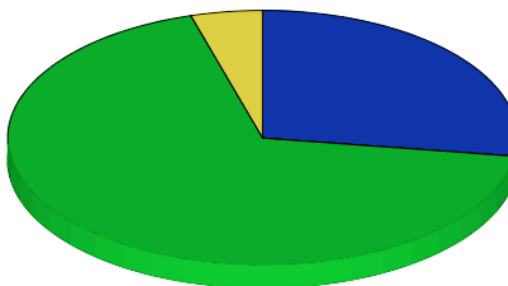
m. barva – me to še dodatno motivira k nadaljnjem delu

z. barva – sem žalosten 1 dan, potem je dobro

r. barva – nima vpliva name



Slika 3. Prikaz vpliva slabega rezultata na igralca pri prvoligaših



Slika 4. Prikaz vpliva slabega rezultata na igralca pri drugoligaših

Tudi med prvoligaši in drugoligaši opazimo kar nekaj razlik v motivaciji po doseženem slabem rezultatu. Pri prvoligaših je 9 športnikov (40.9%), ki so žalostni 1 dan, potem so dobro. Nasproti, drugoligašev je 7, kar znaša 31.8%. Tu ne opazimo pretiranih razlik. Največjo razliko opazimo, da kar 68.2% drugoligašev meni, da jih slab rezultat dodatno motivira in samo 31.8% prvoligašev. Medtem, ko na 22.7% prvoligašev in 4.5% drugoligašev slab rezultat nima vpliva.

#### Motivacijski dejavniki za treninge

Tabela 5

*Motivacijski dejavniki za treninge pri mlajših selekcijah in članih*

	mlajše selekcije		člani			
	M	SD	M	SD	t	sig(t)
dobri rezultati	4.45	0.51	4.27	0.55	1.16	0.26
želja po doseganju dobrih rezultatov	4.59	0.59	4.73	0.46	0.83	0.42
dobri rezultati soigralcev	3.91	0.81	3.50	0.86	1.44	0.17
spodbujanje s strani trenerja	3.95	0.65	3.95	0.79	0	1

Razlika v motivacijskih dejavnikih za treninge je majhna, skoraj zanemarljiva. Zanimivo je, da spodbujanje s strani trenerja enako vpliva na člane, kot na mlajše selekcije.

Tabela 6

*Motivacijski dejavniki za treninge pri prvoligaših in drugoligaših*

	1. liga		2. liga			
	M	SD	M	SD	t	sig(t)
dobri rezultati	4.36	0.58	4.36	0.49	0	1
želja po doseganju dobrih rezultatov	4.59	0.50	4.73	0.55	0.90	0.38
dobri rezultati soigralcev	3.82	0.80	3.59	0.91	0.89	0.38
spodbujanje s strani trenerja	4.00	0.76	3.91	0.68	0.40	0.70

Razlika v motivacijskih dejavnikih za treninge je majhna, skoraj zanemarljiva. Zanimivo je, da dobri rezultati enako vplivajo na prvoligaše ter drugoligaše.

#### Motivacijski dejavniki za tekme

Tabela 7

*Motivacijski dejavniki za tekme mlajših selekcij in članov*

	mlajše selekcije		člani			
	M	SD	M	SD	t	sig(t)
dobri rezultati	4.5	0.560	4.5	0.51	0	1
želja po doseganju dobrih rezultatov	4.77	0.43	4.68	0.57	0.70	0.49
dobri rezultati soigralcev	4.14	0.56	3.73	0.70	1.75	0.10
spodbujanje s strani trenerja	4.36	0.58	4.18	0.80	0.78	0.45

Ne opazimo statistično značilnih razlik med motivacijo mlajših selekcij in članov za tekme. Oboji imajo visoko povprečje. Največjo razliko, ki smo jo opazili je, da dobri rezultati soigralcev bistveno manj vplivajo na motivacijo članov, kot je to primer pri mlajših selekcijah, vendar še vedno sprejemljivo. Zanimivo je, da dobri rezultati enako vplivajo na mlajše kot na člane.

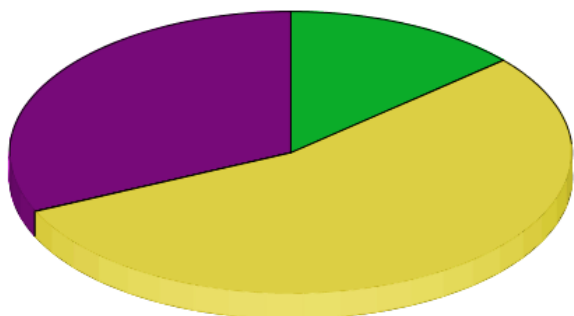
Tabela 8

Motivacijski dejavniki za tekme prvoligašev ter drugoligašev

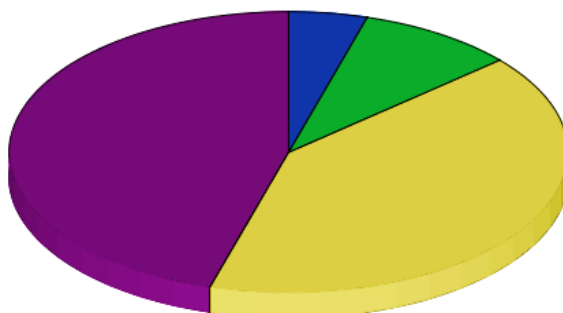
	1. liga		2. liga		t	sig(t)
	M	SD	M	SD		
dobri rezultati	4.45	0.51	4.55	0.60	0.57	0.58
želja po doseganju dobrih rezultatov	4.82	0.40	4.64	0.58	1.07	0.30
dobri rezultati soigralcev	3.95	0.72	3.91	0.61	0.21	0.83
spodbujanje s strani trenerja	4.18	0.73	4.36	0.66	1	0.33

Razlike v motivacijskih dejavnikih za tekmo med prvoligaši in drugoligaši so majhne, skoraj zanemarljive. Tudi tu opazimo, da je želja po doseganju dobrih rezultatov največji motiv, dobri rezultati soigralcev pa najmanjši.

### Športnikova samopodoba



Slika 5. Kako športnik doživlja sebe – mlajše selekcije

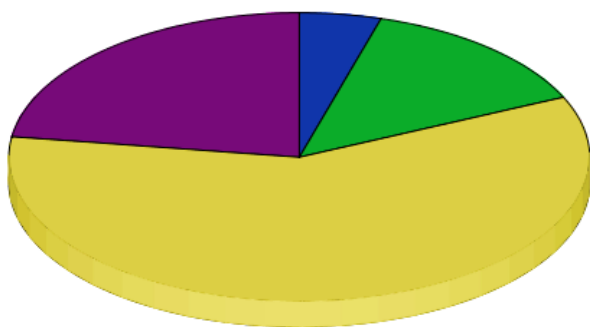


Slika 6. Kako športnik doživlja sebe - člani

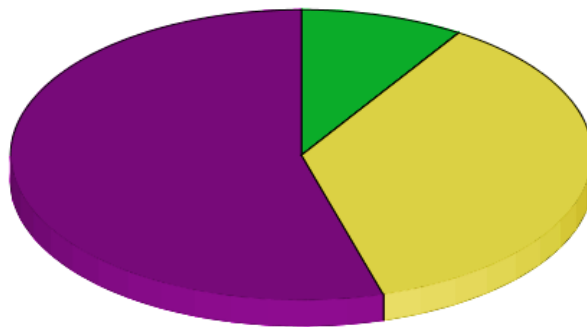
Delno motiviran je samo 1 športnik in sicer pri članih, kar nanaša 4,5%. Srednje motiviranih pri mlajših selekcijah je 13,6%, pri članih 9,1%. Motiviranih pri mlajših selekcijah je 12 (54,5%), pri članih 9 (40,9%), kar nanese, da je 31,8% zelo motiviranih športnikov v mlajših selekcijah in 45,5% pri članih.

#### Legenda:

- z. barva – srednje motiviranega
- r. barva - motiviranega
- vijolična – zelo motiviranega
- m. barva – delno motiviranega



Slika 7. Kako športnik doživlja sebe - prvoligaši



Slika 8. Kako športnik doživlja sebe - drugoligaši

Delno motiviran je samo 1 (4.5%) prvoligaš, medtem ko takega drugoligaša ni. Srednje motiviranih prvoligašev je 13.6% in 9.1% drugoligašev. Največjo razliko opazimo pri športnikih, ki smatrajo sebe za motivirane in zelo motivirane. Motiviranih prvoligašev je 59.1%, medtem ko 36.4% drugoligašev vidi sebe kot motivirane. Le 5 (22.7%) prvoligašev meni, da so zelo motivirani, nasproti 12 športnikom iz druge lige, kar nanaša 54.5%.

### Odnos s trenerjem

Tabela 9

*Odnos s trenerjem med mlajšimi selekcijami in člani*

	mlajše selekcije		člani			
	M	SD	M	SD	t	sig(t)
odnos s trenerjem	4.05	0.84	3.82	0.96	1	0.33
trener me pohvali	4.23	0.61	3.68	1.09	2.16	0.04

V odnosu s trenerjem opazimo majhno razliko, ki je še sprejemljiva, vendar v pohvali trenerja pa opazimo bistveno razliko. Člani menijo, da jih trener dostikrat manj pohvali kadar si to zaslužijo, kot je to primer pri mlajših selekcijah. Zato hipotezo pri pohvali trenerja zavrnemo, kajti opazili smo, da se tu mlajše selekcije in člani razlikujejo.

Tabela 10

*Odnos s trenerjem med prvoligaši in drugoligaši*

	1. liga		2. liga			
	M	SD	M	SD	t	sig(t)
odnos s trenerjem	3.55	0.96	4.32	0.65	2.63	0.02
trener me pohvali	3.73	1.08	4.18	0.66	1.64	0.12

Če je bila razlika med mlajšimi selekcijami in člani v odnosu s trenerjem minimalna, je med prvoligaši in drugoligaši obratno. Opazili smo, da so velike razlike v odnosu s trenerjem med

prvo in drugo ligo. Drugoligaši imajo bistveno boljši odnos s trenerjem, kot je to primer v prvi ligi. Zato lahko trdimo, da so razlike v odnosu s trenerjem med prvo in drugo ligo. Pri pohvali trenerja kadar si športnik to zasluži, pa ne opazimo pretiranih razlik, so sprejemljive.

#### Nadaljnji motiv po več zaporednih dosežkih

Tabela 11

*Nadaljnji motiv po več zaporednih dosežkih pri mlajših selekcijah in člani*

	mlajše selekcije		člani		t	sig(t)
	M	SD	M	SD		
a - vedno si postavljam nove in višje cilje	4.00	0.816	4.09	0.92	0.32	0.75
b - dobim občutek, da sem za to obdobje dosegel svoje	1.55	0.51	1.41	0.59	1	0.33
c - hočem biti najboljši	3.91	0.92	4.23	0.87	1.10	0.28
d - uspehi mi niso motiv	1.32	0.72	1.32	0.72	0	1
e - upam na prestop v boljši klub	3.09	1.16	3.86	1.39	2.18	0.04
f - hočem biti naboljši	3.82	1.14	4.27	1.12	1.23	0.23

Med motivi a in b ni pretiranih razlik v motivaciji. Pri motivu d smo opazili, da sta popolnoma enaka pri mlajših selekcijah in članih. Majhne, vendar sprejemljive razlike so pri motivih c in f, vendar smo opazili razliko pri motivu e. In sicer imajo člani večji motiv, da prestopijo v boljši klub, kot pa mlajše selekcije. Zato lahko trdimo, da se selekcije pri motivu e (prestop v boljši klub) razlikujejo, pri ostalih motivih pa ne.

Tabela 12

*Nadaljnji motiv po več zaporednih dosežkih pri prvoligaših in drugoligaših*

	1. liga		2. liga		t	sig(t)
	M	SD	M	SD		
a - vedno si postavljam nove in višje cilje	4.05	0.84	4.05	0.90	0	1
b - dobim občutek, da sem za to obdobje dosegel svoje	1.59	0.59	1.36	0.49	1.56	0.14
c - hočem biti najboljši	3.91	0.81	4.23	0.97	1.07	0.30
d - uspehi mi niso motiv	1.18	0.40	1.45	0.91	1.19	0.25
e - upam na prestop v boljši klub	3.82	1.01	3.14	1.52	1.98	0.06
f - hočem biti najboljši	3.95	0.90	4.14	1.36	0.53	0.61

Med motivoma a in f ni pretiranih razlik v nadaljnji motivaciji. Kajpak motiv a je popolnoma enak pri obeh. Medem, ko je pri ostalih motivih razlika nekoliko večja, vendar še vedno sprejemljiva. Največjo razliko smo opazili pri motivu e, in sicer, da si prvoligaši več želijo prestopa v boljši klub, kot drugoligaši.

## Motivacija za trening po hudem porazu

Tabela 13

*Motivacija za trening po hudem porazu mlajših selekcij in članov*

	mlajše selekcije		člani			
	M	SD	M	SD	t	sig(t)
a - želim zmagati oz. biti boljši kot nasprotnik, ki me je premagal	3.86	0.99	4.18	0.85	1.07	0.30
b - dobim občutek, da nikoli ne bom uspel in da se trudim zaman	1.73	0.77	1.45	0.67	1.19	0.25
c - vem da sem boljši	3.41	1.10	4.05	1.17	1.84	0.08
d - vseeno mi je	1.45	0.60	1.45	0.86	0	1

Pri motivu a in b ni velikih razlik pri motivaciji med obema selekcijama za trening. Pri motivu c smo opazili nekoliko večjo razliko, vendar še vedno sprejemljivo. Opazimo, da so člani nekoliko bolj samozavestni in bolj zavzeto trenirajo po hudem porazu, saj menijo, da so boljši kot njihov nasprotnik od katerega so izgubili. Pri motivu d pa sta rezultata enaka in ni razlike.

Tabela 14

*Motivacija za trening po hudem porazu prvoligašev in drugoligašev*

	1. liga		2. liga			
	M	SD	M	SD	t	sig(t)
a - želim zmagati oz. biti boljši kot nasprotnik, ki me je premagal	3.82	0.91	4.23	0.92	1.62	0.12
b - dobim občutek, da nikoli ne bom uspel in da se trudim zaman	1.68	0.72	1.50	0.74	0.85	0.41
c - vem da sem boljši	3.36	0.95	4.09	1.27	3.04	0.01
d - vseeno mi je	1.41	0.67	1.50	0.80	0.37	0.72

Pri motivih b in d ni pretiranih razlik v motivaciji za treninge. Opazimo, da je pri motivu a nekoliko večja razlika, vendar sprejemljiva. Največjo razliko opazimo pri motivu c. Drugoligaši z večjo zagotovostjo kot prvoligaši menijo, da so kljub porazu boljši kot njihov nasprotnik in da zaradi tega trenirajo še bolj motivirano. V tem primeru hipotezo zavrnilo in sprejmemo, da so pri motivu c razlike med prvo in drugo ligo.

Odgovori po vprašanju: Ali se ti po dobrem dosežku dvigne motivacija za trening? Zakaj?

Da, saj potem začneš strmeti k višjem cilju.

Vedno.

Da, ker vidiš da si na pravi poti.

Da, ker se poveča želja in volja.

Da, saj potem začneš verjeti v cilj, ki si si ga zadal.

Da, ker hočem to vsaj ponoviti.



Da, ker vidim možnost za še večji napredek.  
 Vedno imam motivacijo.  
 Da, ker se vidi, da se trdo delo izplača.  
 Da, ker me to žene naprej k trdemu delu.  
 Da, ker hočem biti še boljši.  
 Da. S tem motiviram soigralce in dobim še večji zagon.  
 Da, če opazim napake in ne, če jih ni, saj mislim, da je vse v redu.  
 Da, ker je dober občutek že zato, da sem dobro delal.  
 Da, ker vem, da sem dosegel dober rezultat in bi bil rad še boljši, rad bi popravil napake, ki so bile morda prisotne.  
 Da, želja po še večjem dosežku.  
 Seveda, da se mi kot vsakemu ostalemo športniku(košarkarju). To je rezultat dobrega dela in me motivira za nadaljnje delo.  
 Seveda se mi motivacija dvigne, saj želim dokazat, da to ni blo slučajno.  
 Da. Ker dobiš s dobrim dosežkom potrditev dobrega in vztrajnega treniranja in veš da z nadaljnjim trdim delom se bodo dobri dosežki ponovili.  
 Da, motivacija se mi dvigne, saj želim biti še boljši, se še boljše pripraviti za naslednjo tekmo.  
 Malo.  
 Da, ker je to potrditev, da dobro delam na treningu.  
 Da, ker se potem počutim bolj sproščen in sem nasploh boljše volje.  
 Se, ker želiš nadaljevati isto kot tekmo predtem.  
 Da, ker je to dokaz da sem dobro delal in nadaljnji motiv za še boljše rezultate in uspeh.  
 Ne. (19 košarkarjev)

Ugotovili smo, da večina igralcev, ki je odgovorila z da (56.8%) meni, da je dober rezultat spodbudnica za nadaljnje delo in da je to dokaz, da že sedaj trdo delajo in se obrestuje. Zato bi po tej poti radi nadaljevali tudi v nadaljnje.

Menimo, da dober rezultat vpliva pozitivno zato, ker si igralci vedno zastavijo nove, višje cilje in z dobrim rezultatom dobijo povratno informacijo, da so na pravi poti, da dobro delajo in želijo svoje znanje le še nadgraditi in postati še boljši. Hočejo postati boljši igralci, prestopiti v boljši klub. Vedo, da je dober rezultat le začasen (trenuten), da na posledici enega dobrega rezultata ne morejo zgraditi celotne kariere. Iz dneva v dan morajo dobro trenirati, da bi posledično prišli rezultati, saj niso v celoti odvisni od sreče, ampak od trdega dela. In če hočejo imeti uspešno sezono morajo ponoviti več dobrih rezultatov zapored, da za kariero ne govorimo. Mislimo, da se anketiranci zavedajo, da še niso dosegli vsega v košarki, kar je še dodaten motiv za treninge in željo po dobrih rezultatih. Verjamemo, da le s takšnim mišljenjem in trdim delom lahko postanejo še boljši, vrhunski.

H01 pravi, da ni razlik v motivaciji mlajših in starejših košarkarjev. V večini primerov, glede na rezultate, ki smo jih dobili to drži. Oboji se odlično razumejo s soigralci, kar posledično tudi dobro vpliva na vzdušje v moštvu. To je zelo pomemben faktor, da ekipa deluje dobro, sodeluje in zmaga. Zanimivo je, da imajo starši izmed danih možnih odgovorov, najmanjši vpliv na motivacijo igralca glede na trenerja, prijatelje in soigralce pri obeh starostnih kategorijah. Najvišjo ima pričakovano trener. To pomeni, da mora trener pravilno motivirati vsakega posameznika na najboljši način, kajti od njega je veliko odvisno kako bo igralec motiviran za nadaljnje treninge in tekme. Posledično vpliva tudi na ekipo. Na igralce veliko več vpliva njihov dober rezultat in želja po doseganju le-tega, kot dobri rezultati soigralcev. Čeprav je košarka ekipni šport in bi morali držati skupaj, je to povsem normalno. Po doseženem dobrem rezultatu imajo še večjo željo in motiv za delo, kot pred tem. To je tudi

dokaz njim samim, da so dobro delali in da ni le faktor sreče oz. naključje. Kot se za profesionalne športnike spodobi smo ugotovili, da so motivirani, kar pomeni, da uživajo v tem kar delajo in so pripravljeni trdo garati za uspeh. Razbrali smo tudi, da so starejši po hudem porazu nekoliko bolj motivirani, ker mislijo, da so boljši kot nasprotnik, ki jih je premagal. V teh pogledih se mlajši od starejših ne razlikujejo. Vendar, obstajajo tudi razlike, kjer se mlajši in starejši košarkarji razlikujejo. In sicer, slab rezultat starejše v večini dodatno motivira za nadaljnje delo, medtem ko mlajše dosti manj. To je nekaj, kar lahko sklepamo, da bodo mlajši igralci s časoma spoznali in bodo na voljo slabega rezultata poiskali napake, jih skušali popraviti in se motivirati za trdo delo. Iz vsake tekme se lahko nekaj naučijo in to je kar starejši vedo. Z izkušnjami pride tudi zrelost. Opazili smo tudi, da starejši dosti bolj kot mlajši menijo, da niso dobili potrebne pohvale s strani trenerja, kadar so si to zaslužili. Sklepamo, da starejšim igralcem pohvala s strani trenerja veliko pomeni in da jih to še dodatno motivira, vendar jo na žalost dobijo premalo. Še eno izmed razlik smo opazili pri nadaljnjih motivih za treniranje po doseženem dobrem rezultatu. Izmed vseh motivov katere smo postavili v vprašalniku, smo opazili razliko pri motivu prestopa v boljši klub. Za starejše je to dosti večji motiv za trening, kot je to rezultat pri mlajših. Logično je, da si igralci želijo v boljši klub, kjer bi napredovali kot igralci in bi postali še boljši. Sklepamo, da jih žene tudi igranje v boljših ligah zato, da dokažejo sebi, kot drugim, da to zmorejo in seveda želijo si osvajati lovorike. Poleg tega pa napredujejo tudi kar se tiče finančne plati, saj jim je to poklic, od česar živijo, kar ni primer pri mlajših igralcih, ki šele postajajo profesionalni športniki. Kljub temu, da smo dobili dosti podobnih odgovorov, obstajajo nekateri, ki so si popolnoma različni, zato hipotezo zavrnemo.

Medtem, ko Hipoteza HO2 pravi, da ni razlik v motivaciji glede na ligo, v kateri košarkarji igrajo. Tudi tu smo ugotovili, da v večini primerov to drži, vendar ne pri vseh. Veliko razliko smo opazili pri vplivu slabega rezultata za treninge. Na drugoligaše slab rezultat dosti bolj dodatno motivira, kot na košarkarje iz prve lige. Sklepamo, da so prvoligaši enako motivirani in polni želje za trening ne glede na rezultat, saj so si celo življenje prizadevali, da so tu kjer so sedaj. Vedo, da morajo po dobrem in slabem rezultatu enako zavzeto trenirati in igrati tekme, ter se dokazovati iz treninga na trening in iz tekme na tekmo. Dokaj veliko razliko med prvoligaši in drugoligaši vidimo pri tem, kako igralci sebe doživljajo. In sicer večina drugoligašev sebe vidi kot zelo motivirane, kar ni primer pri prvoligaših. Pomembna razlika je pri odnosu s trenerjem. Košarkarji, ki igrajo v drugi ligi menijo, da imajo bistveno boljši odnos do trenerja, kot košarkarji, ki igrajo prvo ligo. Kar nam je na nek način logično. Kajti odnos med igralcem in trenerjem ne sme biti preveč prijateljski, ampak spoštljiv, v tem primeru sklepamo tudi, da ima trener s prvoligaški igralci bolj avtoritativen odnos. Opazili smo tudi dokaj veliko razliko v pohvali trenerja, vendar le-ta je še sprejemljiva. Enako velja za motiv prestopa v boljši klub, kjer je pa za razliko od prejšnjih rezultatov, večji motiv pri prvoligaških igralcih. Sklepamo, da imajo več želje za uspeh v karieri in so bolj motivirani, da to tudi uresničijo v tem kar najbolje znajo, igrati košarko. Največjo razliko pa smo razbrali v podatku motiviranja za trening po hudem porazu. Drugoligaši v večji meri menijo, da trenirajo bolj motivirano zato, ker mislijo da so boljši kot nasprotnik, ki jih je premagal. Opazimo, da prvoligaši bolj spoštujejo svoje nasprotnike, kar je pravilno. Treba jih spoštovati, vendar se jih ne bati. Tudi pri drugi hipotezi najdemo večino podobnih motivov, vendar smo našli nekaj odgovorov, ki so si zelo različni, zato tudi to hipotezo zavrnemo.

Kot smo videli v zgoraj omenjenih raziskavah starši in trenirji preko pričakovanj, vrednot, prepričanj in vedenj pospešeno pospešujejo razvoj ciljev. Glede na to, da v naši raziskavi so prav trenerji tisti, ki največ vplivajo na športnikovo motivacijo in starši nekoliko manj, lahko

trdimo, da trenerji več pripomorejo k razvoju ciljev, kot starši. Verjetno pa skupaj še pospešijo razvoj ciljev, ki si jih je športnik zastavil.

Ugotovili smo, da zunanja motivacija ni preseгла notranje, oz. se igralci ukvarjajo s športom zaradi tega, ker jim je šport všeč, uživajo v njem. Vendar tako kot v prejšnji raziskavi, se tudi tu srečamo s kakšno zunanjo motivacijo. In sicer, dosti igralcev v visokem povprečju meni, da je njihov motiv tudi prestop v boljši, bolj upešen klub. Kar jih zelo motivira. Sklepamo, da si želijo uspeh, slavo in tudi boljšo finančno pogodbo, ki bi zadovoljilo njihove potrebe. Uspeh je bil tudi Kocijančičev najvišji faktor v raziskavi in menimo, da je ta motiv v vsakem športu na visokem mestu. Dokler pa pri igralcu zunanja motivacija ne preseže notranje, ni prevelika, je to še vedno v normalni, zadovoljivi. Ko pa zunanja motivacija nekoč preseže notranjo in igraš/treniraš samo zaradi slave, denarja, uspeha, itd., ne pa zaradi veselja, užitka, športnik ali preneha ali pa ni več tako uspešen in s časoma se več ne ukvarja s športom, ki ga je nekoč imel rad.

Iz članka je bilo zanimivo prebrati velik vpliv športnih psihologov na športnike. S katerim se popolnoma strinjamo. Menimo, da bi vsak klub/športnik potreboval vsaj enega športnega psihologa, ki bi pozitivno vplival nanj. Psiholog bi bil vedno na voljo igralcem in bi se z njimi lahko pogovarjal pred in po treningu/tekmovanju, imel bi seanse, itd. To bi samo pozitivno vplivalo na športnikov napredek, rezultate, saj bi se poleg športnih problemov, lahko pogovarjali tudi o ostalih izvenšportnih (vsakdanjih) problemih, ki ga mučijo in bi lahko lažje/boljše treniral oz. tekmoval. Tako je pred leti KK Geoplin Slovan najel dr. Tušaka, ki je igralcem v tej sezoni pomagal, da so imeli uspešno sezono.

V primerjavi z ostalimi raziskavami o storilnostni motivaciji pa ni pretiranih razlik. Kot so zgoraj v raziskavah ugotovili nista pomembna niti spol, niti šport, da bi bila motivacija različna. Vsi hočejo dobro igrati in zmagovati. To je vsem skupno.

Seveda pa smo opazili nekaj pomembnih razlik, katere so lahko ključne za razvoj igralca, a teh je bilo malo. Sklepamo, da te razlike lahko ločijo vrhunskega športnika od povprečnega. Pri vseh pa ima trener največji vpliv na same igralce, zato so rezultati ekipe in igre igralcev v veliki meri odvisni od kakovosti trenerja, da zna izvleči igralčev maksimum vsak dan.

## 4 SKLEP

Košarka je v Sloveniji zelo priljubljen šport. Razlogi za to so dobri rezultati našh košarkašev, prihajajoče evropsko prvenstvo, ki bo v Sloveniji, lahka dostopnost, druženje, velika medijska naklonjenost in še bi lahko naštevali.

Da bi postali uspešni košarkaši je v veliki meri odvisno od antropometričnih značilnosti, hitrosti, hitre moči, koordinacije, vzdržljivosti, preciznosti, situacijskega mišljenja, orientacije v prostoru in hitrosti hitrega odzivanja igralca.

Cilj diplomske naloge je bil vpogled v motivacijo košarkarjev za treninge in tekme v Sloveniji in primerjavo le-teh med mlajšimi in starejšimi košarkarji ter med prvo in drugo ligo. Zanimalo nas je kolikšen pomen ima motivacija na uspehe v košarki in kaj pravzaprav motivira igralca, da vztraja in je pogoj za njegov uspeh. Zanimali nas niso le pozitivni, temveč tudi negativni dejavniki, ter kateri od teh je imel večji vpliv na dosežen rezultat. To smo izvedli s pomočjo lastnoročnega vprašalnika, na katerega so odgovarjali košarkaši KK Krke in KK Kolpe iz Črnomlja.

Postavili smo dve hipotezi. H01 trdi, da ni razlik v motivaciji mlajših in starejših košarkarjev. V večini primerov, glede na rezultate, ki smo jih dobili to drži. Zanimivo je, da imajo starši izmed danih možnih odgovorov, najmanjši vpliv na motivacijo igralca glede na trenerja, prijatelje in soigralcev pri obeh starostnih kategorijah. Najvišjo ima pričakovano trener. Čeprav je košarka ekipni šport, pa dobri rezultati soigralcev nimajo takšnega vpliva, kot nekateri drugi dejavniki. Pri obeh je rezultat dosti nižji, tako za tekme, kot za treninge. Ugotovili smo, da mlajši sebe doživljajo malenkost bolj motivirane, kot starejši, vendar ne pretirano. Razbrali smo tudi, da so starejši po hudem porazu nekoliko bolj motivirani, ker mislijo, da so boljši kot nasprotnik, ki jih je premagal. V teh pogledih se mlajši od starejših ne razlikujejo. Vendar, obstajajo tudi razlike, kjer se mlajši in starejši košarkarji razlikujejo. In sicer, slab rezultat starejše v večini dodatno motivira za nadaljnje delo, medtem ko mlajše dosti manj. Opazili smo tudi, da starejši dosti bolj kot mlajši menijo, da niso dobili potrebne pohvale s strani trenerja, kadar so si to zaslužili. Še eno izmed razlik smo opazili pri nadaljnjih motivih za treniranje po doseženem dobrem rezultatu. Izmed vseh motivov katere smo postavili v vprašalniku, smo opazili razliko pri motivu prestopa v boljši klub. Za starejše je to dosti večji motiv za trening, kot je to rezultat pri mlajših. Kljub temu, da smo dobili dosti podobnih odgovorov, obstajajo nekateri, ki so si popolnoma različni, zato hipotezo zavrnamo.

Hipoteza H02 pravi, da ni razlik v motivaciji glede na ligo, v kateri košarkarji igrajo. Tudi tu smo ugotovili, da v večini primerov to drži, vendar ne pri vseh. Veliko razliko smo opazili pri vplivu slabega rezultata za treninge. Na drugoligaše slab rezultat dosti bolj dodatno motivira, kot na košarkarje iz prve lige. Dokaj veliko razliko med prvoligaši in drugoligaši vidimo pri tem, kako igralci sebe doživljajo. In sicer večina drugoligašev sebe vidi kot zelo motivirane, kar ni primer pri prvoligaših. Pomembna razlika je pri odnosu s trenerjem. Košarkarji, ki igrajo v drugi ligi menijo, da imajo bistveno boljši odnos do trenerja, kot košarkarji, ki igrajo prvo ligo. Opazili smo tudi dokaj veliko razliko v pohvali trenerja, vendar le-ta je še sprejemljiva. Enako velja za motiv prestopa v boljši klub, kjer je pa za razliko od prejšnjih rezultatov, večji motiv pri prvoligaških igralcih. Največjo razliko pa smo razbrali v podatku motiviranja za trening po hudem porazu. Drugoligaši v večji meri menijo, da trenirajo bolj motivirano zato, ker mislijo da so boljši kot nasprotnik, ki jih je premagal. Tudi pri drugi

hipotezi najdemo večino podobnih motivov, vendar smo našli nekaj odgovorov, ki so si zelo različni, zato tudi to hipotezo zavrnamo.

Največja pomankljivost diplomske naloge je lahko vzorec. Vzeli smo le 44 košarkarjev iz Novega mesta in Črnomlja. Vzorec se nam zdi nekoliko majhen in dobljene rezultat ne moremo primerjati oz. posplošiti s populacijo v Sloveniji, ker bi za to rabili večje število anketirancev iz različnih regij. Mogoče bi morali akentirati še kakšne druge košarkarje in potem primerjati rezultate, kateri bi bili boljši vpogled na populacijo. Zanimivo bi bilo primerjati člansko, mladinsko in kadetsko selekcijo posebej in ne samo člansko z ostalimi mlajšimi selekcijami skupaj. Rezerve so lahko tudi v obsegu diplomske naloge, saj bi lahko napisali nekoliko več teorije na motivacijo športnikov, vendar to lahko storimo v magistrskem delu.

Ob koncu lahko povzamemo, da smo prišli do nekaterih ugotovitev. In sicer se igralci med seboj dobro razumejo, na kar je posledično vpliv na boljše vzdušje, ki je za ekipni šport še kako pomembno. Zanimivo je, da imajo starši na igralčev motiv najmanj vpliva, trener pa pričakovano največ. Velik motiv za nadaljnje treninge in tekme je želja po doseganju dobrih rezultatov. Tu smo opazili največje povprečje. Starejši in prvoligaši imajo visok motiv v tem, da prestopijo v boljši klub za razliko od mlajših in drugoligašev, kjer je faktor nižji. Ugotovili smo tudi, da se pri večini igralcev po dosežku dvigne motivacija in menijo, da je to rezultat trdega dela in da jih to še dodatno motivira k nadaljnjem delu, saj opazijo da je nekaj resnice v tem.

Za nadaljnje raziskave bi lahko primerjali motivacijo med spoloma. Kako se na to odzivajo ženske igralke za razliko od moških. Mogoče je med njima večja razlika v motivaciji kot med moškimi. Lepo bi bilo tudi primerjati košarkaše z igralci drugih športov. Mogoče je od športa odvisno, kako se igralci motivirajo. Ali je ekipni šport različen od posamičnega, glede vidika motivacije? To so vse primeri, katere lahko primerjamo in bi bilo super videti še njihovo primerjavo. Menimo, da si lahko z našo raziskavo pomagajo tudi drugi, ki bi si želeli primerjati npr. zgoraj navedene potencialne raziskave.

Upamo, da bo diplomska naloga pomagala nadaljnjim raziskavam, študentom oz. trenerjem in košarkarjem, ter da bodo uživali v branju le-te.

## 5 VIRI

- Bon, M. (2007). Trenerji v moštvenih športih. Ljubljana: Fakulteta za šport
- Conroy, D. (2006). Enhancing Motivation in Sport. Psychological Science Agenda. Pridobljeno 26.8.2013, iz <http://www.apa.org/science/about/psa/2006/02/conroy.aspx>
- Dežman, B. (2004). Košarka za mlade igralce in igralko. Ljubljana: Fakulteta za šport
- Emberšič, D. (2005). Šport – tvoja izbira. Ljubljana: Intelego
- Fetih, J. (2012). Povezanost igralne uspešnosti in motivacijskega sistema košarkarjev v kategoriji kadetov in mladincev. Magistrsko delo. Ljubljana: Fakulteta za šport
- Gacar, A. (2013). Examination of sport-specific achievement motivation level of super league handball players in universities. Pelagia Research Library, 3, 181-184. Pridobljeno 23.8.2013, iz <http://pelagiaresearchlibrary.com/european-journal-of-experimental-biology/vol3-iss1/EJEB-2013-3-1-181-184.pdf>
- Gajšak Požgaj, Z. (2005). Povezanost notranje in zunanje motivacije s stališči učencev in dijakov do vzdržljivostnega teka. Diplomsko naloga. Ljubljana: Fakulteta za šport
- Jiteshwar, P., Sunderlal, N., Singh, S., Zandi, H., Singh, N. (2013). Comparative study of the Sports Achievement Motivation between Male and Female School Basketball Players. IOSR Journal Of Humanities And Social Science, 7, 23-26. Pridobljeno 23.8.2013, iz <http://iosrjournals.org/iosr-jhss/papers/Vol7-issue2/F0722326.pdf>
- Kocijančič, M. (2007). Motivacija učencev osnovne šole Miška Kranjca za ukvarjanje s športno dejavnostjo. Diplomsko delo. Ljubljana: Fakulteta za šport
- Munsey, C. (2007). Getting ahead of the game. American psychological association, 7, 38. Pridobljeno 26.8.2013, iz <http://www.apa.org/monitor/julaug07/gettingahead.aspx>
- Musek, J. (1993). Znanstvena podoba osebnosti. Ljubljana: Educy
- Musek, J., Pečjak, V. (2001). Psihologija. Ljubljana: Educy
- Pavlovič, M. (2006). Košarka : teorija in metodika treniranja. Ljubljana: Bonus Pavlovič
- Tušak, M., Tušak, M. (1997). Psihologija športa. Ljubljana: Znanstveni inštitut filozofske fakultete
- Tušak, M. (1999). Motivacija in šport. Ljubljana: Filozofska fakulteta, Oddelek za psihologijo
- Tušak, M., Misja, R., Vičič, A. (2003). Psihologija ekipnih športov. Ljubljana: Fakulteta za šport
- Tušak, M. (2003). Strategije motiviranja v športu. Ljubljana: Fakulteta za šport

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

Weigand, D., Carr, S., Petherick, C., Taylor, A. (2001). Motivational Climate in Sport and Physical Education: The Role of Significant Others. *European Journal of Sport Science*, 1. Pridobljeno 23.8.2013, iz <http://www.cwu.edu/~kimet/Motivational%20Climate.pdf>

## 6 PRILOGA

### Vprašalnik

Selekcija: \_\_\_\_\_

#### 1. Kako se razumeš s soigralci v klubu?

Sploh ne	zelo slabo	niti ne/niti ja	zelo dobro	odlično
1	2	3	4	5

#### 2. Kako dobro vzdušje v klubu vpliva na tvojo motiviranost za igro?

Sploh ne	zelo slabo	niti ne/niti ja	zelo dobro	odlično
1	2	3	4	5

#### 3. Kako:

	Sploh ne	zelo slabo	niti ne/niti ja	zelo dobro	odlično
--	----------	------------	-----------------	------------	---------

soigralci pripomorejo k tvoji motivaciji	1	2	3	4	5
starši pripomorejo k tvoji motivaciji	1	2	3	4	5
prijatelji pripomorejo k tvoji motivaciji	1	2	3	4	5
trener pripomore k tvoji motivaciji	1	2	3	4	5

#### 4. Kadar dosežem slab rezultat?

- a.) sem žalosten in hočem prenehati s treningi
- b.) sem žalosten 1 dan, potem je dobro
- c.) me to še dodatno motivira k nadaljnjemu treniranju
- d.) nima vpliva name
- e.) bi najraje zamenjal šport
- f.) mi je vseeno
- g.) drugo: \_\_\_\_\_

#### 5. Kako te naslednji dejavniki vzpodbudijo za trening:

	Sploh ne	zelo slabo	niti ne/niti ja	zelo dobro	odlično
dobri rezultati	1	2	3	4	5
želja po doseganju dobrih rezultatov	1	2	3	4	5
dobri rezultati soigralcev	1	2	3	4	5
spodbujanje s strani trenerja	1	2	3	4	5

#### Kako te naslednji dejavniki vzpodbudijo za tekmo:

	Sploh ne	zelo slabo	niti ne/niti ja	zelo dobro	odlično
dobri rezultati	1	2	3	4	5
želja po doseganju dobrih rezultatov	1	2	3	4	5
dobri rezultati soigralcev	1	2	3	4	5
spodbujanje s strani trenerja	1	2	3	4	5



**6. Sebe bi opisal kot (obkroži):**

- a.) nemotiviranega
- b.) delno motiviranega
- c.) srednje motiviranega
- d.) motiviranega
- e.) zelo motiviranega

**7. S trenerjem imam dober odnos.**

sploh ne drži	ne drži	niti ne/niti ja	drži	popolnoma drži
1	2	3	4	5

**8. Trener me pohvali, kadar si to resnično zaslužim.**

sploh ne drži	ne drži	niti ne/niti ja	drži	popolnoma drži
1	2	3	4	5

**9. Ali se ti po dobrem dosežku dvigne motivacija za trening? Zakaj?**

Napiši: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**10. Koliko se strinjaš?**

**Po več zaporednih dosežkih imam še vedno enak motiv.**

**a.) da, ker si vedno postavljam nove in višje cilje**

sploh ne drži	ne drži	niti ne/niti ja	drži	popolnoma drži
1	2	3	4	5

**b.) ne, ker dobim občutek, da sem za to obdobje dosegel/a svoje**

sploh ne drži	ne drži	niti ne/niti ja	drži	popolnoma drži
1	2	3	4	5

**c.) da, ker hočem biti najboljši**

sploh ne drži	ne drži	niti ne/niti ja	drži	popolnoma drži
1	2	3	4	5

**d.) ne, ker mi uspehi niso motiv**

sploh ne drži	ne drži	niti ne/niti ja	drži	popolnoma drži
1	2	3	4	5

**e.) da, ker upam na prestop v boljši klub**

sploh ne drži	ne drži	niti ne/niti ja	drži	popolnoma d
1	2	3	4	5

**f.) da, ker hočem biti najboljši**

sploh ne drži	ne drži	niti ne/niti ja	drži	popolnoma drži
1	2	3	4	5

**Po hudem porazu treniram bolj motivirano.**

**a.) da, ker želim zmagati oz. biti boljši kot nasprotnik, ki me je premagal**

sploh ne drži	ne drži	niti ne/niti ja	drži	popolnoma drži
1	2	3	4	5

**b.) ne, ker dobim občutek, da nikoli ne bom uspel in da se trudim zaman**

sploh ne drži	ne drži	niti ne/niti ja	drži	popolnoma drži
1	2	3	4	5

**c.) da, ker vem da sem boljši**

sploh ne drži	ne drži	niti ne/niti ja	drži	popolnoma drži
1	2	3	4	5

**d.) ne, ker mi je vseeno**

sploh ne drži	ne drži	niti ne/niti ja	drži	popolnoma drži
1	2	3	4	5