

**UNIVERZITA KOMENSKÉHO V BRATISLAVE**  
**FAKULTA TELESNEJ VÝCHOVY A ŠPORTU**

**VYUŽITIE KOUČOVACIEHO PRÍSTUPU A METÓDY GROW**  
**NA ZVÝŠENIE MOTIVÁCIE U DOSPIEVAJÚCICH**  
**ŠPORTOVCOV**

**DIZERTAČNÁ PRÁCA**

Štúdijný odbor: Športová edukológia

Číslo a názov: 8.1.3 Športová edukológia

Školiace pracovisko: Katedra atletiky a Katedra športovej edukológie FTVŠ UK

Školiteľ: Prof. PaedDr. Tomáš Kampmiller, PhD.

Bratislava, 2013

Tomáš Gurský

Veľmi pekne ďakujem môjmu školiteľovi prof. PaedDr. Tomášovi Kampmillerovi, PhD. za cenné podnety, rady a pripomienky, ktoré mi poskytol počas doktorandského štúdia a pri spracovávaní dizertačnej práce, ďalej prof. PhDr. Antonovi Heretikovi, PhD z katedry psychológie FFUK za odborné konzultácie pri vypracovávaní výskumného projektu a Ing. Ladislavovi Ramascayovi za pomoc pri spracovávaní štatistických údajov.

## ABSTRAKT

Meno autora:	PhDr. Tomáš Gurský
Názov práce:	Využitie koučovania a metódy GROW na zvýšenie motivácie u dospelých športovcov
Druh záverečnej práce:	Dizertačná práca
Univerzita, fakulta katedra:	Univerzita Komenského v Bratislave Fakulta telesnej výchovy a športu Katedra športovej edukológie a športovej humanistiky
Meno vedúceho práce:	prof. Paedr. Tomáš Kampmiller, PhD.
Komisia pre obhajoby a meno predsedu:	Štúdijný program športová edukológia štúdijného odboru 8.1.3. športová edukológia prof. Paedr. Tomáš Kampmiller, PhD.
Miesto, rok obhajoby:	Bratislava, 2013
Rozsah práce:	100 strán
Stupeň odbornej kvalifikácie:	philosophiae doctor (PhD.)

**Kľúčová slová:** motivácia v športe, potreby, motívy, hodnoty, spätná väzba, pochvala, riadenie, podporovanie, delegovanie, koučovanie, metóda GROW

Práca sa zaoberá teoretickými základmi motivácie a analyzuje rôzne motivačné teórie a princípy, ktoré sa využívajú v športe. Podrobnejšie sa sústreďuje na koučovací prístup v súvislosti so zvýšením motivácie u dospelých športovcov. Vo výskumnom projekte bol využitý koučovací prístup v porovnaní s bežným trénerským vedením a metóda GROW bola použitá ako motivačný nástroj. Výsledky, ktoré boli získané pomocou psychodiagnostického inventória a motivačného dotazníka, ktorý bol pre tento účel zostrojený a odskúšaný na vzorke študentov, ukázali pozitívny vplyv koučovania a metódy GROW na úroveň motivácie experimentálnej skupiny oproti kontrolnej. Tréneri, ktorí boli systematicky vyškolení v koučovacom prístupe a metóde GROW, pokladali tieto nástroje za vhodné na zvýšenie vnútornej motivácie u dospelých športovcov v oblasti výkonnostného športu.

## ABSTRACT

Author's name:	PhDr. Tomáš Gurský
Thesis:	Utilization of coaching and the GROW method for sport motivation enhancement by teenagers
Type of work:	Dissertation
University, faculty and department:	Comenius University Bratislava Faculty of Physical Education and Sports Department of Sport Educology
Name of supervisor:	Prof. Tomáš Kampmiller, PhD.
Name of chairmerson of the Commission:	Department of Sport Educology 8.1.3. prof. PaedDr. Tomáš Kampmiller, PhD.
Place and date of habilitation:	Bratislava, 2013
Size:	100 pages
Qualification level:	Philosophiae doctor (PhD.)

**Key words:** motivation in sport, needs, motives, values, feedback, reinforcement, directing, supporting, delegating, coaching, the GROW method

This work deals with theoretical foundations of motivation and analyzes the different motivational theories and principles applied in sports. A coaching approach was focused in terms of increase on motivation of teenaged sportpersons. In the research project a coaching approach was examined and compared with a traditional conduct and the GROW method has been used as a motivational instrument. The results obtained by means of psychodiagnostic inventory and motivational questionnaire, constructed and examined by students for this purpose, showed the positive influence of coaching and the GROW method on a motivational level of the experimental group compared to control one. Coaches who have been systematically trained in coaching and in the GROW method as well considered these tools as an efficient way to improve internal motivation for teenagers in the field of sport performance.

## OBSAH

ÚVOD.....	10
<b>1. TEORETICKÝ ROZBOR.....</b>	<b>12</b>
1.1 DEFINÍCIA MOTIVÁCIE .....	12
1.2 BIOLOGICKÉ INŠTINKTY .....	12
1.3 ĽUDSKÉ POTREBY, HODNOTY A MOTÍVY.....	13
1.4 SYSTÉM PRESVEDČENÍ.....	14
1.5 SKÚMANIE MOTIVÁCIE VO FILOZOFII.....	14
1.6 VÝSKUM MOTIVÁCIE V PSYCHOLÓGII.....	15
1.7 POTREBY SÚVISIACE S POHYBOM .....	18
1.8 PROJEKCIA NENAPLNENEJ POTREBY .....	20
1.9 VONKAJŠIA MOTIVÁCIA.....	20
1.9.1 POCHVALA A TREST.....	20
1.9.2 ODMEŇOVANIE PENIAZMI.....	22
1.9.3 SPÄTNÁ VÄZBA.....	23
1.10 MERANIE MOTIVÁCIE .....	24
1.10.1 SLEDOVANIE ÚSILIA POČAS VÝKONU .....	24
1.10.2 FYZIOLOGICKÁ REGISTRÁCIA POČAS VÝKONU .....	25
1.10.3 SPRIEVODNÉ PREJAVY POČAS VÝKONU .....	25
1.10.4 PROJEKTÍVNE TECHNIKY .....	26
1.10.5 DOTAZNÍKY A ŠKÁLY .....	26
1.11 TEÓRIE MOTIVÁCIE V ŠPORTOVEJ PSYCHOLÓGII .....	27
1.11.1 TEÓRIA POTREBY VÝKONU .....	27
1.11.2 TEÓRIA MOTIVAČNÝCH ATRIBÚTOV .....	28
1.11.3 TEÓRIA DOSAHOVANIA CIEĽOV.....	30
1.11.4 TEÓRIA KOMPETENČNEJ MOTIOVÁCIE.....	32
1.11.5 TEÓRIA OSOBNEJ DETERMINÁCIE .....	34
1.12 SÚHRN POZNATKOV Z VÝSKUMOV MOTIVÁCIE.....	37
1.13 SKÚMANIE MOTIVÁCIE Z BIOGRAFICKÝCH ZDROJOV .....	39
1.14 KOUČOVANIE V ŠPORTE.....	44

1.14.1 TRADIČNÉ CHÁPANIE KOUČOVANIA .....	44
1.14.2 MODERNÉ CHÁPANIE KOUČOVANIA.....	44
1.14.3 TRANSFORMAČNÉ VEDENIE .....	45
1.14.4 FÁZA RIADENIA .....	46
1.14.5 FÁZA KOUČOVANIA.....	47
1.14.6 FÁZA PODOROVANIA.....	47
1.14.7 FÁZA DELEGOVANIA .....	48
1.15 METÓDA GROW .....	48
1.15.1 FÁZA CIEĽA.....	49
1.15.2 FÁZA REALITY.....	50
1.15.3 FÁZA MOŽNOSTÍ A ZDROJOV .....	50
1.15.4 FÁZA ZÁVÄZKU .....	51
1.16 KOMPETENCIE KOUČA .....	52
<b>2. CIEĽ, HYPOTÉZY A ÚLOHY PRÁCE .....</b>	<b>54</b>
2.1 CIEĽ.....	54
2.2 HYPOTÉZY .....	55
2.3 ÚLOHY.....	55
<b>3. METODIKA .....</b>	<b>58</b>
3.1 CHARAKTERISTIKA EXPERIMENTÁLNEHO ČINITELĽA .....	58
3.2 CHARAKTERISTIKA VÝSKUMNÉHO SÚBORU .....	61
3.3 METODIKA NA ZÍSKANIE EMPIRICKÝCH ÚDAJOV.....	61
3.3.1 DOTAZNÍK MOTIVÁCIE K VÝKONU (LMI).....	62
3.3.2 DOTAZNÍK MOTIVÁCIE K ŠPORTU (DMŠ) .....	65
3.4 METODIKA NA ŠTATISTICKÉ VYHODNOTENIE .....	67
<b>4. VÝSLEDKY.....</b>	<b>67</b>
4.1 VÝSLEDKY K HYPOTÉZE 1 .....	67
4.2 VÝSLEDKY K HYPOTÉZE 2 .....	69
4.3 VÝSLEDKY K HYPOTÉZE 3.....	69
4.4 VÝSLEDKY K HYPOTÉZE 4.....	73

<b>5. DISKUSIA.....</b>	<b>74</b>
<b>6. ZÁVERY .....</b>	<b>76</b>
6.1 ZÁVERY A ODPORÚČANIA PRE PRAX.....	77
6.2 ZÁVERY A ODPORÚČANIA PRE VÝSKUM .....	78
ZOZNAM BIBLIOGRAFICKÝCH ÚDAJOV.....	79
PRÍLOHY .....	87

### **ZOZNAM OBRÁZKOV**

Obr. 1 Maslowova pyramída potrieb.....	17
Obr. 2 Teória potreby výkonu podľa McClellanda a Atkinsona.....	27
Obr. 3 Teória motivačných atribútov podľa Heidera a Weinerja.....	29
Obr. 4 Teória dosahovania cieľov podľa Dudovej a Nichollsa. ....	31
Obr. 5 Teória kompetenčnej motivácie podľa Weissa a Chaumetona.....	33
Obr. 6 Teória osobnej determinácie podľa Ryana a Deciho.....	35
Obr. 7 Model transformačného vedenia podľa Adaira.....	46
Obr. 8 Schéma terénnej fázy výskumného projektu.....	57
Obr. 9 Porovnanie celkového skóre LMI medzi experimentálnou a kontrolnou skupinou...	70
Obr. 10 Porovnanie celkového skóre DMŠ medzi experimentálnou a kontrolnou skupinou...	70
Obr. 11 Porovnanie faktorov LMI medzi vstupom a výstupom u experimentálnej skupiny...	72
Obr. 11 Porovnanie faktorov LMI medzi vstupom výstupom u kontrolnej skupiny.....	72

### **ZOZNAM TABULIEK V TEXTE**

Tab. 1 Ringelmannov efekt - úsilie členov skupiny v závislosti od počtu jej členov.....	25
Tab. 2 Rozdiely v postojoch medzi správne a nesprávne motivovanými športovcami .....	38
Tab. 3 Účastníci seminárov a ich profesijné zameranie .....	60

## ZOZNAM TABULIEK V PRÍLOHE

- Tab. 4 Výsledky experimentálnej a kontrolnej skupiny pri vstupnom testovaní a štatistické porovnanie Mann-Whitneyovým U-testom
- Tab. 5 Výsledky experimentálnej a kontrolnej skupiny pri výstupnom testovaní a štatistické porovnanie Mann-Whitneyovým U-testom
- Tab. 6 Výsledky prírastkov u experimentálnej a kontrolnej skupiny a štatistické hodnotenie neparametrickým Mann-Whitneyovým U-testom
- Tab. 7 Výsledky experimentálnej skupiny pri vstupnom testovaní a štatistické hodnotenie porovnania medzi vstupom a výstupom neparametrickým Wilcoxonovým T-testom
- Tab. 8 Výsledky experimentálnej skupiny pri výstupnom testovaní
- Tab. 9 Výsledky prírastkov medzi vstupným a výstupným testovaním u experimentálnej skupiny
- Tab. 10 Výsledky kontrolnej skupiny pri vstupnom testovaní a štatistické hodnotenie porovnania medzi vstupom a výstupom neparametrickým Wilcoxonovým T- testom
- Tab. 11 Výsledky kontrolnej skupiny pri výstupnom testovaní
- Tab. 12 Výsledky prírastkov medzi vstupným a výstupným testovaním u kontrolnej skupiny
- Tab. 13 Zmeny faktorov medzi vstupným a výstupným testovaním u experimentálnej skupiny
- Tab. 14 Zmeny u jednotlivých faktorov medzi vstupným a výstupným testovaním u kontrolnej skupiny

Príloha 2: Dotazník motivácie k športu (DMŠ)



## ZOZNAM SKRATIEK A SYMBOLOV

angl.	anglicky
a pod.	a podobne
atď.	a tak ďalej
č.	číslo
DMŠ	Dotazník motivácie k športu
EX	experimentálna skupina
GROW	Metóda rastu (angl. grow), názov je akronym základných fáz metódy
LMI	Dotazník motivácie k výkonu (nem. Leistungsmotivation Inventar)
NLP	Neurolinguistické programovanie (psychologická metóda)
n	početnosť
napr.	napríklad
nem.	nemecky
KS	kontrolná skupina
obr.	obrázok
p	hladina štatistickej významnosti (p – value)
t.j.	to jest
tab.	tabuľka
tzv.	takzvaný

## ÚVOD

*Vo vede nie je až tak dôležité získať nové fakty, dôležitejšie je objaviť nové spôsoby premýšľania o nich.*

William Henry Bragg

Telesná výchova a šport sú súčasťou kultúry národa a súčasne nepostrádateľné zložky výchovy a vývinu mladých ľudí. Šport ako spoločenský fenomén je vysoko hodnotený v modernej kultúre. Ak v spoločnosti chýba šport ako hodnota a aktivita v rámci celkového životného štýlu, dochádza k zhoršeniu zdravia a zvýšenému výskytu negatívnych spoločenských fenoménov najmä u mládeže, ktorá ešte nemá stabilizovaný hodnotový systém. EURÓPSKA KOMISIA (2007) v rámci štúdie objednanej Európskou úniou vydala tzv. Bielu knihu o športe, v ktorej sa hovorí: „*Hodnoty, ktoré šport sprostredkúva, pomáhajú rozvoju vedomostí, motivácie, zručnosti a ochoty k osobnému úsiliu. Čas strávený pri športových aktivitách v školách prináša zdravotný a výchovný úžitok, ktorý je naďalej potrebné rozvíjať.*“ V ranom predškolskom veku zodpovednosť za fyzický vývin dieťaťa nesie rodina, v období povinnej školskej dochádzky preberá spoluzodpovednosť za šport a telesnú výchovu okrem rodičov škola, športový klub, učitelia telesnej výchovy, tréneri a športoví funkcionári. Avšak v období dospievania sa hlavná motivácia k športu presúva na samotných dospievajúcich. Z pohľadu motivácie je zaujímavé sledovať najmä tie obdobia, v ktorých klesá motivácia k športu, čo niekedy vedie dokonca k predčasnemu zanechaniu športu vôbec. Prispieva k tomu liberalizácia výchovy a veľká ponuka možností trávenia voľného času. Empíria ukazuje, že práve obdobie dospievania je kritické z hľadiska udržania si vzťahu k športu, či už na rekreačnej alebo výkonnostnej úrovni. Športové gymnáziá, športové školy a triedy zaznamenávajú v posledných rokoch pokles záujmu o túto formu štúdia. Podľa slov Vladimíra Millera, riaditeľa OŠG v Bratislave, za posledných dvadsať rokov klesol počet prihlásených žiakov oproti prijatým z koeficientu 3:1 na 1:1, inými slovami, tieto školy v súčasnosti prijímajú takmer všetkých prihlásených, aby naplnili svoje kapacity (Miller, osobná informácia, 2012). Aj športové kluby zaznamenávajú sústavný pokles úrovne pohybovej zdatnosti mládeže a pokles záujmu o aktívne športovanie. V predloženej dizertačnej práci sa sústreďujeme na psychologický fenomén motivácie v športe a možnosti jej pozitívneho ovplyvňovania. Vo výskumnej časti sa zameriavame na motivačné zmeny pri

uplatňovaní koučovacieho prístupu u trénerov a ich športovcov vo veku dospievania ako aj na motivačný efekt metódy GROW na experimentálnej vzorke športovcov v porovnaní s kontrolnou skupinou, kde metóda uplatňovaná nebola. S koučovacím prístupom a metódou GROW boli tréneri experimentálneho súboru oboznámení na 6 výcvikových dňoch v priebehu roka 2012 takým spôsobom, aby zvládli jej uplatnenie na sebe aj u svojich zverencov, s ktorými priebežne pracovali. Vzhľadom na náročnosť úlohy sa nemožno domnievať, že dokážeme s jednoznačnou platnosťou v plnom rozsahu odpovedať na výskumné otázky, ale aj čiastkové pozitívne výsledky v tomto smere môžu byť užitočné pre rozvoj kvalitnejšej motivačnej práce trénerov so športovcami vo fáze dospievania.

# 1. TEORETICKÝ ROZBOR

## 1.1 DEFINÍCIA MOTIVÁCIE

Motiváciou sa zaoberali mnohí myslitelia a bádatelia nielen v psychológii, ale aj v iných vedách (filozofia, etológia, spoločenské vedy, pedagogika, neurológia), je preto prirodzené, že existuje veľké množstvo prístupov, teórií a modelov vysvetľujúcich motiváciu ľudského správania. Vysvetlenie samotného pojmu motivácia zahŕňa rôzne definície a pomerne nejednotné vysvetlenia. Etymológia termínu motivácia vychádza z latinského slova „*movere*“, ktoré v preklade znamená „*pohyb k niečomu alebo niekam*“. Je zaujímavé pripomenúť, že rovnaký etymologický základ má aj pojem emócia, kde sa pohyb chápe smerom do vnútra alebo do seba, kým pri motivácii má pohyb smer navonok, zo seba. Moderný psychologický slovník definuje motiváciu ako „*proces usmerňovania, udržiavania a energetizácie správania, ktorý vychádza z biologických zdrojov*“. Ďalej sa tu uvádza, že pojem motivácie je značne nejednotný, ale najčastejšie chápaný ako intrapsychický proces zvýšenia a poklesu aktivity, mobilizácie síl a energizácie organizmu, pričom sa uplatňuje celá osobnosť, hierarchia hodnôt a nadobudnuté skúsenosti (Hartl - Hartlová, 2000). Vzhľadom na túto nejednotnosť je užitočné rozobrať si jednotlivé komponenty motivácie.

## 1.2 BIOLOGICKÉ INŠTINKTY

Inštinktívna výbava človeku umožňuje prežitie a vývin ľudského druhu, takže z toho logicky vyplýva, že v najhlbšej sfére motivácie sa nachádzajú práve biologické inštinkty a fyziologické potreby prežitia. Glas (1998) hovorí, že „*princípy prežitia a genetickej dedičnosti, ktoré sa vždy považovali za biologické, sú súčasne princípmi, ktoré ovládajú naše správanie. Rovnako ako je tomu u neurónových obvodoch ovládajúcich dýchanie alebo hormónov, ktoré spôsobujú, že gonády produkujú vajíčka a spermie, takisto sú geneticky dané vzorce správania, ktoré jedincom umožňujú zvíťaziť v boji o prežitie a ktoré boli jemne vyladované počas miliónov rokov evolúcie, aby bol dosiahnutý základný cieľ – pretrvanie druhu. Je to správanie, ktoré nové generácie*

*nepreberajú od rodičov, ale sú súčasťou genetického dedičstva*”. Tento neurobiológ rozdeľuje tri hlavné kategórie geneticky prenášaných vzorcov, ktoré určujú správanie či konanie, ktoré nazýva biobehaviorálne imperatívy, a síce imperatív sexuality, ktorý je v pozadí motivácie pohlavného zblížovania, teda rozširovania a udržiavania rodu, ďalej imperatív teritoriality, ktorý je v pozadí vytvárania, udržiavania a bránenia vlastného domova a imperatív dominancie, ktorý motivuje jedinca nájsť si čo najlepšie miesto v spoločenskej hierarchii. Je zrejmé, že vo všetkých troch biobehaviorálnych imperatívoch sa prirodzene demonštruje sila, telesná atraktivita a pohyb, ktoré sa v súčasnej civilizácii rozvíjajú práve prostredníctvom športu.

### 1.3 ĽUDSKÉ POTREBY, HODNOTY A MOTÍVY

Fyziologické potreby sa do veľkej miery kryjú s biologickou inštinktívnou výbavou, ale skôr v tom slova zmysle, že neuspokojená potreba vytvára tenziu a motiváciu k takému správaniu, aby potreba bola uspokojená (saturovaná, gratifikovaná). Niektorí autori vidia prepojenie jadra motivácie s kľúčovými potrebami malého dieťaťa. Pre motiváciu dospelého človeka sú dôležité tie isté faktory ako u približne päťročného dieťaťa: uspokojovať si potrebu bezpečia, moci a slasti (Millmann, 2000). Vyššie potreby (psychologické, estetické, etické a mravné) vytvárajú potom nadstavbu pre usmernenie a kultiváciu konkrétneho správania. Keďže viacerí autori založili motivačné teórie na potrebách, bližšie sa potrebami budeme zaoberať pri popise týchto teórií. Hodnoty sú nám vštepované výchovou a civilizáciou, v ktorej žijeme. Časom sa s určitými hodnotami stotožňujeme a usporadúvame ich do vlastného hodnotového systému. Tento systém spája nižšiu motivačnú výbavu (inštinky, fyziologické potreby, biobehaviorálne imperatívy) s vyššiou výbavou (psychologické potreby, hodnoty a presvedčenia), čím sa usmerňuje tok správania do konkrétnych prejavov a konania v nejakej situácii. Treba poznamenať, že *hodnotový systém je odolnejší vtedy, ak sú hodnoty výchovou a spoločnosťou vštepované konzistentne a systematicky*. Hodnoty sú komplementárnym pojmom k potrebám. Kým potreby sú v podstate rovnaké u každého človeka, hodnoty sú rozdielne. Individuálne hodnoty rozhodujú o konkrétnom spôsobe, akým si človek uspokojuje svoje potreby. Motív charakterizujeme ako pohnútku ku konaniu a k uspokojeniu určitej potreby pri súčasnom zachovaní hodnôt. Na rozdiel od potrieb a hodnôt, motívy majú dynamický charakter, pretože vytvárajú tendenciu konať (Hartl – Hartlová, 2000).

## 1.4 SYSTÉM PRESVEDČENÍ

Presvedčenia sa spájajú do systému individuálnych postojov, názorov a presvedčení o svete (belief-system), čím si vytvárame predstavu o tom, čo je pravdivé a správne, respektíve falošné a nesprávne. V modernej, rýchlo sa meniacej informačnej spoločnosti je systém presvedčení veľmi dôležitý, pretože dáva človeku zakotvenie a stabilitu v meniacich sa spoločenských podmienkach a tokoch informácií. Ak sa s určitým názorom alebo postojom stotožníme a začleníme ho do systému presvedčení, stane sa vysoko odolný voči zmene, čo vysvetľuje Festingerov zákon postojovej konsonancie, ktorý tvrdí, že *ak si človek začlení určitý názor do vlastného vnútorného systému presvedčení, potom bude mať tendenciu selektívne si vyberať také informácie, ktoré tento názor obhajujú a podporujú, a súčasne sa brániť takým informáciám, ktoré by mohli prijatý názor vyvrátiť* (Paulík, 2004). Vnútorne motivačné faktory ako inštinkty, potreby, hodnoty, názory, postoje a presvedčenia tvoria spolu s vonkajšími faktormi ako sú motivačné ciele, pochvala, trest, ocenenie, spätná väzba, zisky a straty motivačnú štruktúru. Motivačná štruktúra je vysoko individuálna a dynamická. To, čo platí pre motiváciu človeka dnes, nemusí pre neho platiť zajtra, a už vôbec to nemusí platiť pre iného človeka. Práve tieto aspekty jedinečnosti a dynamickej zmeny robia z motivácie jeden z najzložitejších fenoménov pri skúmaní ľudskej psychiky. Napriek tomu sa zdá, že nejestvuje iný spôsob skúmania než pustiť sa po tejto ceste. Inými slovami, treba definovať individuálnu motivačnú štruktúru a sledovať prebiehajúce zmeny, prípadne ju cielene ovplyvňovať.

## 1.5 SKÚMANIE MOTIVÁCIE VO FILOZOFII

Skúmanie motivácie je prirodzene oveľa staršie než psychologická veda. Otázky, prečo koná človek alebo skupina ľudí tak či onak, ľudí zaujímali pravdepodobne už od čias, kedy sa v myslí človeka zjavil fenomén sebauvedomenia. Nie náhodou sa teórie motivácie menili pod vplyvom spoločenských a kultúrnych podmienok a niektorí autori sú dokonca toho názoru, že dokonalé poznanie v spoločenských vedách je nemožné a prebieha len na reflexívnej úrovni. Motiváciou sa v minulosti zaoberali predovšetkým filozofovia. Aristoteles a iní antickí filozofovia chápali

motiváciu ako žiadostivosť a pudy, ktoré opisovali ako mohutnú silu, ktorá určuje konanie spolu s inými silami ako vnímanie, predstavivosť a cit. V stredoveku Tomáš Akvinský rozlišoval v motivácii medzi zmyslovou žiadostivosťou a racionálnou vôľou, ktoré treba striktné oddeľovať. Novovekí filozofovia Descartes, Hobbes a Spinoza chápali pudy, žiadostivosť a snaženie ako dôležitú triedu psychologických premenných popri iných citových rozumových procesoch. V 18. a 19. storočí bol hlavnou motivačnou teóriou tzv. hedonizmus, ktorý tvrdil, že človek koná tak, aby dosahoval príjemné pocity ako napríklad slasť a radosť, ale súčasne sa vyhýba nepríjemným pocitom ako bolesť alebo znechutenie. Anglickí empiristi Locke, Berkeley a Hume uprednostňovali ako rozhodujúce intelektové premenné pri tvorbe motivácie. Immanuel Kant ako prvý kládol v psychologickej klasifikácii na rovnakú úroveň poznanie, cit a vôľu, čo bolo určujúce východisko až do začiatku 20. storočia (Madsen, 1972). Z hľadiska športu je zaujímavá práca Herberta Spencera pochádzajúca z 19. storočia, ktorý vypracoval teóriu tzv. prebytočnej energie, kde motivácia je nachádzanie spôsobov ako túto energiu využiť, napríklad hrou, pohybom alebo súťažou (Millarová, 1978).

## 1.6 VÝSKUM MOTIVÁCIE V PSYCHOLÓGII

Zakladateľ experimentálnej psychológie Wilhelm Wundt, ktorý začal skúmať psychologické javy laboratórnou formou, uznával tesný vzťah medzi citom a vôľou, pričom vôľu pokladal za zvláštny sled citov, ktorý vyúsťuje do determinovanosti a spontánnej činnosti. Pod vplyvom biologického prístupu podnieteného Darwinovou evolučnou teóriou, začali psychológovia koncom 19. storočia považovať skôr inštinkty za primárne motívy konania, a to nielen u zvierat, ale aj u ľudí. Jeden zo zakladateľov modernej psychológie, William James, dokonca tvrdil, že človek má zo všetkých tvorov najviac inštinktov a tie sa primárne vzťahujú k vôli. Rôzne psychologické školy chápali motiváciu obvykle v súlade s ich východiskovými princípmi a teóriami. Hlbinná psychológia, ktorá sa sústredila na odhaľovanie a analyzovanie vnútorných zážitkov a obsahov, ktoré človek skrýva alebo mu ostávajú skryté, poukázala na význam sexuálnych obsahov, ktoré boli vtedajšou morálkou neakceptovateľné. Intenzita potlačených zážitkov spolu so zážitkami z ranného detstva a inštinktívno-pudovou výbavou vytvárajú podľa tejto školy motivačný komplex s motivačným významom pre vývin a ďalej v dospelosti. Veľký prínos k skúmaniu motivácie priniesla psychologická škola Gestalt, ktorá zamerala pozornosť

na skúmanie ľudí v prirodzených životných podmienkach (psychosociálne pole), pričom zistili, že v motivácii silnú determináciu zohráva práve faktor prostredia. Motiváciu chápali ako výslednicu rôznych motivačných síl, ktoré sú vlastné psychosociálnemu poľu. Najnovšie prístupy sa opierajú o pokroky technológií a sú spojené so vznikom nových disciplín ako neuroveda či kybernetika. Kognitívna psychológia a neuropsychológia skúma v súčasnosti proces ľudského správania a rozhodovania v prirodzených a laboratórnych podmienkach s monitorovaním mozgovej aktivity a hľadá vplyv biochemických a bioelektrických procesov na konkrétne konanie (Lehrer, 2010). Z tohto stručného prehľadu vidíme, že historický kontext chápania motivácie sa menil s filozofickým pohľadom na svet, s vedeckým pokrokom a so vznikom nových smerov a vedeckých disciplín v snahe vysvetliť ľudské správanie čo najpresnejšie a najkomplexnejšie v jeho genéze.

Dejiny psychologických teórií motivácie sú pomerne krátke. Výborný komplexný a systematický prehľad motivačných teórií podáva Madsen, pričom jeho práce zachytávajú posuny vo vývine metodológie skúmania motivácie (Madsen, 1972; Madsen, 1979). Jeden z najpopulárnejších prístupov skúmania ľudskej motivácie je teória hierarchie potrieb, ktorá pochádza od Abrahama Maslowa, zakladateľa tzv. humanistickej psychológie. Vo svojej teórii vychádza z presvedčenia, že jadro ľudskej prirodzenosti je síce biologicky determinované, ale každý jedinec má aj špecifické dispozície a možnosti, ktoré sa môžu pri správnom pôsobení rozvinúť. Kľúčovým pojmom jeho teórie motivácie sú potreby, ktoré hierarchicky usporiadal do nasledujúcich kategórií:

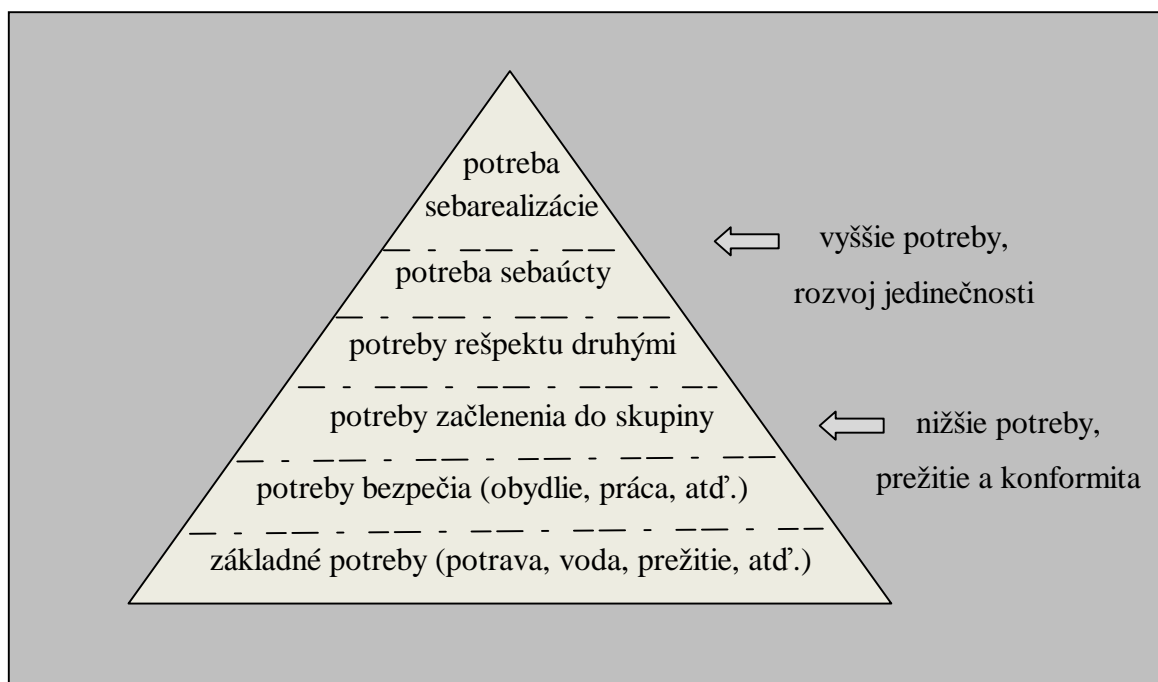
- a) Fyziologické potreby - ako potreba nasýtiť hlad a smäd, potreba sexu, a pod.
- b) Potreby bezpečia - potreba istoty, stability, spoľahlivosti, usporiadanosti, zákona, ochrany, a pod.
- c) Afiliačné potreby - potreba lásky, náklonnosti, potreba niekam patriť
- d) Potreby uznania – potreba dosiahnutia úspešného výkonu, potreba prestíže, a pod.
- e) Potreby sebarealizácie – potreba vedenia, porozumenia, estetické potreby, potreba rastu.

Podľa autora sa potreby delia na nižšie (fyziologické potreby, čiastočne aj potreby bezpečia a afiliácie) a vyššie (potreby afiliácie, uznania, sebarealizácie). Nižšie potreby sa nazývajú aj nedostatkové, pretože človek má fyziologické nutkanie k ich pravidelnému uspokojovaniu.



Vyššie potreby sa nazývajú metapotreby alebo potreby rastu, pričom ich saturácia nie je len nevyhnutnou podmienkou prežitia, ale prispieva aj k bohatšiemu životu, rastu a životnej spokojnosti človeka. Hierarchické usporiadanie potrieb dobre znázorňuje Maslowova pyramída potrieb.

Obr. 1 Maslowova pyramída potrieb



Napĺňanie potrieb je neustály dynamický proces, ktorý vytvára motiváciu. Zjednodušene povedané, človek sa primárne usiluje uspokojovať tie potreby, ktoré nie sú uspokojené. Ak je potreba uspokojená, na istý čas prestáva byť determinantou v motivácii a konaní. Fyziologické nižšie potreby sú najsilnejšie a obvykle až po ich uspokojení sa začínajú aktivizovať vyššie potreby, jednako existuje mechanizmus kompenzácie jednej potreby druhou (napr. skvelí maliari žili v chudobe) alebo transformácie nižšej potreby na vyššiu. V psychoanalýze sa tento jav nazýva sublimácia. Z toho vyplýva, že saturácia potrieb je mnohvrstevný a individuálne rozdielny motivačný proces.

## 1.7 POTREBY SÚVISIACE S POHYBOM

Je zaujímavé, že v Maslowovej teórii potrieb nie je potreba pohybu uvádzaná (ani u jeho predchodcov) ani pod primárnymi (viscerogénnymi), ani pod sekundárnymi (psychogénnymi) potrebami. Experimentálnym výskumom pritom bolo zistené, že izolácia človeka od pohybu vedie k deprivácii sensorických a kinestetických vnemov, čo po niekoľkých minútach vyvoláva psychické problémy ako vnútorný nepokoj a neschopnosť sústrediť sa a po dlhšom časovom úseku (72 hodín) dochádza k ilúziám a halucináciám. Je známa štúdia, kde si študenti mohli zvoliť buď manuálnu prácu alebo zaplatený experiment, pri ktorom boli v bezťažbovej komore vystavení izolácii od zrakových, sluchových a kinestetických vnemov. Študenti, ktorí si zvolili platený experiment, po niekoľkých hodinách žiadali o preloženie do skupiny pracujúcich a radšej sa zriekli peňažnej odmeny. Až novšie motivačné koncepcie rozvádzajú potreby súvisiace so športom a pohybom. Veľmi detailne sa motívmi súvisiacimi so športom zaoberal Gauron (1984), ktorý definoval až 19 kategórií takýchto motívov:

- 1) Sociálne prijatie – akceptácia športovca rodičmi, vrstovníkmi, či trénerom.
- 2) Súťaženie a boj – prekonávanie času, prekonávanie súpera, prekonávanie osobných limitov.
- 3) Sebazdokonaľovanie – kontrola mysle nad telom, kontrola pohybu a učenie sa novým prvkom techniky.
- 4) Životný štýl – návyky a režim, uskromňovanie sa, podriaďovanie sa v prospech vytýčených športových cieľov.
- 5) Strach z chyby - schopnosť prijať kritiku od druhých, zdravá sebakritika, vnímanie výkonu druhými.
- 6) Fyzická kondícia a zdravie – príjemný pocit zdravia, telesnej vitality a energie, udržiavanie športovej formy, zvyšovanie telesnej sily, a pod.
- 7) Priateľstvo a sociálne väzby – byť členom tímu, mať kolegov z iných športov, patriť do určitej sociálnej skupiny.
- 8) Úspechy a dosahovanie cieľov - účasť na veľkých podujatiach, dosiahnutie cieľa v tréningu, dosiahnutie úspechu v súťaži, a pod.
- 9) Hmatateľné zisky – získať štipendium, finančnú alebo materiálnu odmenu, cestovanie,

oblečenie, a pod.

- 10) Uznanie a úcta – rovesníkmi, verejnosťou, staršími a významnými ľuďmi, médiami, a pod.
- 11) Kontrola, tlak – schopnosť plniť príkazy, vydržať tlak a zvládnuť negatívne emócie, tlak súpera, publika, a pod.
- 12) Zdôraznenie sexuality – športom vyformovaná postava je príťažlivá pre opačné pohlavie, zvýraznené telesné a duševné atribúty muža resp. ženy.
- 13) Súťažné prostredie – možnosť podávať výkon pred divákmi, aplauz, rola favorita, byť oslavovaný fanúšikmi.
- 14) Nezávislosť a individualita – utváranie si vlastného tréningového plánu, samostatný tréning, spolupráca s trénerom, byť vnímaný ako osobnosť.
- 15) Rodina – byť člen tímu ako náhrada rodiny, dôvera v trénera a spoluhráčov, rozvíjanie blízkych vzťahov s ľuďmi v športe, vzťahy k rivalom.
- 16) Kontakt s vlastnými emóciami – emocionálna sebakontrola, chladná hlava, možnosť odreagovať extrémne emócie, pocit bujarosti, pocit vyčerpania.
- 17) Status – pocit sebahodnoty, byť niekým, byť rešpektovaný a uznávaný.
- 18) Koncentrovanosť a zameranie – mať v živote vlastné zameranie, zažívať pocit sebanaplnenia a sebadôvery, zážitok výnimočnosti okamihu a výnimočnosti seba.
- 19) Poznávanie – pochopenie techniky, porozumenie pravidlám, chápanie a uplatňovanie taktiky boja, porozumenie tréningu, poznávanie psychiky, poznávanie sveta.

Rozličné motívy, ktoré človeka vedú k športu alebo ho od neho odrádzajú, tvoria vzájomne prepojenú motivačnú štruktúru. Je zrejmé, že u každého športovca majú rôzne motívy rozdielnu dôležitosť a intenzitu a menia sa časom v závislosti od rôznych vplyvov. Zaujímavý prístup zisťovania motivácie prostredníctvom štruktúry motívov rozvíjali športoví psychológovia pod vedením Paula Wyllemana, ktorí analyzovali motívy športovcov a rozdelili ich na 4 kategórie: motívy priťahujúce k športu, motívy odvádžajúce od športu, motívy priťahujúce k nešportovým, teda konkurenčným činnostiam a motívy odvádžajúce od týchto činností (push, pull, anti-push, anti-pull motives). Vzájomná kombinácia a intenzita týchto motívov pre a proti je výslednou silou motivácie k športu. Niektoré faktory môžu mať raz pozitívny, inokedy negatívny efekt na motiváciu (napríklad pozitívny motív upevňovania zdravia športom sa mení na negatívny, ak šport začne prinášať časté zranenia). Z toho vyplýva, že motiváciu je vhodné priebežne sledovať (Reints – Wylleman, 2009).

## 1.8 PROJEKCIA NENAPLNENEJ POTREBY

V súvislosti s problematikou potrieb treba spomenúť aj dlhodobo nenaplnené potreby, ktoré majú tendenciu motivovať človeka dovedy, kým sa potreba nenaplní. Podobný jav je známy s neukončenou úlohou, ktorá vytvára nutkanie k ukončeniu úlohy (tzv. Zeigarnikovej efekt). Mechanizmus nenaplnenej potreby sa vyskytuje v športe ako projekcia nenaplnenej vlastnej potreby alebo ambície na inú osobu, pričom najčastejšie ide o prenos z rodiča na dieťa. Mechanizmus projekcie býva nezriedka v pozadí športovej motivácie, keď rodičia svoje nenaplnené túžby prenášajú vedome alebo podvedome na svoje deti. Vnútornú túžbu rodič prenáša na svoje dieťa, ktoré sa stáva vykonávateľom rodičovských predstáv, očakávaní a potrieb. V praxi pozorujeme, že mechanizmus projekcie vytvára často na deti nadmerný psychický tlak a obmedzenia, ktoré im nedovoľujú rozvíjať sa v rámci ich vlastných potrieb a predstáv.

## 1.9 VONKAJŠIA MOTIVÁCIA

### 1.9.1 POCHVALA A TREST

Odmena a trest sú dôkladne preskúmanými oblasťami najmä prostredníctvom operačného podmieňovania u zvierat a neskôr u ľudí. Skinner (1968), ktorý bol jedným zo zakladateľov behaviorizmu, stanovil princípy podmieňovania nasledovne:

- ak určité správanie odmeňujeme, vzniká tendencia toto správanie opakovať a s cieľom obdržať viac odmien (napr. v športe je hráč chválený trénerom za určitý typ prihrávky slovami „dobrá prihrávka“, v dôsledku čoho ju bude skúšať častejšie,
- ak je určité správanie kritizované, vzniká tendencia tomuto správaniu sa vyhýbať s cieľom vyhnúť sa kritike alebo trestu (napr. tréner kritizuje hráča slovami „hraj hlavou, neriskuj takýmto servisom“, čo vedie k tomu, že hráč prestane skúšať tento typ servisu),

- tieto základné formy podporovania nemajú rovnaký účinok u všetkých, pretože je potrebné vziať do úvahy celý komplex odmien a trestov a ich hodnoty,
- pozitívny prístup odmeňovania vhodného správania upevňuje vhodné správanie,
- negatívny prístup, ktorý je zameraný na potrestanie nežiadúceho správania, vedie k vyhýbaniu sa chybám, čo môže upevňovať alibistické správanie.

Tréneri obvykle kombinujú pozitívny aj negatívny prístup vo svojej práci so športovcami, ale efektívnejšie výsledky sú pri prevahe pozitívneho prístupu. Psychológovia uvádzajú príklad Phila Jacksona, známeho kouča v NBA, ktorý požíval koeficient 2:1 v prospech pozitívnej podpory, iní dokonca 5:1 (Smith, 2001; Pitino, 1998). Podporovanie pochvalou môže mať viac foriem, napríklad verbálne uznanie, úsmev a iné nonverbálne prejavy uznania ako pokývanie hlavou, gesto rukou, udelenie určitého privilégia alebo odmeny a pod. Je dobré striedať rôzne formy, pretože každý športovec môže byť vnímavý na iný druh pochvaly. Frekvencia a časovanie pochvál je významným faktorom ich účinku. Počas úvodných fáz nácviku by malo byť podporovanie pochvalou častejšie, najlepšie po každom dobrom pokuse. V neskorších fázach nácviku je efektívnejšie nepravidelné podporovanie, pričom sa výskumne dokázalo, že to vedie k lepšej fixácii želaných návykov.

Pri zložitejších pohybových zručnostiach je vhodné rozdeliť zručnosť na čiastkové úlohy a podporovať ich jednotlivo, čo umožňuje vyššiu frekvenciu pochvál. Podobnou technikou je shaping, čo by sa dalo volne preložiť ako tvarovanie. Ide o chválenie malých posunov smerom k želanému výsledku, čo je účinné najmä pri zložitých pohybových štruktúrach a časovou náročnosťou nácviku. Ďalšie výskumy ukázali, že popri odmeňovaní výsledného výkonu treba odmeňovať aj ďalšie komponenty výkonu ako snahu, pozitívne emócie, výdrž, trpezlivosť, emocionálnu disciplínu a vhodné sociálne správanie ako vzájomné povzbudzovanie a ocenenie výkonu konkurenta (Martin – Hrycaiko, 1983).

## 1.9.2 ODMENOVANIE PENIAZMI

V súčasnosti sa v športe často skloňuje presvedčenie, že o všetkom rozhodujú peniaze, preto túto oblasť motivácie nemožno nechať bez povšimnutia. Zaujímavý poznatok priniesla štúdia tímu vedcov Technologického inštitútu v Massachusetts (MIT) pod vedením Dana Arielyho, ktorý sa týkal vplyvu odmeny na výkon v komplexných psychologických úlohách. Zistili, že vyššia prémie korelovala pozitívne s vyššou kvalitou výkonu len pri jednoduchých motorických testoch, kým pri zložitejších úlohách, kde sú zapojené kognitívne funkcie a kreativita, vyššia prémie mala na výkon negatívny účinok oproti strednej alebo nižšej prémii. Autori štúdie vyslovili názor, že vysoká prémie súvisí so zúžením fokusu vnímania, čo zhoršuje kreatívne procesy, ktoré sú potrebné pri riešení zložitejších úloh. (Pink, 2009). Autor vyslovil presvedčenie, že v celkovej motivácii je rozhodujúca vnútorná motivácia, ktorá vychádza z autonómie, majstrovstva a zmysluplnosti (autonomy, mastery, purpose).

Sebadeterminačná teória (SDT) presvedčivo ukazuje, že motivácia sa prejavuje ako kontinuum od amotivácie k motivačnému maximu, ktoré je plne tvorené vnútornou motiváciou (viac o teórii na stranách 34-36). Zaujímavé je sledovanie zón, kde pôsobí súčasne vonkajšia aj vnútorná motivácia. Pôvodne sa predpokladal kumulatívny motivačný efekt, inými slovami, ak existuje u niekoho vnútorná motivácia, pri dodaní vonkajšej motivácie bude celkový motivačný efekt ich súčtom (napr. ak má hokejové družstvo vnútorné odhodlanie zvíťaziť, tak v dôsledku stanovenia finančnej odmeny za víťazstvo sa motivácia celého družstva zvýši). Prekvapujúce bolo zistenie, že vonkajšia odmena môže za určitých podmienok vnútornú motiváciu oslabiť. Odmena, ktorá je viazaná na aspekt vonkajšej kontroly (external locus of control) alebo obsahuje negatívny informačný aspekt týkajúci sa kompetencie (negative information of competence), znižuje nielen vnútornú motiváciu, ale aj motiváciu vo všeobecnosti. Ak má vonkajšia odmena prispieť k vnútornej motivácii, musí spĺňať dve základné podmienky. Prvou je spojenie odmeny s vnútorným aspektom motivácie a druhou je pozitívny informačný aspekt týkajúci sa kompetencie (Deci – Ryan, 1985).

### 1.9.3 SPÄTNÁ VÄZBA

Spätná väzba (feedback) je posolstvo trénera športovcovi o predvedenom výkone a reakcia športovca na komunikačné posolstvo, ktoré dostal. Tréneri v každodennej práci so športovcami vysielajú mnoho signálov smerom k svojim zverencom, ktoré športovci rôzne prijímajú. Niekedy si športovci sťažujú na nezrozumiteľnosť alebo dvojznačnosť toho, čo tréner vysielal, preto je užitočné si tento proces bližšie rozobrať. Spätná väzba v komunikácii môže mať rôzne formy:

Nezaujato-popisujúca spätná väzba zaznamenáva správanie čo najpresnejšie a najobjektívnejšie. Príkladom je komentár: *„Mal si počas úderu vystreté nohy a bol si príliš blízko pri lopte.“* Tréner v tomto prípade nehodnotí, len popisuje prejav. Pomáha to k lepšiemu uvedomeniu a k prípadnej korekcii prejavu. Tento feedback je dôležitý najmä pri nácviku techniky. Priama spätná väzba popisuje najskôr vonkajšie správanie športovca, potom nasleduje popis reakcie, ktorú to následne vyvoláva. Dávame tým športovcovi možnosť pochopiť celkový obraz vzniknutej situácie, akcie i reakcie: *„Keď sa mi obraciaš chrbtom, strácame vizuálny kontakt, nemôžem ťa koučovať.“*

Priama spätná väzba má výchovný i poznávací charakter. Je možné ju použiť vo vzťahoch, kde je dostatočná dávka vzájomnej dôvery a poznania. Priamo-hodnotiaca spätná väzba je priame hodnotenie osoby, ktorá je predmetom hodnotenia. Príkladom takej spätnej väzby môže byť komentár *„dokázal si to perfektne“*. Problémom takto udelenej spätnej väzby je, že športovcovi nemusí byť celkom jasné, čo tým tréner myslel. Pred udelením spätnej väzby je dôležité uvedomiť si, čo je cieľom. Môže to byť pomoc pri nácviku techniky, snaha o zlepšenie vzťahov, pochvala, podpora, a pod. Spätná väzba sa má týkať konkrétneho prejavu, nie celej osobnosti športovca.

Rovnako dôležité je prijímanie spätnej väzby. Bez spätnej väzby nie je možný v športe pokrok, je to základná forma podpory zo strany trénera. Schopnosť správne prijať spätnú väzbu rozhoduje o smere spolupráce. Spätná väzba má byť podľa možnosti krátka, aby ju prijímateľ dokázal pochopiť ako celok. Mala by obsahovať pozitívny aspekt, pretože na jednostranne negatívnu spätnú väzbu má športovec sklon reagovať sebaobranne alebo vyháňaním sa.

Najlepšie je, ak sa športovec naučí sám si vyžiadať spätnú väzbu. Vyžiadaná spätná väzba je prejavom duševnej vyspelosti a predpokladom k symmetrickej komunikácii. Výhodou je, že športovec sa môže lepšie pripraviť a potom znesie viac kritiky. Niekedy je vhodné, ak si tréner spätnú väzbu pripraví v písomnej forme (napr. po sústredení alebo po turnaji). Spätná väzba by mala mať dva základné ciele: 1) pomôcť športovcovi k objektívnejšimu sebaobrazu a 2) odhaliť možnosti pre jeho ďalší rozvoj (Gurský, 2005 a).

## 1.10 MERANIE MOTIVÁCIE

### 1.10.1 SLEDOVANIE ÚSILIA POČAS VÝKONU

Prirodzeným predmetom záujmu bádateľov je hľadanie spôsobov ako sa dá motivácie merať. Najbežnejšou metódou zisťovania motivácie je sledovanie vynaloženého úsilia športovca počas výkonu. Logicky sa predpokladá, že čím viac sa športovec snaží, tým väčšiu má motiváciu.

Dobrym príkladom tohto prístupu je objavenie tzv. Ringelmannovho efektu. Zistilo sa, že motivácia jednotlivca sa mení v nepriamej závislosti od veľkosti skupiny, v ktorej podáva výkon. Motiváciu merali tak, že probandi súťažili v preťahovaní lanom v rôzne veľkých skupinách. Sto percent vynakladá proband obvykle vtedy, keď ťahá lano jeden proti jednému, kým v skupine jeho úsilie percentuálne klesá podľa veľkosti skupiny. Túto štúdiu opakovalo niekoľko vedcov a metodika pri zachovaní experimentálnych podmienok prináša veľmi podobné výsledky (Gurský, 2005). Treba však poznamenať, že vynaloženie maximálneho úsilia nemusí vždy znamenať maximálnu motiváciu. Treba v tejto súvislosti poznamenať, že príliš veľká snaha (tzv. premotivovanosť) prináša najmä pri zložitejších činnostiach kontraproduktívny efekt na výkon (tamtiež).



Tab. 1 Ringelmannov efekt - percentuálne úsilie členov skupiny v závislosti od počtu členov

počet členov skupiny:	1	2	3	4	5	6	7	8
Ringelmannova štúdia	100	93	85	-	-	-	-	49
Inghamova 1. štúdia	100	91	82	78	78	78	-	-
Inghamova 2. štúdia	100	90	85	86	84	85	-	-

### 1.10.2 FYZIOLOGICKÁ REGISTRÁCIA POČAS VÝKONU

Motivačné úsilie sa dá merať nepriamo sledovaním sprievodných fyziologických parametrov počas výkonu alebo analýzou záznamu (činnosť srdca, respiračné parametre, a pod). Registrácia fyziologických parametrov výkonu je vysoko objektívnym merateľným prostriedkom a neklamným znakom úsilia. Bežne sa využíva pri lekárskejších laboratórnych sledovaniach a v športovej psychológii v tzv. psychofyziologickom prístupe, kde je všeobecne známa pod názvom fyziologická spätná väzba (angl. biofeedback).

### 1.10.3 SPRIEVODNÉ PREJAVY POČAS VÝKONU



Na športoviskách možno motiváciu odhadnúť z prejavov športovca počas výkonu. Motivovaní športovci bojujú srdnatejšie, sú viac sústredení a vytrvavejší než menej motivovaní športovci. Pozorný tréner dokáže odhadnúť motivačné úsilie podľa takýchto sprievodných prejavov, ale odhad predpokladá vysoké trénerské skúsenosti a dôkladné poznanie zverencov, v opačnom prípade môže byť odhad zavádzajúci (napr. pasivita v zápase nemusí byť z nedostatku motivácie, ale aj z neschopnosti nájsť účinnú taktiku, hnev môže pochádzať z frustrácie, a pod). Ďalšou nevýhodou je, že sprievodné vonkajšie prejavy nevytvádzajú o konkrétnych motívoch vedúcich k výkonu ani o celkovej motivačnej štruktúre športovca.

#### 1.10.4 PROJEKTÍVNE TECHNIKY

Stáva sa, že športovec nevie zdôvodniť, prečo je raz motivovaný viac a inokedy menej. Je to dané tým, že motivácia je niekedy nedostupná priamemu vedomiu. V motivácii môžu byť aktivizované inštinkty, či nevedomé impulzy podvedomia. Psychológia sa snaží tento druh motivácie identifikovať pomocou tzv. projektívnych testov. Tie sa využívajú najmä vo forenznej psychológii a patopsychológii, ale dajú sa využiť aj u zdravej populácie. Najznámejším testom tohto druhu je Tématicko-apercepčný test (TAT), kde probandi vlastné motívy a predstavy premietajú na málo štrukturované podnetové situácie. Obrázky rôznych situácií sú podobné ako v komiksoch a testované osoby napríklad vpisujú do „bublín“, čo si postavy asi myslia a ako asi budú konať. Projektívne techniky sa v športovej psychológii využívajú len zriedkavo.

#### 1.10.5 DOTAZNÍKY A ŠKÁLY

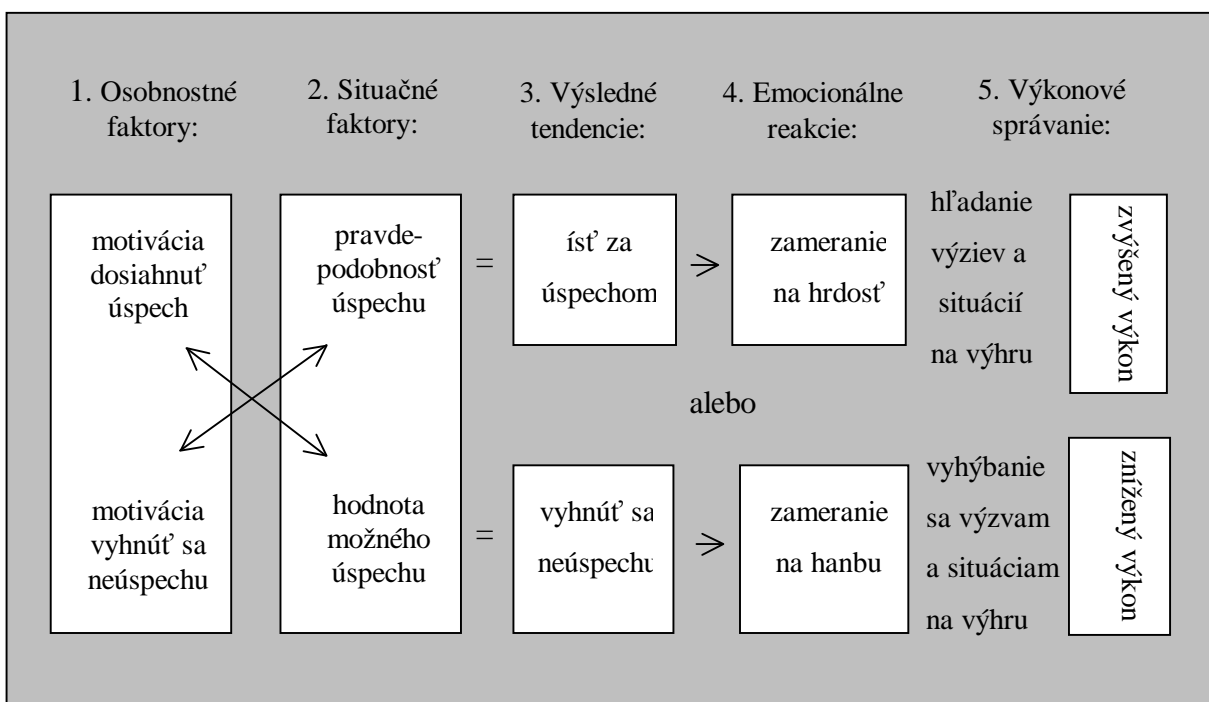
Najčastejší spôsob zisťovania motivácie v psychológii športu je prostredníctvom dotazníkov a škál. Nevyhnutnými predpokladmi je dobrá sebazporovacia schopnosť a sebareflexia testovaných osôb. Spoločnou nevýhodou dotazníkov a škál je, že je možné skresľovať výpovede. Známe sú tri duhy skreslenia: predstieranie určitých vlastností (simulácia), ich zastieranie (disimulácia) alebo preháňanie (agrávácia). Niektoré dotazníky obsahujú skryté otázky zisťujúce pravdivosť výpovedí (tzv. škály lži). Napriek týmto nedostatkom sú dotazníky a škály najpoužívanejšou psychodiagnostickou metodikou. V aktuálnom katalógu Psychodiagnostiky (2011) je v ponuke 5 motivačných dotazníkov, z ktorých sa najbežnejšie využíva Dotazník motivácie výkonu (DMV), vytvorený našimi psychológmi pre slovenskú populáciu (Pardel – Maršálová – Hrabovská, 1984). Popularita vedie postupne k devalvácii výpovednej hodnoty týchto testov. Tieto motivačné dotazníky nie sú zamerané na oblasť športu. V zahraničnej distribúcii existuje veľké množstvo dotazníkov a škál, ktoré sú priamo špecializované na rôzne športy alebo sú vytvorené na základe určitej motivačnej teórie (Duda, 2005; Blais - Pelletiere - Tuson - Fortier - Vallerand – Briere, 1995; Ostrow, 1990). Spoločnou charakteristikou je ich jednoduchosť a rýchla administrácia, čo športovci spravidla oceňujú. Dotazníky športovej motivácie nie sú preložené do slovenského jazyka a u nás štandardizované.

## 1.11 TEÓRIE MOTIVÁCIE V ŠPORTOVEJ PSYCHOLÓGII

### 1.11.1 TEÓRIA POTREBY VÝKONU

Teória potreby k výkonu vypracovaná Atkinsonom a McClellandom vychádza z predpokladu, že pre výkonovú motiváciu sú dôležité situačné a osobnostné faktory, ktoré sa vzájomne kombinujú a v konečnom dôsledku vedú alebo nevedú k výkonovému správaniu. Ide o osobnostné faktory a motívy, situačné faktory, výsledkové tendencie, emocionálne reakcie a výkonovo-orientované správanie (Weinberg – Gould, 2007). Osobnostné faktory a motívy vedú človeka k tomu, že v určitých situáciách a činnostiach sa bude snažiť buď dosiahnuť úspech alebo sa vyhnúť neúspechu. Do procesu vstupujú situačné faktory, keď človek odhaduje pravdepodobnosť úspechu a jeho hodnotu. Vnútorným zvažovaním týchto faktorov človek dospeje k tendencii, či bude konať radšej výkonovo alebo vyhýbavo. To je spojené s pocitmi, ktoré sú v pozadí každej varianty, čím sa dynamizuje proces voľby. Napokon človek zvolí určitú stratégiu správania.

Obr. 2 Teória potreby výkonu podľa McClellanda a Atkinsona

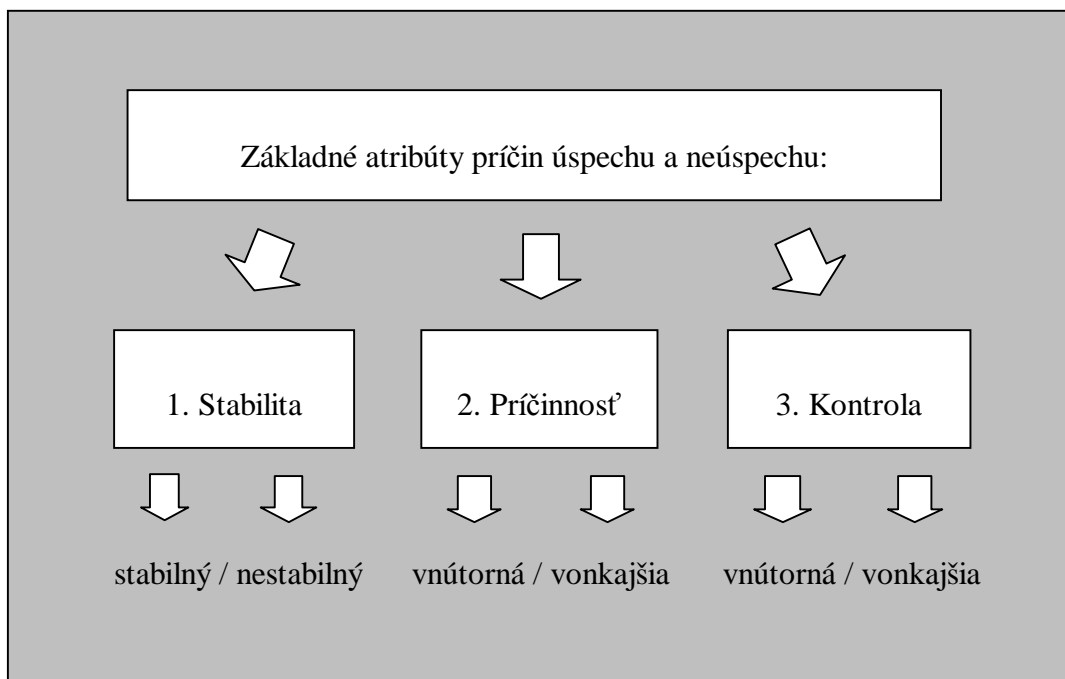


### 1.11.2 TEÓRIA MOTIVAČNÝCH ATRIBÚTOV

Teória motivačných atribútov sa zameriava na príčiny, ktoré športovci pripisujú vlastným úspechom resp. neúspechom. Zakladateľom teórie je Heider a neskôr ju rozšíril Weiner. Základným princípom teórie je, že všetky úspechy a neúspechy je možné rozdeliť podľa troch atribútov: stability, príčinnosti a kontroly. Atribút stability vyjadruje, že človek pripisuje svoj úspech a neúspech niečomu stabilnému (napr. vlastnému nadaniu) alebo nestabilnému (napr. šťastiu). Atribút príčinnosti znamená, že úspech alebo neúspech môže človek pripisovať vonkajším alebo vnútorným príčinám. Atribút kontroly znamená, že človek úspech, resp. neúspech chápe tak, že ho má pod vlastnou kontrolou (napr. dosiahol som to systematickým tréningom) alebo ho nemá pod vlastnou kontrolou (k víťazstvu mi pomohlo šťastie). Autori zistili, že úspešní ľudia pripisujú atribúty vlastným úspechom a neúspechom opačné atribúty ako neúspešní ľudia. Úspešní ľudia pripisujú vlastnému úspechu atribúty stability, vnútornej príčinnosti a vnútornej kontroly, ale neúspechu pripisujú opačné atribúty, t.j. nestability, vonkajšej príčinnosti a mimo vlastnej kontroly.

Autori z toho vyvodzujú, že ľudia sa stávajú „strojcami“ vlastnej úspešnosti a predurčujú svoju úspešnosť v budúcnosti, pretože atribúty formujú typické vzorce správania a očakávania. Úspešný človek očakáva, že ak mal v niečom úspech v minulosti, tak ho bude mať aj v budúcnosti (atribút stability), o úspech sa musí usilovať vlastnými silami (atribút vnútornej príčiny) a verí, že okolnosti vedúce k úspechu dokáže ovplyvniť (atribút vnútornej kontroly). Neúspešný človek pripisuje atribúty vlastným úspechom a neúspechom naopak ako úspešný človek (Weinberg – Gould, 2007). Hlavným prínosom atribučnej teórie je množstvo dôkazov o tom, že úspešnosti (ale aj neúspešnosti) sa dá naučiť, pokiaľ človek zmení svoje myšlienkové vzorce a stereotypy správania. Aplikácia teórie môže byť veľmi účinná v oblasti výchovy, v manažérskych kurzoch pozitívneho myslenia a v psychoterapii.

Obr. 3 Teória motivačných atribútov podľa Heidera a Weinera



Úspešný človek si myslí, že:

- úspech sa opakuje a má vnútorné príčiny, t. j. „za úspechom si treba ísť“
- neúspech je dielom náhody a má vonkajšie príčiny, t. j. „neúspechu sa dá vyhnúť“

Neúspešný človek si myslí, že:

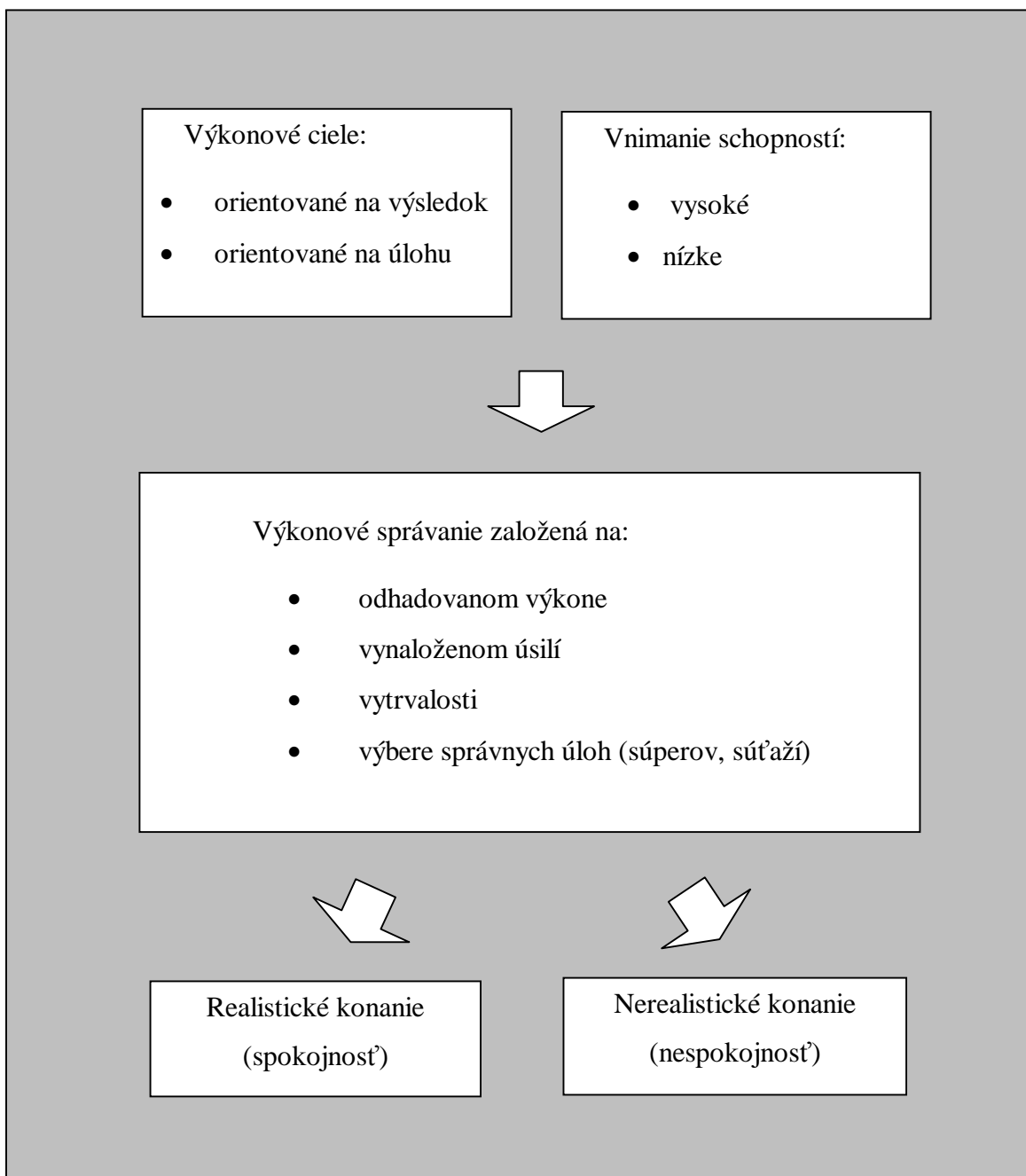
- úspech je dielom náhody a má vonkajšie príčiny, t.j. „úspech sa mi vyhýba“
- neúspech sa opakuje a má vnútorné príčiny, t.j. „neúspech je mojím osudom“

### 1.11.3 TEÓRIA DOSAHOVANIA CIEĽOV

Viacerí športoví psychológovia sa pri vysvetľovaní motivácie v športe sústredili na oblasť cieľov. Podľa autorov tejto teórie je pre motiváciu dôležitá interakcia troch faktorov: voľby výkonových cieľov, vnímania vlastných schopností a výkonového správania (Papaioannou – Zourbanos - Krommidas, 2012). Ciele si možno voľiť s orientáciou na zvládnutie úlohy (task-oriented goals) alebo na dosiahnutie výsledku v porovnaní s inými (angl. outcome-oriented goals). Orientácia na zvládnutie úlohy je primárne zameraná na zlepšovanie vlastných limitov, čo oproti druhej spomínanej (na súťažný výsledok) vedie k lepšej športovej etike, vyššej odolnosti voči neúspechu, lepšej stabilite výkonov, vyššej odolnosti voči frustrácii a sklamaniu. Orientácia na zvládnutie úlohy vedie k primeranejším a realistickejším výkonovým cieľom a dovoľuje reálnejší odhad vlastných schopností. Nevýhodou môže byť, že takto motivovaní športovci primárne nestoja o víťazstvo ale uspokojia sa s tým, že sa im darí lepšie ako v minulosti.

Teória vyústila do praktickej oblasti mentálneho tréningu stanovovania si cieľov (angl. goal-setting s voľbou primeraných krátkodobých, strednodobých a dlhodobých cieľov. Výhodou modelu je podpora vo forme špeciálnych psychodiagnostických prostriedkov, ktoré dokážu merať motivačné postoje a tendencie u športovcov. Model umožňuje vytvoriť si stratégiu výkonového správania na základe správnej voľby cieľov, čo vyvoláva dlhodobú spokojnosť športovca s vlastným športovým rastom (sport mastery) a realistické sebahodnotenie (Davis – Jowett, 2011; Rhind, 2011; Stebbnig - Taylor – Spray, 2011). Na druhej strane, vo vrcholovom športe založenom na premise „víťaz berie všetko“ sa táto motivácia môže javiť ako málo dôrazná. Diskusiu vyvoláva aj dichotomické usporiadanie základných faktorov (vysoké resp. nízke vnímanie vlastných schopností, zameranie na len na výsledok resp. len na úlohu). Zo športovej praxe je známe, že vnímanie vlastných schopností sa mení v závislosti od aktuálneho stavu a momentálnej sily súpera („na toto už nemám...“). Za pozornosť stojí možnosť vytvoriť si správnu „motivačnú zmes“, ktorá prepája motiváciu na výsledok s motiváciou na úlohu (napr. dať športovcovi takú úlohu, ktorej dôsledné splnenie bude viesť k víťazstvu).

Obr. 4 Teória dosahovania cieľov podľa Dudovej a Nichollsa



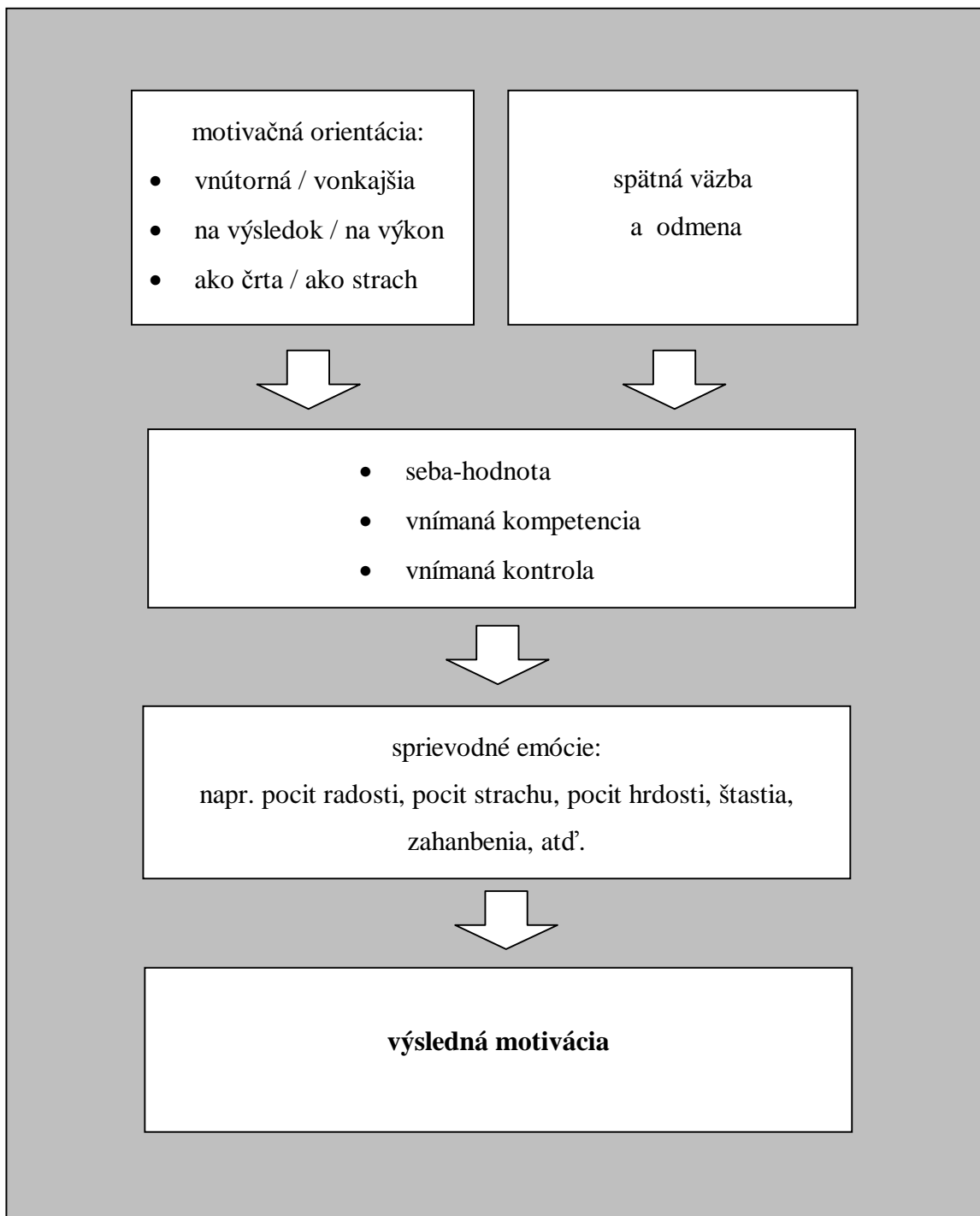
#### 1.11.4 TEÓRIA KOMPETENČNEJ MOTIOVÁCIE

V posledných rokoch sa športoví psychológovia nesústredili len na individuálne výkonové správanie, voľbu cieľov a odhad individuálnych schopností, ale aj na vplyv sociálnej klímy a iných sociálnych faktorov (napr. vzťah žiak-učiteľ, odmeňovanie, sociálne uznanie, vytváranie skupiny a vplyv na motiváciu jej členov, a pod). Kompetenčná teória vysvetľuje výkonové správanie zo sociálneho hľadiska, a je veľmi užitočná pre vysvetlenie výkonového najmä v detskom veku. Weiss a Chaumeton rozdeľujú vnímanie motivačného zdroja na vnútorný alebo vonkajší a rozdeľujú aj motivačnú orientáciu, buď ako sústredenú na výsledok alebo na úlohu. V iniciálnom štádiu motivácie model podčiarkuje význam vonkajších sociálnych faktorov, ktoré sa spolupodieľajú na motivácii jedinca (spätná väzba zo strany hodnotiteľa, odmeňovanie, kritika a trest). V strednej časti motivačného procesu sa motivácia transformuje na základe interakcie vnútorných vzorcov a vonkajších sociálnych vplyvov do troch faktorov: sebahodnoty, kompetencie a kontroly. Teória kladie dôraz aj na sprievodné emócie, ktoré môžu zmeniť smer a dynamiku motivácie (Philippe – Sagar – Huguet – Paquet – Jowett, 2011).

Teória kompetenčnej motivácie je sociálno-psychologická, čo dáva priestor pre ovplyvňovanie motivácie sociálnymi intervenciami zo strany lídrov skupiny a vplyvu učiteľa. Zahnutie faktoru emocionality do modelu umožňuje štúdium vplyvu emócií na motivačnú oblasť, čo je významná súčasť dynamiky motivácie. Vhodná aplikácia modelu môže byť v prostredí so stabilnou sociálnou štruktúrou a podmienkami, ktoré sa môžu zámerne meniť s cieľom ovplyvňovať, prípadne rozvíjať motiváciu jednotlivca a skupiny (napr. vytváranie skupinových noriem, využitie vodcovsta a vzťahovej štruktúry, rozvíjanie spôsobov efektívneho hodnotenia, a pod). Na druhej strane je využitie teórie limitované pre vrcholových športovcov, ktorí sú neustále na cestách, teda sa musia prispôbovať meniacim sociálnym podmienkam a vonkajším vzťahom.



Obr. 5 Teória kompetenčnej motivácie podľa Weissa a Chaumetona

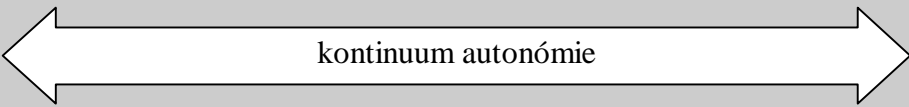


### 1.11.5 TEÓRIA OSOBNÉJ DETERMINÁCIE

Dôležitým činom v teoretickom chápaní motivácie bolo jej rozdelenie na vnútornú (intrinsic) a vonkajšiu (extrinsic), čomu sa priebežne venovali mnohí autori (Scott, 1999; Hemery, 1991; Mallet – Hanrahan, 2004). Kým vnútorná motivácia vychádza z vnútra osobnosti človeka, z jeho potrieb a hodnôt a opiera sa najmä o vnútorné presvedčenie, vonkajšia motivácia je formovaná vonkajšími faktormi a vplyvmi ako sú sociálna podpora, odmena a trest, vonkajšie hodnotenie, reakcie okolia, a pod. Všeobecne platí, že vnútorná motivácia je silnejšia, trvalejšia a samozrejme odolnejšia voči vonkajším, často sa meniacim vplyvom. Sebadeterminačná teória je revolučná v tom, že vníma vonkajšiu a vnútornú motiváciu ako kontinuum od amotivácie, keď je človek úplne pasívny a neangažovaný, cez viaceré formy vonkajšej (extrinsic) motivácie, po úplnú vnútornú (intrinsic) motiváciu. Hoci základné princípy determinačnej teórie boli známe pred viac ako 50 rokmi, v športovo-psychologickom prostredí sa stala teória populárnou najmä v posledných desaťročiach prostredníctvom modelu Deciho a Ryana so spolupracovníkmi (Deci – Ryan, 1985; Standage – Ryan, 2012). Teória bola postupne doplňovaná mnohými bádateľmi a stala sa syntetickou, široko akceptovanou teóriou na poli športu. Medzi mikroteórie SDT patria:

- a) Teória kognitívneho hodnotenia (Cognitive Evaluation Theory) – identifikuje a syntetizuje empirické dôkazy o tom, ako externé udalosti môžu zvyšovať alebo znižovať vnútornú motiváciu.
- b) Integračná teória organizmov (Organismic Integration Theory) – vysvetľuje internalizáciu a integráciu pôvodne vonkajších motívov do vnútornej motivácie a regulácie správania.
- c) Teória cieľových obsahov (Goal Contents Theory) – popisuje a výskumne dokladá celkový proces cieľového správania.
- d) Základná teória psychologických potrieb (Basic Psychological Needs Theory) – popisuje vzťahy medzi tromi univerzálnymi potrebami (potreba autonómie, potreba kompetencie a potreba spolupatričnosti), ktoré sú podľa autorov súčasťou každej motivácie nezávisle od vonkajších vplyvov a kontextov.

Obr. 6 Teória osobnej determinácie podľa Ryana a Deciho

typ motivácie	amotivácia	vonkajšia (extrinsic) motivácia				vnútorná (intrinsic) motivácia
typ regulácie	žiadna	externá	introjikovaná	identifikovaná	integrovaná	Interná
vnímaná príčina	neangažuje sa	vonkajšia	prevažne vonkajšia	prevažne vnútorná	integrovaná	Integrovaná
internalizácia	neprebieha	neprebieha	čiastočne prebieha	skoro úplne prebieha	úplne prebieha	nie je potrebná
pozícia na kontinuu	 <b>zvonka kontrolovaná motivácia – vnútorná (autonómna) motivácia</b>					
charakteristiky konania	subjekt nekoná a nemá žiaden dôvod angažovať sa	subjekt koná s cieľom získať odmenu alebo vyhnúť sa trestu	subjekt koná s cieľom vyhnúť sa hanbe alebo zvýšiť si prestíž, sebahodnotu, vlastné ego	subjekt koná na základe presvedčenia o hodnotách alebo osobnej úcty	subjekt sa s konaním identifikuje, je v zhode so sebou samým	subjekt koná s pohnútkou vnútorného rastu a osobnej satisfakcie

Pod amotiváciou sa rozumie stav, keď človek nie je ničím motivovaný, ani osobne angažovaný, teda nemá žiaden dôvod konať. Vonkajšia (extrinsic) motivácia sa začína v momente, ak je konanie vyvolané vonkajším podnetom a je kontrolované zvonka. Model ukazuje odstupňovanie vonkajšej motivácie na kontinuu miery autonómie od plnej vonkajšej kontroly a príčiny až po úplné zvnútornenie:

1. Externá regulácia – je prvým stupňom vonkajšej motivácie, kedy konanie je motivované výlučne vonkajšími príčinami a kontrolou (napr. športovec hrá čisto pre zisk odmeny, prípadne aby sa vyhol trestu, ak by nenastúpil).
2. Introjektívna regulácia – je druhým stupňom vonkajšej motivácie, kedy je konanie motivované vonkajšou príčinou s vnútornou kontrolou (napr. športovec sa chce ukázať svojim výkonom, pretože v hľadisku sedia jeho fanúšikovia).
3. Regulácia identifikáciou – je tretím stupňom vonkajšej motivácie, kedy je motivačná príčina i kontrola zvnútornená silným aktom vôle. K priamemu zvnútorneniu činnosťou ešte nedochádza, pretože cieľ nesúvisí priamo s činnosťou (napr. športovec robí určité cvičenie, ktoré mu je nepríjemné, ale vie, že ho musí urobiť pre udržiavanie zdravia).
4. Integrovaná regulácia – je štvrtým stupňom vonkajšej motivácie, kedy je konanie motivované zmesou vonkajších a vnútorných motívov, ale intenzita závisí viac od vonkajších než vnútorných cieľov (napr. športovec s maximálnym úsilím finišuje, pretože chce vyhrať preteky).

Ďalšie kontinuum motivácie sa týka prevažne vnútornej motivácie, avšak podľa niektorých autorov sa môže rozdeliť na tri stupne podľa miery a spôsobu zvnútornenia (Pelletier, 1995):

1. Emocionálna stimulácia – je prvým stupňom vnútornej motivácie, kedy je konanie

motivované emocionálnou stimuláciou (napr. športovec koná pre príjemné pocity zo športovej činnosti, napr. radosť, zábava, vzrušenie, estetický pôžitok).

2. Motivácia zvyšovaním schopností – je druhým stupňom vnútornej motivácie, kedy je konanie motivované samotnou snahou v niečom sa zlepšiť, zvyšovaním špecifických schopností a majstrovstva, s čím je spojený pôžitok a zadosťučinenie.
3. Vnútna motivácia so zameraním na znalosti a učenie sa novému – je získavanie neočakávaných zážitkov v športe, ktoré umožňuje osobnostný rast a s tým spojený pôžitok a zadosťučinenie.

Čím vyšší je podiel sebadeterminácie a vnútornej motivácie, tým silnejšia a odolnejšia je motivácia ako celok, pretože vonkajšie motivačné popudy sú nestabilné (napr. výška odmeny, reakcie publika, skóre v zápase, a pod). Práha autonómie je dosiahnutý vtedy, keď vnútna motivácia prevládne nad vonkajšou. Vnútna motivácia (angl. intrinsic motivation) má tri stupne, kedy postupne dochádza k stavom pohrúženiu sa do činnosti, ktoré sa nazývajú stavom plynutia alebo výkonového tranzu (angl. flow, zone, trance).

## 1.12 SÚHRN POZNATKOV Z VÝSKUMOV MOTIVÁCIE

Vo výskumoch sa mnohí autori sústredili na rôzne aspekty motivácie vzhľadom na športový výkon. Vychádzali z hierarchie potrieb, zo štruktúry a kategorizácie motívov, sociálneho prostredia, modelového správania, intrapsychických procesov a emócií. Za takmer polstoročie existencie športovej psychológie ako aplikovanej vednej disciplíny (pozn. Svetová spoločnosť športovej psychológie bola založená v roku 1965) je možné rozoznať tri štádiá vo výskume motivácie:

1. V prvom štádiu sa poznatky čerpali z motivačných teórií všeobecnej psychológie. Spravidla to boli teórie zamerané na výkonovo-orientované správanie, na rozbor ľudských potrieb súvisiacich s výkonom a pohybom a na potreby dominancie a superiority.
2. V druhom štádiu sa dôraz kládol na jestvujúce motivačné teórie, ktoré bolo možné overovať výskumom v športovom prostredí, čo umožňovalo rozvoj týchto teórií a ich aplikáciu do športu a telesnej výchovy. Tieto teórie sa najskôr sústredili na rôzne aspekty športovej motivácie, ale postupne dochádzalo k syntetizácii teórií a modelov.
3. Súčasným trendom je výraznejší posun do aplikačnej oblasti a do praxe. Vyvíjajú sa motivačné postupy, metódy a modely, ktoré sú použiteľné priamo pre športovú prax.

Doteraz známe motivačné teórie v oblasti športu dovoľujú sumarizovať hlavné rozdiely medzi športovcami, ktorí sú správne motivovaní a športovcami, ktorí sú nesprávne motivovaní (Weinberg – Gould, 2007).

Tab. 2 Rozdielne postoje medzi správnou a nesprávnou motiváciou

	správna motivácia športovca:	nesprávna motivácia športovca:
motivačná orientácia:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- má vysokú motiváciu dosiahnuť úspech</li> <li>- má nízku motiváciu vyhnúť sa neúspechu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- má nízku motiváciu dosiahnuť úspech</li> <li>- má vysokú motiváciu vyhnúť sa neúspechu</li> </ul>
atribúty motivácie:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- úspechu pripisuje atribúty pravidelnosti a vnútornej kontroly</li> <li>- neúspechu pripisuje atribúty náhodnosti a vonkajšej kontroly</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- úspechu pripisuje atribúty náhodnosti a vonkajšej kontroly</li> <li>- neúspechu pripisuje atribúty pravidelnosti a vnútornej kontroly</li> </ul>

pocitová oblasť:	- je zameraný na pocit hrdosti z dosiahnutia úspechu	- je zameraný na pocit obáv a hanby z možného zlyhania
voľba cieľov:	- vyberá si ciele zamerané na zvládnutie úlohy	- vyberá si ciele zamerané na vyhnutie sa neúspechu
kompetencia a kontrola:	- má vysokú sebakompetenciu a sebakontrolu pri zvládaní cieľa - výsledok pokladá za dielo vlastného úsilia	- má nízku sebakompetenciu a sebakontrolu pri zvládaní cieľa - výsledok pokladá za dielo náhody
prístup k úlohe:	- hľadá výzvy - volí primerane ťažké úlohy a súperov	- vyhýba sa výzvam - volí alibistické riešenia (príliš ťažké - príliš ľahké)
vonkajšie hodnotenie:	- súťaží lepšie, ak má vonkajšie hodnotiace kritériá	- súťaží lepšie, ak nemá nastavené vonkajšie hodnotiace kritériá

### 1.13 SKÚMANIE MOTIVÁCIE Z BIOGRAFICKÝCH ZDROJOV

Jedným z populárnych spôsobov ako čerpať motivačnú inšpiráciu je čítanie životopisov športovcov. V posledných rokoch sa písanie životopisov prostredníctvom priamych výpovedí športovcov alebo s pomocou profesionálnych spisovateľov a žurnalistov a s využitím rôznych dostupných materiálov posunulo už do obdobia trvania vrcholnej kariéry alebo tesne po jej ukončení (napr. Nadal – Carlin, 2011; Agassi, 2010; Stauffer – Federer, 2008; Maier – Okresek, 2005; Armstrong – Jenkins, 2001; a iní). Športovci na výslň dokážu ekonomicky vyťažiť zo svojej popularity a súčasne prostredníctvom medializácie výrazne motivačne ovplyvňujú celé generácie športovcov. Niekedy je hodnovernosť a vedecká hodnota životopisov diskutabilná,

jednako ide nesporne o významný motivačný a inšpiratívny faktor nielen pre predvedené výkony, ale aj pre zaujímavosť životných príbehov.

V kvalitatívnom psychologickom výskume zaujíma biografický výskum dôležité miesto (Jansa 2012, Hendl, 2008; Ferjenčík, 2000). Počas dlhoročnej psychologickkej praxe som sa stretol s viacerými športovými osobnosťami, ktoré boli zaujímavé mimoriadne silnou motiváciou k športu, ktorá ďaleko prekračovala rámec bežnej motivácie k športovému výkonu. Títo športovci nielenže počas súťažnej kariéry dosiahli vysoké športové výkony, ale po ukončení kariéry sa stali „ambasadormi športu“. Štyri športové príbehy sme zaznamenali metódou pološtruktúrovaného interview a pre potreby tejto práce sme vybrali výpovede týkajúce sa troch nasledujúcich otázok (výpovede boli nahrané na magnetofón, text je prepisom týchto nahrávok):

1. *Ako ste sa dostali k Vášmu športu?*
2. *Čo vás najviac motivuje v športe?*
3. *Čo vám šport priniesol celkovo pre život?*

Hana Blahutová – Droppová (59) bola československá reprezentantka v zjazdovom lyžovaní, dosiahla 7. a 9. miesto na MSJ, 24. miesto na Majstrovstvách sveta, 15. miesto v Svetovom pohári, 3. miesto v celkovom hodnotení Európskeho pohára v zjazde, predčasne ukončila reprezentačnú kariéru vo veku 22 rokov kvôli sérii zranení, vyučuje lyžovanie na Katedre športov v prírode na FTVŠ UK, je päťnásobnou majsterkou sveta v kategórii veteránov:

1. *K zjazdovému lyžovaniu ma priťahoval pohľad z nášho bytu na Západné Tatry a môj otec, ktorý bol náčelníkom Horskej služby. Od 6 rokov som chodila na gymnastiku, vyhrávala som žiacke súťaže v cyklistike, stolnom tenise, atletike. Od 10 rokov som začala lyžovať, v 13 ma vybral tréner do družstva dospelákov a o dva roky ma zaradili do reprezentačného družstva.*
2. *Motivovala ma osobnosť trénera, ktorého som ako dieťa milovala, potom som ho obdivovala, občas som ho rada nemala, ale ostal mi dobrým priateľom. Ďalej to bol kolektív, prekonávanie sa, seberealizácia, súťaženie, túžba po víťazstve, úcta a obdiv ľudí okolo, spoznávanie prírody a poznanie toho, ako sa dá rozvíjať majstrovstvo v lyžovaní.*



3. Šport mi dal sebavedomie, sebadôveru, vytrvalosť, zaťatosť, rozhodnosť, schopnosť prekonávať prekážky a správny životný štýl. Vzťah k horám a lyžovanie je dodnes pre mňa drogou a potrebou. Ak si človek dokáže, že to stále zvláda, má z toho radosť a potešenie. Vo veteránskom lyžovaní vládne spolupatričnosť, kolegialita a kamarátstvo, udržujeme si nielen komunitu, ale aj výkonnosť a kvalitu života.

Zuzana Kamasová (35) je profesionálna hráčka golfu, ktorý začala hrať až v 19 rokoch, ale profesionálne až vo veku 27 rokov. Ako doteraz jediná z postkomunistických krajín vyhrala profesionálny turnaj LET (Ladies European Tour) v Maroku v roku 2011. V súčasnosti hrá tento profesionálny okruh a spoluorganizuje slovenský turnaj, ktorý je súčasťou okruhu LET. Okrem toho je asistentkou slovenskej juniorskej reprezentácie a medzinárodnou rozhodkyňou v golfe.

1. Keď mi diagnostikovali skoliózu v 13 rokoch, zakázali mi všetky športy, ktoré som dovtedy robila. Ale mám dvoch bratov a vždy som s nimi súťažila, že dokážem to isté, čo oni. Tak to bolo aj v golfe, odpáliť tú loptičku, keď to oni dokázali.

2. Moja motivácia bola vždy dokázať niečo navzdory všetkému. Či to bola skolióza, ploché nohy, odsúvanie na vedľajšiu koľaj v rámci Slovenska, porážanie mužov v športe, ktorý je pokladaný za mužský. Okrem toho strašne rada reprezentujem našu krajinu, mám našu vlajočku našitú skoro všade. Výhra je pre mňa hlavne zadosťučinenie, že si to zaslúžim, keď tomu toľko obetujem. Rada mám anglické úslovie "sky is the limit".

3. Do života mi golf dáva veľmi veľa. Ten proces poznávania všetkých vecí okolo, dokonca aj hádzanie polien pod nohy. Človek je potom pripravený a dokáže v živote čeliť prekážkam. Vždy som chcela byť sebestačná. Golf je mi chlebobdarcom a naplňa ma ako šport. Potrebujem mať pocit, že viem aj niečo iné, vyštudovala som v Amerike menežment. Chcem mať raz rodinu a zdravé deti, ale hovorím si, že to počká...

Jozef Sabovčík (50) bol československým reprezentantom v krasokorčuľovaní, prvý na svete skočil v súťaži štvoritý skok, dosiahol 3. miesto na ZOH 1984, dvakrát bol majstrom Európy, predčasne ukončil v roku 1986 pretekársku kariéru z dôvodu zranenia, ale po odsťahovaní sa do USA sa znova vrátil na ľad, dodnes sa venuje profesionálnemu a revuálnemu krasokorčuľovaniu, kde dosahuje mimoriadne vysoké výkony (skočil salto na zahajovacom ceremoniáli na ZOH v Salt Lake City, 2002 a skáče ho dodnes). Venuje sa aj trénerstvu.

*1. Na ľad ma priviedla babička vo veku 6 rokov a vraj ma už vtedy nemohla dostať z ľadu. Moji rodičia boli profesionálnymi tanečníkmi vo Viedni a ona ma vychovávala a bola so mnou na každom tréningu. Ja som miloval aj tenis, lebo všetci moji spolužiaci hrali tenis. Nevieam, čo rozhodlo pre krasokorčuľovanie, ale keď som mal už asi 12 rokov, tak som si uvedomil, že keby som nemohol chodiť na ľad, bol by som strašne nešťastný. Jediné, čo odo mňa babička chcela, aby som sa na ľade nikdy nevlákal a ja som zasa potreboval vidieť, že ona je spokojná. Keď mi to nešlo alebo som bol zranený, nikdy som si nepripustil ani na moment, že by som sa nevrátil na ľad.*

*2. Krasokorčuľovanie je osamelý šport a treba mať na to mentalitu. Je to len na vás, nikto to za vás neodjazdí. Napríklad keď som sa učil dvojtého axla, skúšal som ho na tréningu ráno aj poobede, to je asi 40 pádov denne... a trvalo to štyri roky. Naučil som sa tie pády brať nie ako zlyhanie, ale ako krok vpred, stále sa učiť niečo nové. Nikdy si nesmiete myslieť, že už ste príliš dobrý, to je koniec. Vtedy ťa už konkurenti porážajú.*

*3. Nevieam si život bez ľadu predstaviť. Mám už svoje roky, ale stále chcem divákovi ukázať niečo nové. Mám z toho zadosťučinenie, ako aj z dobrého tréningu, že deň nebol k ničomu. Mám dvoch synov, obaja boli veľmi talentovaní na krasokorčuľovanie, ale nechcelo sa im tvrdo pracovať. Bavila ich hudba a dnes sú hudobníci, jeden hrá na gitaru a druhý na bubny, majú svoje kapely. Najhoršie je, keď rodičia nútia svoje deti robiť to, v čom oni sami nemohli uspieť a nevidia, že ich to nebaví. Ako trénera ma baví pomôcť niekomu, keď vidím, že chce.*

Marián Vajda (47) bol československý reprezentant v tenise, ktorý hral profesionálne v období 1984 – 1994, víťaz dvoch tunajov ATP, 34. miesto v ATP, tréner Daviscupového a Fedcupového tímu, od roku 2006 tréner Novaka Djokoviča, pod ktorého vedením jeho

zverenec postúpil zo 70. miesta na 1. miesto svetového rebríčka ATP.

*1. Začal som s tenisom v 10 rokoch a vyrastal som na kurtoch v Piešťanoch, kde už hrávali moji starší bratia. Neskôr som prešiel do vrcholového strediska do skupiny pána Šafárika, kde sme sa s Mečířom a Stankovičom ťahali stále vyššie.*

*2. Myslím si, že že byť tenistom je úžasné. Tú slobodu a ľahkosť, akú pociťujete na kurte, nemáte nikde. Ako tréner ju môžete len odovzdávať cez skúsenosť, ale sebarealizácia je veľmi podobná. Cítim sa viac zodpovedný ako tréner, aj keď tu už taký tlak nepociťujem. Chýba mi občas zápasová nervozita, eufória víťazstva, ktorú môžem darovať najbližším – rodine a priateľom. Šport je významná hodnota.*

*3. Ako tréner nechávam vyniknúť hráča. Nepoužívam kritiku ako oporný bod, snažím sa vytvárať pozitívne obrazy v hráčovi a udržiavať dobrú náladu. A verím v silu rodiny. Aj moje dcéry tenis baví, veľmi rady trénujú a majú aj pekné výsledky. Keď môžem, tak s nimi trénujem. Majú vo mne veľký vzor a to ich ťahá na tréningoch, lebo ma chcú určite prekonať.*

Z odpovedí týchto športovcov vyplývajú nasledujúce skutočnosti:

- títo športovci si svoj hlavný šport vybrali sami, hoci nie vždy to bol ich prvý šport,
- pre šport mali podporu v rodinách, ale neboli rodičmi k športu nútení,
- motivácia k športu je pre nich kombináciou predovšetkým vnútorných motívov (zážitkové potreby, estetické potreby, získavanie osobnostných vlastností, dosahovanie majstrovstva a hodnotné vzťahy získané prostredníctvom športu),
- kvality, ktoré získali pri aktívnom športe si preniesli do pracovného a osobného života,
- po ukončení aktívnej dráhy šport ostal pre nich kľúčovou životnou hodnotou.

## 1.14 KOUČOVANIE V ŠPORTE

### 1.14.1 TRADIČNÉ CHÁPANIE KOUČOVANIA

Pojem koučovanie vzniklo v športovom prostredí na označenie pôsobenia trénera (angl. coach) na športovca alebo športovcov. Tradične sa v športovej terminológii rozlišuje dlhodobé a krátkodobé koučovanie. Dlhodobé koučovanie sa obsahovo kryje s výchovou a usmerňovaním športovca počas jeho kariéry. V konkrétnej praxi ide o riadenie tréningového procesu, harmonizáciu jednotlivých zložiek športovej prípravy a regenerácie, zabezpečenie zdravotnej starostlivosti, denného režimu, stravovania, plánovanie súťaží ako aj sledovanie iných oblastí života športovca (škola a súkromie). Kouč teda nielen trénuje, ale aj organizuje a koordinuje, spolupracuje s rodičmi, trénermi-spezialistami, lekárom, masérom, prípadne je v kontakte so školou. Niektorí koučovia majú zmluvne stanovený počet dní, ktoré strávia so športovcom počas roka, ale v podstate je to práca na plný úväzok (Woodman, 1993). Pod krátkodobým koučovaním chápeme časovo vymedzené usmerňovanie športovca tesne pred súťažou, počas súťaže a po jej ukončení. Opiera sa o úzky vzťah medzi trénerom a zverencom. Cieľom je naladiť ho na súťaž, intervenovať počas súťaže poskytovaním taktických rád, povzbudzovaním alebo ukludňovaním a zhodnotením výkonu po súťaži.

### 1.14.2 MODERNÉ CHÁPANIE KOUČOVANIA

Významní športoví psychológovia preniesli princípy tradičného koučovania v športe do sféry obchodu a pracovných vzťahov. John Whitmore, v minulosti profesionálny automobilový pretekár, neskôr rozvinul metódy koučovania a stal sa jedným z priekopníkov koučovania. Tim Gallwey sa venoval psychológii športu v zjazdovom lyžovaní, tenise a golfe, kde vytvoril mentálny prístup tzv. vnútorných hier (Inner Games). V posledných rokoch má koučovanie viac popularity v personalistike a rozvoji ľudských zdrojov, kde existuje rad prístupov ako koučovanie s cieľom osobnostného rozvoja, systemické koučovanie, na riešenie zamerané koučovanie, a pod. Koučovia sa združujú v medzinárodných federáciách a asociáciách ako International Coach Federation (ICF), Erickson College International (ECI), Českej asociácii

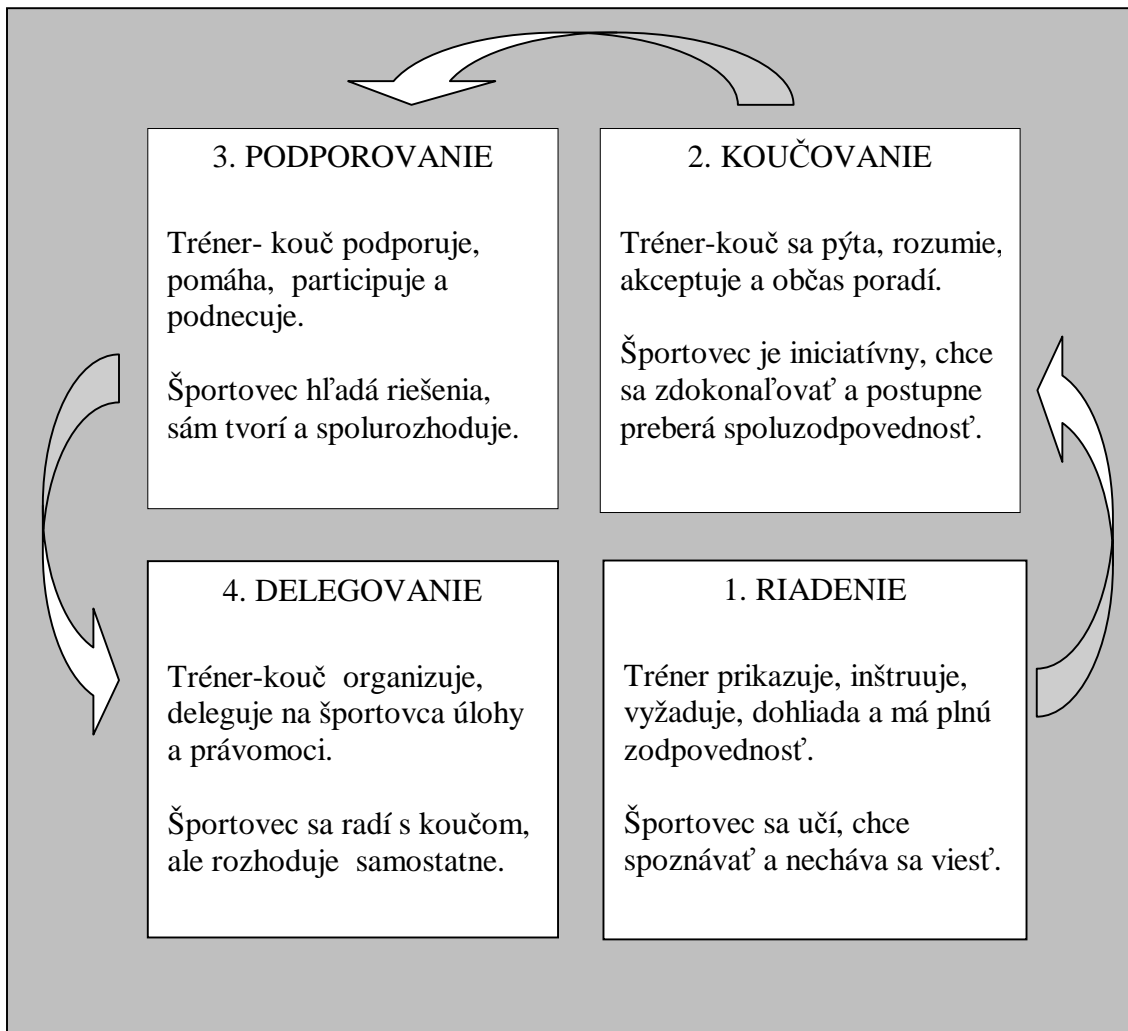
koučů (ČAKO), Slovenskej asociácii koučov (SAKO), a pod. Sú vypracované metodické materiály, na základe ktorých môžu byť účastníci kurzov tréningov a certifikovaní ako koučovia. Tieto prístupy môžu byť využiteľné pri dlhodobom usmerňovaní športovcov, ale aj pri krátkodobom, súťažnom koučovaní. Koučovanie s „pridanou hodnotou“ sa môže vrátiť do lona svojho vzniku – do športu.

### 1.14.3 TRANSFORMAČNÉ VEDENIE

Vzťah medzi jednotlivými metódami koučovania nie je presne vymedzený, viaceré z nich sa prekrývajú v procesuálnych krokoch a cieľoch. Niektorí koučovia sa usilujú o rýchle dosiahnutie cieľa pomocou pozitívneho obratu, ktorý môže nastať už pri jednom sedení (Szabo – Meier, 2010), kým iní sa snažili hlbšie pochopiť systém, v ktorom sa klient nachádza a s týmto systémom aktívne pracovať (Parma, 2006; Giertlová, 2004), niektorí sa usilujú o zmenu osobnosti a naštartovanie lepšieho života (Atkinson – Chois, 2009; Whitmore, 2009), iní sa snažia kombinovať viacero psychologických prístupov, napr. koučovanie s použitím princípov neurolingvistického programovania (O'Connor- Lages, 2004).

Čo je primárnym cieľom práce trénera? Môže to byť rozvoj dospelujúcej osobnosti športovca, prekonanie výkonnostnej krízy, nachádzanie zdrojov na zlepšenie, zmena postoja, a pod. Pri súčasnom rozvoji psychologickej vedy existuje pre každú oblasť vhodný prístup a metódy pôsobenia. Vhodným konceptom je model transformačného vedenia. Športovec sa v priebehu kariéry vyvíja, učí sa zvládať športové majstrovstvo od základov pohybu až k majstrovstvu v disciplíne, učí sa vyrovnávať s náročnejšími podmienkami. V dôsledku toho sa transformuje osobnosť. Dá sa hovoriť o stupňovitom vývine. Posun na vyššiu úroveň predpokladá zmenu prístupu zo strany trénera. Transformačné vedenie je reflektovanie procesu zmien, objavovanie a využívanie potenciálu športovca. Športovec využíva sebareflexiu a sebapoznávanie. Transformačné vedenie má štyri fázy: riadenie, koučovanie, podporovanie a delegovanie (directing, coaching, supporting, delegating). Dobrý kouč disponuje kompetenciami, ktoré umožňujú a podporujú postupnú transformáciu. Športovec sa nevyvíja rovnomerne v technickej, fyzickej, taktickej a psychickej zložke, kouč preto musí pozorne sledovať vývin. V oblastiach, v ktorých je zverenec vyvinutejší, nabáda k vyššej samostatnosti a zodpovednosti.

Obr. 7 Model transformačného vedenia podľa Adaira



#### 1.14.4 FÁZA RIADENIA

Riadenie je prvou fázou transformačného vedenia, ktorá prevažuje v období, keď športovec začína so športom. Učenie prebieha najlepšie, ak je nováčik priamo usmerňovaný, čo a ako má robiť. V športovom procese sa odporúča, aby najlepší tréneri pracovali s deťmi v ich športových začiatkoch, kedy sa utvárajú základné návyky v technike a prejavocho osobnosti. Pokiaľ sa nevytvoria správne návyky, je to limitujúci faktor budúceho športového majstrovstva.

“Prerábanie” športovca neskôr je ťažké, niekedy dokonca nemožné. V komunikačnom štýle kouča prevláda úlohový, autoritatívny a vysvetľujúci prístup. Sociologicky sa potvrdilo, že nováčikovia a deti vyžadujú autoritu vodcu, ktorý má skúsenosti, nadhľad a “vie najlepšie”. V dôsledku toho je dôležité budovať disciplínu a koncentráciu na športovú úlohu. Táto fáza trvá dovedy, kým si adepti neosvoja činnosť do takej miery, že sú schopní ju vykonávať samostatne, aby mohli prevziať viac osobnej zodpovednosti. Ak v tejto fáze kouč nepracuje správne, trpí tým motivácia a vzťah k trénerovi. Zmyslom prvej fázy je vybudovať správne základy športovej techniky a vytvoriť pevný vzťah k športu (radosť z učenia a zážitky).

#### 1.14.5 FÁZA KOUČOVANIA

Prechod od riadenia ku koučovaniu v športe je podstatná zmena v prístupe. Ťažisko práce prestáva byť vo vysvetľovaní a kontrole, ale tréner-kouč sa snaží viac pochopiť športovca, utvoriť si predstavu o prednostiach a slabinách. Prácu opiera viac o prednosti, ale odstraňuje aj slabiny. Tenisový kouč Marián Vajda, ktorý viac rokov spolupracuje so svetovou jednotkou Djokovičom, hovorí: *“Tréningový plán robíme podľa toho, čo potrebuje, na aký turnaj sa chystá, ale aj podľa toho, ako ráno vyzerá.”* Je zrejmé, že blízky vzťah k športovcovi a dobrý odhad aktuálneho stavu sú predpokladom koučovania. Kouč rozumie rôznym situáciám v športe ako aj v živote a má na pamäti, čo je dôležité v každej chvíli urobiť pre vytýčený cieľ. Kouč vytvára tréningové podnety, ktoré “sádzajú” športovcovi a posúvajú ho vyššie. Autoritatívny vzťah ustupuje a mení sa na partnerský. V komunikácii má byť priestor pre názor športovca.

#### 1.14.6 FÁZA PODOROVANIA

Pri podporovaní kouč nemusí byť prítomný na všetkých tréningových jednotkách, jednako by mal mať o nich prehľad a byť presvedčený o ich zmysluplnosti. Napr. ak kondičný tréning prebieha pod vedením kondičného trénera, kouč síce má vedieť, akými prostriedkami kondičný tréner pracuje, ale nemusí byť pri tom. Vzťahy v tíme majú byť založené na vzájomnej dôvere. Timotej Zuzula, otec a tréner našej najúspešnejšej zjazdárky hovorí: *“Už sme si liezli na nervy, byť toľko mesiacov v roku spolu. Potrebovala niekoho iného vedľa seba, aby si odo mňa*

*oddýchla. Keď sme začali spolupracovať s kondičným trénerom, veľmi nám to pomohlo.*” Spätaná väzba od kondičného trénera a od zverenca je nutná. Kouč potrebuje vedieť rôzne iné súvislosti okolo pretekára, napr. čo sa odohráva v rodinnom prostredí, v škole a v súkromnom živote. Niekedy kouč v tejto fáze krátko vstúpi do procesu a organizuje, ale zasa sa vzdiali. Tým sa prehľbuje samostatnosť športovca a posilňuje sa jeho vnútorná motivácia.

#### 1.14.7 FÁZA DELEGOVANIA

Cieľom dlhodobého koučovania je, aby športovec bol nakoniec schopný uvažovať a rozhodovať ako keby bol sám sebe koučom (self-coaching). Je známe, že najlepší svetoví športovci si sami dokážu zostaviť podporný tím, vyberajú si trénerov, spolupracujú pri tvorbe celoročného programu, a pod. Už majú taký vysoký stupeň sebapoznania, že dokážu najlepšie odhadnúť, čo kedy potrebujú. Dokážu vycítiť a objaviť „kamenok do mozaiky úspechu“, prípadne odhadnúť, s kým, kedy a o čom sa majú poradiť. Komunikačné prostriedky dnes dovoľujú, aby sa športovec poradil s koučom aj na diaľku, či koná správne alebo nesprávne. V niektorých prípadoch je športovec už blízko cieľa, ale nejaký problém mu skomplikuje cestu na samý vrchol. Kouč by vtedy mal byť nápomocný. Transformácia do záverečnej fázy delegovania je mnohoročný proces, ktorý vyžaduje osobnostný rast u športovca, aj u kouča.

#### 1.15 METÓDA GROW

Metóda GROW (angl. rast alebo rozvoj) je jednou zo základných metód koučovania. Začiatkové písmená každej fázy tvoria v angličtine akronym názvu: G = Goal (cieľ), R = Reality (realita alebo súčasný stav), O = Options (možnosti alebo zdroje), W = Will (záväzok, akčný krok). Jej autorom je John Whitmore, ale o túto metódu sa opierajú takmer všetky školy koučovania (Whitmore, 2009; Gallwey 2010; Parma, 2006; Giertlová, 2004 a i.). Je založená na rozhovore medzi koučom a koučovaným, pričom kouč dodržiava presné pravidlá vedenia rozhovoru. Kouč koučovanému kladie postupne otázky tak, aby koučovaný nachádzal odpovede na štyri základné oblasti. Pred uskutočnením koučovacieho rozhovoru by mal mať kouč s koučovaným



nadviazaný vzťah založený na vzájomnej dôvere, ktorý môže vyplývať z úspešnej spolupráce alebo z referencií kouča. K samotnému rozhovoru si kouč s koučovaným zvolia vhodné miesto a prostredie. Dôležité je mať dostatok času, pretože koučovací rozhovor trvá približne jednu hodinu. Po nadviazaní kontaktu a vytvorení dôvernej atmosféry kouč kladie otázky tak, aby dôkladne preskúmal každú zo štyroch oblastí. Niektorí autori odporúčajú, aby začiatočníci používali štandardné sety otázok na kartičkách (Szabo- Meier, 2012).

### 1.15.1 FÁZA CIEĽA

Kouč začína v prvej fáze s otázkami tak, aby podnietil športovca vytýčiť si konkrétny cieľ, ktorý chce dosiahnuť. Cieľom môže byť napr. splnenie určitej úlohy, dosiahnutie pokroku v nejakej oblasti, dosiahnutie určitého výsledku, a pod. Kouč otázky kladie takým spôsobom aby si koučovaný vytvoril konkrétnu a veľmi živú predstavu cieľa. Najlepšie je, ak cieľ má nasledujúce znaky (akronym STROM): (S) je subjektívne prít'azlivý, (T) terminovaný, (R) realistický, (O) obojstranne akceptovateľný, teda pre športovca a jeho okolie a je (M) merateľný. Cieľ, ktorý má tieto charakteristiky, vytvára vnútornú motiváciu a osobnú snahu po dosiahnutí. Niektorí autori ešte odporúčajú, aby si koučovaný cieľ prepojil s osobne dôležitou hodnotou alebo potrebou, čo ešte viac zvýrazní vnútornú motiváciu (O'Connor-Lages, 2004). Typické otázky kouča v tejto fáze:

- *Skús si dnes vytýčiť cieľ, ktorý by si chcel dosiahnuť?*
- *Mohol by si to opísať takými slovami, aby si si to dokázal predstaviť čo naživšie?*
- *Mohol by si o tom hovoriť tak, ako keby si tam už bol?*
- *Čo Ťa najviac priťahuje k tomuto cieľu?*
- *A čo to pre Teba znamená, dosiahnuť taký cieľ?*

### 1.15.2 FÁZA REALITY

V druhej fáze kouč kladie otázky tak, aby si športovec ujasnil, aká je jeho súčasná pozícia, v ktorej sa nachádza. Športovec má pozíciu popisovať vlastnými slovami a môže pritom opísať aj prekážky, ktoré mu bránili v dosahovaní cieľa. Kouč povzbudzuje a pozorne počúva výpovede, prípadne pomocnými otázkami sa uisťuje, či rozumie tomu, čo športovec vníma ako súčasný stav. V tejto fáze rozhovoru sa používa v niektorých prípadoch škálovanie (na škále od 1 do 10 koučovaný vyznačí svoju súčasnú pozíciu, ak cieľ reprezentuje pozíciu 10). Typické otázky kouča v tejto fáze:

- *Aká je tvoja súčasná pozícia?*
- *Môžeš to popísať čo najpresnejšie?*
- *Ako sa cítiš, keď o tom hovoríš?*
- *Keby tvoj cieľ bol na čísle 10, na akom čísle si teraz?*
- *Čo ti doteraz bránilo v dosahovaní cieľa?*

### 1.15.3 FÁZA MOŽNOSTÍ A ZDROJOV

V tejto fáze treba preskúmať možnosti a zdroje, ktoré koučovaný má k dispozícii, aby sa mohol dostať bližšie k cieľu. Kouč skúma možnosti aj spôsoby, ktoré športovcovi pomohli v podobnej situácii v minulosti. Je dôležité podporovať kreativitu koučovaného, aby popri bežných postupoch rozvíjal aj nové riešenia. Niekedy je vhodné vyzvať ho, aby urobil zoznam možností a vybral najlepšiu z nich. Typické otázky kouča v tejto fáze:

- *Aké vidíš svoje možnosti priblížiť sa k cieľu?*
- *Čo by si chcel v tejto chvíli vyskúšať?*
- *Čo sa ti osvedčilo v podobnej situácii v minulosti?*
- *Čo by si zo všetkého skúsil najradšej?*
- *Kto by Ti mohol pomôcť dostať sa vyššie?*

#### 1.15.4 FÁZA ZÁVÄZKU

Štvrtá fáza má prebudiť v športovcovi rozhodnutie a potrebu vykonať prvý krok k cieľu na základe stanovenej stratégie. Dôležité je stanoviť presne, kedy športovec začne a merať pokroky. Po uskutočnení každého pokroku je vhodné stretnúť sa s koučom a zhodnotiť, ako sa darí. Je možné stanoviť ďalší krok alebo pozmeniť stratégiu. Typické otázky kouča:

- *Vidím, že už si si vybral spôsob ako na to. Tak kedy začneš?*
- *Dal by sa nejako odmerať pokrok v danej veci?*
- *Kto si okrem Teba všimne, keď dosiahneš pokrok?*
- *Je v blízkosti niekto, kto by Ťa mohol podporiť?*
- *Ako môžem byť pre Teba v tejto veci užitočný ja?*

Na záver koučovacieho rozhovoru obvykle kouč položí koučovanému kontrolnú otázku, ktorá je spätnou väzbou, či kouč urobil koučovací rozhovor správne:

- *Ako sa teraz, po našom rozhovore, zmenilo vnímanie vecí v porovnaní so stavom pred rozhovorom?*

Niekedy nastane situácia, že koučovaný má v nejakej oblasti jasnú predstavu, ale v inej oblasti je neistý (napr. presne vie, čo chce dosiahnuť, ale nevie presne ako na to). Vtedy kouč prechádza rýchlejšie cez vyriešenú oblasť (skontroluje) a potom sa sústreďuje viac na tú oblasť, ktorá je pre koučovaného nevyriešená. Ak z odpovedí vyplýva, že koučovaný má jasno v každej oblasti (cieľ, realita, možnosti a zdroje, záväzok), rozhovor je ukončený. Koučovací rozhovor GROW je flexibilná metóda, ktorej úspech závisí najmä od zručnosti a vynaliezavosti kouča. Jeho úlohou je sústavne podporovať koučovaného v ujasnení si situácie, ako aj v nápadoch a predstavách ako sa dostať k cieľu. Kouč principiálne nezasahuje vlastnými skúsenosťami, ponúkne svoju skúsenosť len vtedy, ak ho koučovaný vyzve. V praxi býva pre trénerov najťažšie nezaujať rolu “experta”, čo je v koučovacom prístupe chybný a kontraproduktívny krok. Tréner si má pripomínať, že jeho úlohou je umožniť športovcovi, aby v sebe objavil “experta” na svoje problémy. Kouč je expertom len v zmysle dodržiavania procesu koučovacieho rozhovoru. Vnútorne by mal dôverovať zverencovi, že dokáže nájsť vlastný cieľ a spôsoby ako na to. Práve napätie medzi súčasným a želaným stavom je motivačný faktor, ktorý

pomáha koučovanému nachádzať vlastný spôsob zvládania prekážok a dosahovania cieľov. Peter Szabó, jeden z najúspešnejších koučov súčasnosti, definuje koučovanie jednoducho ako *”prenesenie dôležitej osoby odtiaľ, kde je, tam, kam sa chce dostať.”* (Szabó – Meier, 2010).

## 1.16 KOMPETENCIE KOUČA

V praktických kurzoch koučovania je dôraz kladený nielen na oboznámenie sa s metódami, ale aj na rozvoj tzv. koučovacích kompetencií. Tréner, ktorý sa chce stať koučom, by mal rozvíjať osobnostné a profesionálne kompetencie pre prácu kouča. Osobnostné kompetencie kouča sú charakterizované nasledovne:

- a) Trpezlivosť – schopnosť pracovať so zverencom krok za krokom a potlačiť v sebe rolu “experta”; hľadať vhodný moment, kedy je športovec schopný zobudiť v sebe experta.
- b) Objektívnosť – schopnosť vidieť a posudzovať veci triezvo, zachovať emocionálny odstup, ak je koučovaný príliš emocionálny, nenechať sa vťahovať do týchto emócií.
- c) Empatia – schopnosť vcítiť sa do koučovaného, umenie načúvať a vnímať signály spätnej väzby od koučovaného (najdôležitejšia emócia u kouča je primeraná zvedavosť).
- d) Verbálna a nonverbálna komunikácia – schopnosť vyjadrovať myšlienky presne, obrátne formulovať otázky a rozumieť odpovediam koučovaného; sebakontrola neverbálneho prejavu.
- e) Motivácia – vysoký stupeň sebamotivácie kouča; schopnosť motivovať druhých, aby sa snažili prekonávať svoje prekážky a problémy vlastným spôsobom.
- f) Sebapoznanie – dostatok životných skúseností napomáha koučovi, aby chápal stav koučovaného, aby videl veci s nadhľadom a v časovej perspektíve.
- g) Pamäť – schopnosť zapamätať si informácie, ktoré sú dôležité a rozlišovať dôležité od nedôležitého.
- h) Flexibilita – schopnosť meniť zorný uhol, prípadne postoj; odvaha opustiť neúčinný stereotyp; vydržať prípadnú konfrontáciu.
- i) Vodcovstvo – schopnosť prevziať úlohu vodcu, ak to situácia vyžaduje; schopnosť

vybudovať tím postavený na individualitách.

V roku 2011 sme uskutočnili štyri dvojhodinové jednorazové semináre koučovania, ktorých sa zúčastnilo 30 účastníkov (5, 7, 11, 7). Boli to tréneri reprezentácií a s mnohoročnou praxou v nasledujúcich športoch: bedminton, futbal, horská cyklistika, ľadový hokej, plávanie, šerm, športová gymnastika, tenis, vodný slalom, zjazdové lyžovanie. Získali sme od nich zaujímavé reakcie a podnety, ktoré sa dajú zhrnúť nasledovne:

- tréneri nepoznajú koučovanie v modernom slova zmysle, chápu ho skôr tradične ako krátkodobé koučovanie počas súťaže alebo dlhodobé usmerňovanie športovca,
- niektorí tréneri využívajú nevedome rôzne prvky moderného koučovania za určitých situácií v tréningu alebo súťaži,
- tréneri tímových športov (hokej, futbal) sa k metóde koučovania stavali pomerne rezervovane z dôvodu negatívnych skúseností s rôznymi “manažérmi” v uvedených športoch,
- koučovanie u žien – športovkyň sa v mnohých aspektoch líši od koučovania mužov – športovcov,
- koučovanie u detí je dobrý prístup, vzhľadom na ich kreativitu a hravosť, ale na tomto prístupe nemôže byť postavená celá výchova,
- koučovanie u dospelujúcej mládeže sa zdá byť vhodný prístup pre usmerňovanie motivácie a prekonávanie pubertálneho vzdoru.

## 2. CIEĽ, HYPOTÉZY A ÚLOHY PRÁCE

### 2.1 CIEĽ

*Pedagogický experiment dovoľuje hlbšie sledovať zákonitosti edukačného procesu a jeho vplyv na motiváciu, aktívne zasahuje do priebehu skúmaných javov a navodzuje zmeny vo vybraných premenných. Tento typ experimentu sa pokladá za najzložitejší a najkomplexnejší (Jansa, 2012). Realizovali sme experiment v prirodzených podmienkach (in vivo), ktorý trval jeden rok. Na začiatku a na konci sledovaného obdobia boli probandi kontrolnej a experimentálnej skupiny testovaní vždy rovnakou metodikou (pre-test a post-test), aby bolo možné kvantitatívne aj kvalitatívne vyhodnotiť motivačné zmeny.*

Už na začiatku práce sa ukázalo, že dlhodobé sledovanie a zámerné ovplyvňovanie motivácie je neľahký proces. Pôvodný výskumný projekt, ktorý sa opieral o sledovanie motivácie dvoch družstiev hokejistov vo veku 15-17 rokov, stroskotal, pretože obe družstvá sa v dôsledku zmeny klubových pravidiel v priebehu sezóny rozpadli a jeden z trénerov dal v klube výpoveď. V zmenenom projekte sme sa rozhodli vytvoriť súbor výlučne z individuálnych športov, kde je väčšia kontrola vplyvu trénera na zverenca. Tréneri, ktorí sa do projektu prihlásili, absolvovali v roku 2012 šesť celodenných seminárov. Obsahom seminárov bol oboznámenie s koučovacím prístupom a zvládnutie metódy GROW. V priebehu sledovaného obdobia mohli prostredníctvom osobného kontaktu konzultovať svoju prácu. Zabezpečenie úplnej kontroly a izolácie premenných v terénnom experimente je obtiažne, pretože motivácia sa prejavuje ako živý, neustále sa meniaci proces pod vplyvom úspechov a nespechov, očakávaní, hodnotení, zmeny vzťahov, a iných ťažko kotrolovateľných vplyvov. Vedľajšie vplyvy sme sa snažili priebežne identifikovať a reflektovať vo forme kvalitatívnej analýzy.

## 2.2 HYPOTÉZY

- H1. Tréneri, ktorí sa zúčastnia koučovacích seminároch, si osvoja motivačnú metódu GROW a koučovací prístup a identifikujú sa s týmito metódami do takej miery, aby ich mohli ako experimentálny činiteľ uplatňovať u svojich zverencov.
- H2. V motivácii sa ukážu rozdiely medzi experimentálnou a kontrolnou skupinou v zmysle zlepšenia motivácie u experimentálnej skupiny po ukončení sledovaného obdobia, teda prejaví sa motivačný efekt experimentálneho činiteľa.
- H3. V motivácii experimentálnej skupiny dôjde k zlepšeniu medzi vstupným a výstupným meraním v motivačných faktoroch cieľavedomosť a internalita, ktoré sú priamo ovplyvňované koučovacím prístupom a metódou GROW.
- H4. U tých športovcov experimentálnej skupiny, u ktorých sa pozitívny vplyv neprejaví, koučovia dokážu identifikovať faktory, ktoré zamedzili pôsobenie experimentálneho činiteľa.

## 2.3 ÚLOHY

Pracovné úlohy v jednotlivých fázach dizertačnej práce a pedagogického experimentu prebiehali nasledovne:

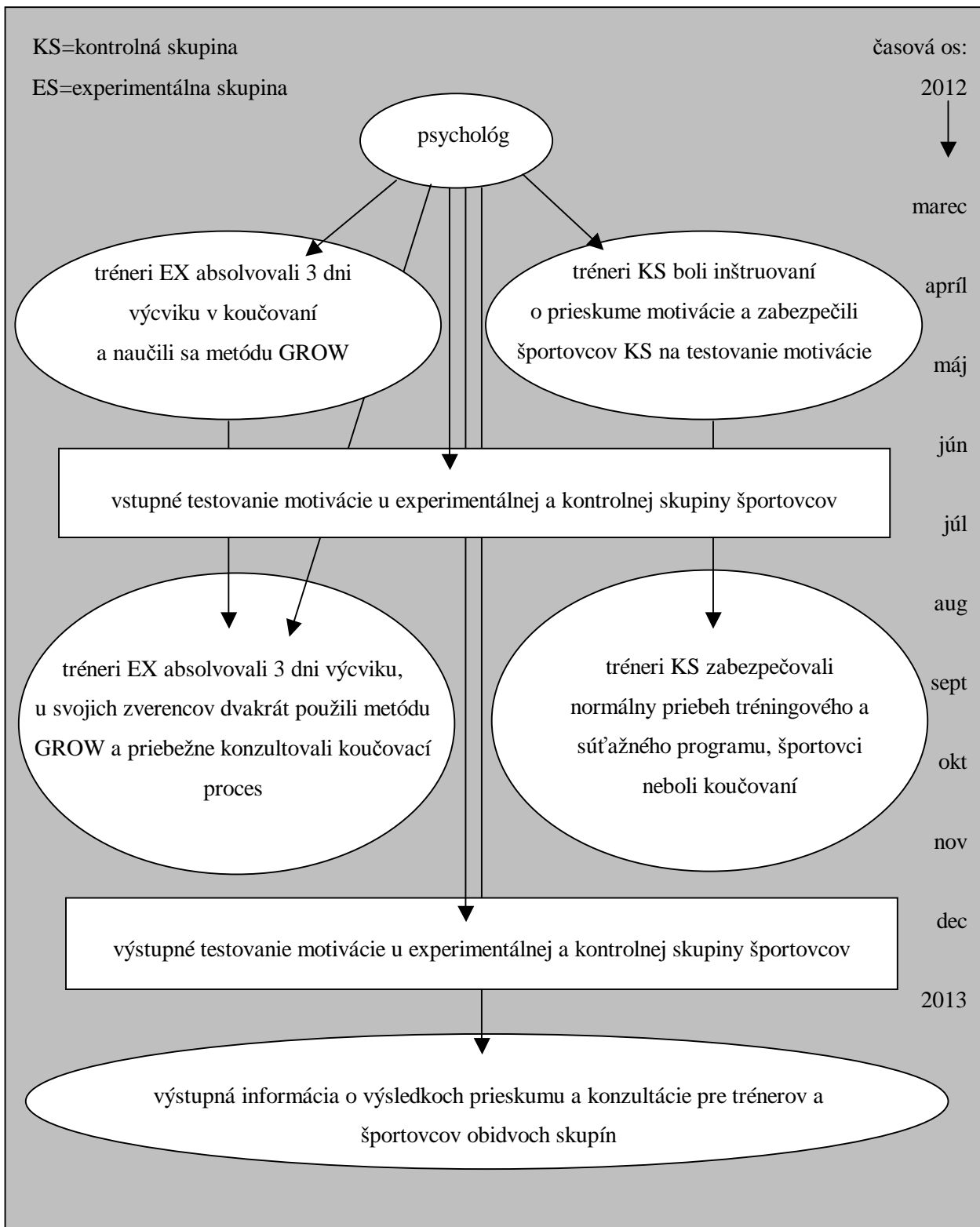
1. Teoretická príprava a návrh projektu (2010 – 2011)
2. Zostavenie dotazníka DMŠ a jeho odskúšanie na študentoch 2. ročníka magisterského štúdia FTVŠ (február - apríl 2011)
3. Prípravné semináre o koučovaní v športe pre trénerov (január – december 2011)

4. Príprava a zostavenie batérie motivačných testov a ich pilotné odskúšanie (február – máj 2011)
5. Príprava terénnej fázy, zostavenie experimentálnej (EX) a kontrolnej (KS) skupiny športovcov (január – február 2012).
6. Dlhodobý výcvik trénerov v koučovaní a výber trénerov pre výskum (marec – december 2012).
7. Vstupné testovanie motivácie (jún 2012)
8. Sledované obdobie koučovania a priebežné konzultácie pre trénerov EX skupiny (jún – december 2012)
9. Výstupné testovanie motivácie (december 2012 – január 2013)
10. Interpretácia výsledkov a konzultácie pre trénerov a športovcov oboch skupín (február 2013)
11. Spracovanie výsledkov a dokončenie práce (január-marec 2013)

Pozn: Psychológ zabezpečil projekt podľa vyznačených šípok: inštruktáž, výcvik trénerov experimentálnej skupiny, testovanie športovcov, konzultácie počas koučovania a výstupná informácia pre trénerov a športovcov. Psychológ sa nepodieľal osobne na koučovaní športovcov.



Obr. 8 Schéma terénnej fázy výskumného projektu



### 3. METODIKA

#### 3.1 CHARAKTERISTIKA EXPERIMENTÁLNEHO ČINITELĽA

Experimentálnym činiteľom je koučovací prístup a koučovacia metóda GROW. K tomuto účelu bolo potrebné vyškoliť a vytrénovať dobrovoľných trénerov a psychológov, ktorí by mohli koučovať športovcov experimentálnej skupiny. Účastníci dlhodobého výcviku absolvovali v roku 2012 šesť výcvikových dní koučingu (26. marca, 30. apríla, 28. mája, 24. septembra, 29. októbra a 26. novembra) pod vedením dvoch lektorov, aby sa naučili koučingový prístup a metódu GROW. Každý seminárny deň trval 6 hodín a bol štrukturovaný do štyroch 1,5 hodiných blokov. V prvých troch seminárnych dňoch sa účastníci oboznámili s teóriou a princípmi športového koučovania a metódou GROW, ktorú si každý vyskúšal na sebe v pozícii kouča aj v pozícii koučovaného. Po tejto časti, ktorá sa skončila 29. mája, začali účastníci využívať koučovaciu metódu GROW ako experimentálny činiteľ u vybraných zverencov. Po každom seminárnom dni účastníci dávali spätnú väzbu a navrhovali prípadné požiadavky na nasledujúci seminár. Program sa vytváral zčasti interaktívnym spôsobom. Na dva seminárne dni boli prizvaní hostia (aktívni vrcholoví športovci), ktorí boli modelovo koučovaní lektormi, pričom účastníci seminára dostali z ich strany spätnú väzbu a hodnotenie koučovacieho procesu. Odbornú stránku garantovali dvaja lektori, ktorí boli popri lektorstve aj aktívnymi účastníkmi. Jeden lektor je certifikovaným absolventom koučovacieho výcviku a druhý je športovým psychológom s viacročnými poznatkami v oblasti koučovania v športe.

Obsah jednotlivých seminárov bol nasledovný:

Seminár 1:

- predstavenie cieľa projektu
- očakávania účastníkov
- základná teória koučovania (pojmy, princípy, metódy)

- kladenie otázok, kľúčová otázka, škálovanie (cvičenie koučovania)
- viacnásobné motivačné benefity (cvičenie koučovania)

#### Seminár 2:

- predstavenie metódy GROW (teória)
- koučovanie vo fáze cieľa a reality, zmena perspektívy (cvičenia)
- systemické koučovanie (teória a cvičenie)
- koučovanie ako motivačný prostriedok (teória)

#### Seminár 3:

- reflexie z praxe
- modelové koučovanie (cvičenie)
- transformačné vedenie (teória)
- koučovanie v tréningovom procese (cvičenie)
- oboznámenie s terénnou fázou výskumu

#### Seminár 4:

- reflexie z koučovacej praxe
- modelové koučovanie (lektor koučoval hosťujúceho športovca)
- koučovanie v roli kouč-koučovaný (cvičenie)
- koučovanie a motivácia (výskum)

#### Seminár 5:

- príprava zverenia na koučovací proces (diskusia)
- koučovanie v tréningovom procese (cvičenie)
- ako zvládnuť vnútorného experta (cvičenie)
- koučovanie na voľnú tému (cvičenie)
- koučovanie a motivácia (výskum)

## Seminár 6:

- koučovanie dvojice (teória a cvičenie)
- nonverbálna komunikácia a neurolingvistické programovanie v koučingu (teória)
- nonverbálna komunikácia a NLP (teória)
- reflexie účastníkov a hodnotenie

Tab. 3 Účastníci seminárov (\* vyznačení participovali na výskume ako koučovia)

č.	seminár	1.	2.	3.	4.	5.	6.
1.	BP – tréner šermu *	1	1	1	1	1	1
2.	GP – riaditeľ akadémie a tréner tenisu *	1	1	1	1	1	1
3.	HH – športová psychologička *	1	1	1	1	1	1
4.	SJ – tréner streľby *	1	1	1	-	1	1
5.	ME – lektor, tréner tenisu	1	1	1	1	1	1
6.	GT – lektor, športový psychológ	1	1	1	1	1	1
7.	AJ - kondičný tréner	1	1	1	1	1	1
8.	SL – športový psychológ	1	1	1	1	1	1
9.	KG – rodič športovca	-	-	-	1	1	1
10.	HT – tréner lyžovania	-	1	1	-	-	-
11.	KF – tréner basketbalu	1	1	-	-	-	-
12.	BT – tréner lyžovania	-	-	-	1	-	-
Účasť celkom		9	10	9	9	9	9

Cyklu seminárov sa zúčastnilo 12 účastníkov v rôznom profesnom zameraní: 6 trénerov individuálnych športov (streľba, šerm, tenis, zjazdové lyžovanie), 3 športoví psychológovia, 1 kondičný tréner, 1 tréner kolektívneho športu (basketbal) a 1 rodič športovca. Obaja lektori boli aktívnymi účastníkmi workshopov a cvičení, jeden lektor viedol výskum. Z výskumného hľadiska bola dôležitá dlhodobá aktívna účasť tých účastníkov, ktorí po ukočení prvej fázy (semináre v marci, apríli a máji) začali pracovať so svojimi zverencami, t.j.

členmi experimentálnej skupiny, koučovacím prístupom s uplatnením koučovacej metódy GROW v období 3 až 5 mesiacov.

### 3.2 CHARAKTERISTIKA VÝSKUMNÉHO SÚBORU

Výskumný súbor sa skladal z experimentálnej a kontrolnej skupiny. Kontrolnú skupinu tvorilo 19 športovcov a študentov Športového gymnázia v Bratislave (16 chlapcov a 3 dievčatá) zo štyroch individuálnych športov (gymnastika=6, atletika=5, džudo=5, zápas=3) vo vekovom rozpätí 14,7 – 18,8 rokov. Všetci trénovali dlhodobo pod vedením skúsených trénerov. Títo tréneri nepoznali a nepoužívali metódu GROW, ani neuplatňovali zásady koučovacieho prístupu. Experimentálnu skupinu tvorilo 12 športovcov (8 chlapcov a 4 dievčatá) z piatich individuálnych športov (tenis=4, streľba=3, šerm=3, atletika=1, zjazdové lyžovanie=1) vo vekovom rozpätí 13,11 – 18,1 rokov. Športovci experimentálnej skupiny boli dlhodobými individuálnymi zverencami trénerov, ktorí sa pravidelne zúčastňovali cyklu seminárov koučingu počas celého roka 2012. V sledovanom období uplatňovali koučovací prístup a aspoň dvakrát uskutočnili koučovaciu metódu GROW. Obidve skupiny boli porovnateľné z hľadiska veku, športov (individuálne športy) ako aj štúdia (gymnázium). Počas celého sledovaného obdobia ich viedli tí istí tréneri s mnohoročnými skúsenosťami vo výkonnostnom a vrcholovom športe. Športovci oboch skupín mali porovnateľné športové zázemie v zmysle výchovy k športovaniu, boli počas sledovaného obdobia v súťažnej fáze, pričom trénovali a súťažili na výkonnostnej až vrcholovej úrovni. Nikto z nich nebol v sledovanom období vážne zranený alebo z iných príčin dočasne vyradený z procesu.

### 3.3 METODIKA NA ZÍSKANIE EMPIRICKÝCH ÚDAJOV

Sledované obdobie, v ktorom sa uplatňoval koučovací prístup a metóda GROW, trvalo minimálne 3 mesiace v období júl – december 2012. Porovnaním výsledkov z oboch testovaní sme merali interindividuálne a intraindividuálne rozdiely v motivácii športovcov kvantitatívnymi metódami. Na testovanie motivácie sme použili dva motivačné testy – dotazník motivácie k výkonu LMI a dotazník motivácie k športu DMŠ. Testy sme zvolili tak, aby sa

vzájomne neprekrývali, aby každý test sledoval motiváciu z iného aspektu. Test LMI meria intenzitu motivačných faktorov zastúpených v celkovej motivácii a test DMŠ poukazuje na prítomnosť a intenzitu rôznych motívov, ktoré sú zastúpené v motivačnej štruktúre. Tieto údaje pomáhali aj pri zisťovaní kvalitatívnych zmien v motivácii u oboch skupín.

### 3.3.1 DOTAZNÍK MOTIVÁCIE K VÝKONU (LMI)

Dotazník motivácie k výkonu (nem. Leistungsmotivation Inventar - LMI) od nemeckých autorov Schulera a Prochasku, patrí vo viacerých európskych krajinách k používaným psychodiagnostickým nástrojom na meranie výkonovej motivácie pre jeho dobré psychometrické vlastnosti. Použili sme verziu z edičnej ponuky Hogrefe-Testcentrum Praha (2003), ktorá bola štandardizovaná v našich podmienkach. Test sme administrovali skupinovo aj individuálne vo forme ceruzka-papier. Dotazník obsahuje 170 položiek, ktoré sa týkajú 17 motivačných dimenzií osobnosti (každý dimenzii je priradených 10 položiek). Dimenzie sú nasledovné:

1. Vytrvalosť (VY) – výdrž a nasadenie síl pri plnení profesionálnych úloh. Osoby s vysokými hodnotami sú charakterizované tým, že pracujú sústredene, a udržiavajú si dostatočnú úroveň energie pre celú dobu práce. Ťažkosti zvládajú s vysokým nasadením síl a zvýšeným úsilím. Sú schopné zamerať svoju pozornosť celkom na priebeh práce a nenechajú sa rozptýliť.
2. Dominancia (DO) - sa popisuje ako tendencia prejavovať moc, ovplyvňovať druhých a viesť ich. Pri spolupráci sú osoby s vysokými hodnotami výrazne orientované na riadenie. Ujímajú sa samostatne iniciatívy a držia veci vo svojich rukách. Presvedčujú svojim vystupovaním a sú ochotné prevziať zodpovednosť aj za druhých. V pracovnej skupine radi hrajú vedúcu rolu. Majú sklon využívať ostatných vo svoj prospech.
3. Angažovanosť (AN) – sa týka osobnej ochoty podať výkon, vynakladania námahy a množstva odvedenej práce. Osoby s vysokými hodnotami sú dlhodobo angažované, veľa pracujú a necítia sa dobre, pokiaľ nemajú čo robiť. Po zvlášť namáhavých fázach práce nepotrebujú veľa času na oddych. Vyznačujú sa vysokou mierou aktivity, pričom priority

zohráva práca. Za určitých okolností zabúdajú na dôležité iné stránky života a bývajú označovaní za workoholikov.

4. Dôvera v úspech (DU) – popisuje predpoklad o následnom správaní vzhľadom na možnosti úspechu. Prejavuje sa tak, že úspech je vnímaný ako pravdepodobný výsledok činnosti. Osoby s vysokými hodnotami počítajú s tým, že dosiahnu svoj cieľ aj v prípade nových a ťažkých uloh. Konajú s očakávaním, že úspešne dokážu využiť svoje schopnosti a znalosti aj vtedy, ak sa objavia ťažkosti alebo konkurencia.
5. Flexibilita (FX) – sa týka spôsobu ako sa vyrovnávame s novými situáciami a úlohami. Osoby s vysokými hodnotami sú otvorené a majú záujem; sú ochotné prispôbiť sa rôznym podmienkam v povolání. Zmeny a otvorené situácie ich nijako neohrozujú. Milujú kúzlo nového a dávajú prednosť situáciám, v ktorých sa dozvedia niečo nové a kde môžu niečo zažiť. Preto musia počítať s nepríjemnosťami, pretože v neznámych situáciách je vždy riziko zlyhania. Flexibilita znamená tiež ochotu akceptovať zmeny.
6. Flow (FW) – označuje tendenciu venovať sa problémom veľmi intenzívne, s vylúčením všetkých rušivých podnetov a s vysokým sústredením. Osoby s vysokými hodnotami sa často plne pohrúžia do svojej práce a zabúdajú na celý svet okolo seba. V stave flow je práca spravidla prežívaná ako vysoko pozitívna hodnota.
7. Nebojácnosť (NE) – popisuje predpoklad výsledku činnosti vzhľadom k možnosti neúspechu alebo zlyhania. Osoby s vysokými hodnotami nemajú strach zo zlyhania alebo z negatívneho hodnotenia a pred dôležitými úkolmi a situáciami nie sú v takom napätí, ktoré by negatívne ovplyvňovalo ich výkon. Ani úvahy o náročných situáciách v nich spravidla nevyvolávajú negatívne pocity. Sú emocionálne stabilní a schopní znášať záťaž. Frustrácia vyplývajúca z neúspechu nezanecháva na nich trvalejšie obmedzenia. Nebývajú nervózni na verejnosti, v nových situáciách alebo pod časovým tlakom. Nie je tým obmedzená ich výkonnosť a nemajú sklón vyhýbať sa takýmto situáciám v budúcnosti.
8. Internalita (IN) – označuje spôsob vysvetlenia výsledkov činnosti. Osoby s vysokými hodnotami sa vyznačujú tým, že vysvetľujú výsledky a dôsledky vlastného konania

vnútornými príčinami. Sú presvedčení, že väčšina udalostí v ich živote závisí na nich samých, na ich vlastnom konaní a nasadení síl. Úspešnosť v povolani nie je pre nich záležitosť šťastia, cítia vlastnú zodpovednosť za neúspech a nízke výkony.

9. Kompenzačné úsilie (KU) – týka sa tej časti osobnej námahy a osobnej investície síl, ktorá vyplýva zo strachu zo zlyhania. Osoby s vysokými hodnotami majú sklon k investícii veľkého úsilia a námahy, aby sa vyhli prípadnému neúspechu. Znižujú strach zo skúšky intenzívnou prípravou. V zamestnaní a v situáciach náročných na výkon sa stáva, že sú až „prehnane“ pripravené.
10. Hrdosť na výkon (HV) – zdroj motivácie podať profesionálny výkon je v potrebe zažívať opakovane pozitívne pocity, ktoré sú spojené s úspechom. Hrdosťou je tu označovaný pozitívny emocionálny stav ako dôsledok vlastného výkonu. Osoby s vysokými hodnotami sú spokojné pokiaľ podali maximálny výkon. Pociťujú uspokojenie z toho, že zvyšujú vlastný výkon. Ľahko sa dajú ovládať prostredníctvom ich ctižiadostivosti a ich sebaúcta je závislá na výkone.
11. Ochota učiť sa (OU) – označuje snahu prijímať nové poznatky a rozširovať si osobné znalosti. Osoby s vysokými hodnotami túžia po vedení a majú záujem. Z vlastného popudu investujú čas a námahu, aby sa naučili niečo nové a aby sa ďalej rozvíjali vo svojom obore. Cenia si získavanie nových informácií a skúseností, aj keď s tým nie je spojený bezprostredný úžitok.
12. Preferencia obtiažnosti (PO) – je chápaná ako voľba úrovne nárokov a rizík daných úloh. Osoby s vysokými hodnotami dávajú prednosť ťažkým otázkam a náročným úlohám, ktoré vyžadujú vysokú mieru šikovnosti. Po úspešnom zvládnutí úlohy si zvýšia svoju úroveň nárokov. Mimoriadne prít'azlivé sú pre nich úlohy, u ktorých je možnosť zlyhania. Objavujúce sa problémy vnímajú ako výzvu, nie ako prekážku.
13. Samostatnosť (SA) – tematizuje rozsah samostatnosti v konaní. Osoby s vysokými hodnotami sú radšej samy zodpovedné za svoje záležitosti, než aby akceptovali direktívy druhých. Potrebujú si určovať svoj spôsob práce a rozhodujú sa radšej samostatne.



14. Sebakontrola (SK) – sa vzťahuje na spôsob organizácie a realizácie úloh. Osoby s vysokými hodnotami sa vyznačujú tým, že sa dobre dokážu vnútorne organizovať a neodkladajú vybavovanie svojich povinností. Je pre nich ľahké sústrediť sa na úlohy. Dokážu sa donútiť k disciplinovanej a sústredenej práci a odoprieť si rôzne veci, aby dosiahli dlhodobé ciele (odsúvanie odmeny).
15. Orientácia na status (OS) – popisuje úsilie o dosiahnutie dôležitej role v sociálnom prostredí a významné miesto v sociálnej hierarchii. Osoby s vysokými hodnotami vyhľadávajú sociálne uznanie za svoje výkony, usilujú sa o zodpovedné pozície a kladú dôraz na profesionálny postup. Možnosť urobiť kariéru je pre nich dôležitou motiváciou pri podávaní profesionálnych výkonov.
16. Súťaživosť (SU) – vyjadruje tendenciu prežívať konkurenciu ako povzbudenie a motiváciu pre profesionálny výkon. Osoby s vysokými hodnotami vyhľadávajú súťaž a porovnanie s druhými ľuďmi. Chcú byť lepší a rýchlejší než ostatní. Je pre nich dôležité vyhrávať a posilňuje ich to.
17. Cieľavedomosť (CV) – ide o vzťah k budúcnosti. Osoby s vysokými hodnotami si stavajú samostatne ciele, sú orientované na budúcnosť a majú vysoké nároky na to, čo chcú ešte vykonať a dosiahnuť. Majú predstavu o tom, ako by malo vyzerat' riešenie úloh, tvoria dlhodobé plány a vedia, v akom smere sa chcú osobne rozvíjať a posúvať ďalej.

Hrubé skóre jednotlivých faktorov je súčtom 10 odpovedí u každej dimenzie (HS-1, HS-2, HS-3,..... HS-17) a celkový súčet hodnôt faktorov je hrubé skóre celého testu LMI. Hrubé skóre je možné previesť štandardizačnou tabuľkou podľa príslušných populačných noriem na stený.

### 3.3.2 DOTAZNÍK MOTIVÁCIE K ŠPORTU (DMŠ)

Druhým použitým testom bol dotazník motivácie k športu (DMŠ), ktorý sme sami zostavili na základe športových motívov podľa Gaurona (1984). Dotazník obsahuje 35 položiek, ktoré sa

tykajú 19 motívov, ktoré pokrývajú bežné spektrum motívov k športu:

1. Sociálne prijatie
2. Súťaženie a boj
3. Sebazdokonaľovanie
4. Životný štýl
5. Prekonávanie strachu
6. Fyzická kondícia a zdravie
7. Udržiavanie sociálnych väzieb
8. Úspechy v dosahovaní cieľov
9. Hmatateľné zisky
10. Uznanie a úcta
11. Zvládanie tlaku súťaže a sebakontrola
12. Zvýraznenie sexuality
13. Príťažlivosť športového prostredia
14. Zvýraznenie individuality športovca a jeho nezávislosti
15. Rodinné začlenenie, akceptácia
16. Prežívanie emócií a ich zvládanie
17. Spoločenský status
18. Koncentrované zameranie
19. Poznávanie sveta prostredníctvom športu

Test sleduje intenzitu zastúpenia motívov v motivačnej štruktúre športovca pomocou škály: 3 = veľmi pre mňa platí, 2 = dosť pre mňa platí, 1 = trochu platí, 0 = neplatí, nehrá rolu. Motívny sú usporiadané v polarite (na jednej strane je kladný motív, na druhej strane záporný motív), z čoho je vidieť, či je potreba saturovaná alebo nie. V prípade vysokého skóre (DMŠ+) je motivácia silná v dôsledku kombinácie viacerých športových motívov. Pri vysokom negatívnom skóre (DMŠ-) dochádza k frustrácii z nenaplnených motívov, čo môže vyústiť do motivačnej krízy alebo tendencie ukončiť šport. Na záver má dotazník štyri otvorené otázky, ktoré umožňujú uviesť iné športové motívy, ktoré sa v zozname nenachádzajú, ale aj kvalitatívne upresniť motívy, ktoré sú pre športovca kľúčové v kladnom a zápornom zmysle. Dotazník bol odskúšaný u 60 študentov 2. ročníka magisterského štúdia FTVŠ v letnom

semestri školského roku 2010 - 2011 a na základe pripomienok viackrát upravený. Pre potreby tohto výskumu sme využili celkové skóre kladných a záporných motívov (DMŠ+ a DMŠ-) a orientačne sme preverovali možnosť pracovať s testom počas konzultácií s trénermi. Finálna verzia dotazníka DMŠ je v prílohe.

### 3.4 METODIKA NA ŠTATISTICKÉ VYHODNOTENIE

Na štatistické spracovanie výsledkov, ich hodnotenie a kvantitatívnu analýzu sme použili neparametrický Mann-Whitneyov U-test, ktorým sme hodnotili rozdiely medzi experimentálnou a kontrolnou skupinou na začiatku sledovaného obdobia (pre-test) a na konci (post-test). Vyhodnocovali sme rozdiely medzi experimentálnou a kontrolnou skupinou a zmeny medzi vstupným a výstupným testovaním u oboch skupín. Na sledovanie zmien v rámci každej skupiny sme použili neparametrický Wilcoxonov T-test.

Pre kvalitatívnu analýzu u jednotlivých prípadov sme použili percentuálne zmeny v hodnotách jednotlivých faktorov LMI a zmeny pozitívneho a negatívneho motivačného skóre v teste DMŠ (DMŠ+ a DMŠ-).

## 4. VÝSLEDKY

### 4.1 VÝSLEDKY K HYPOTÉZE 1

Základným predpokladom účinného uplatnenia motivačného činiteľa bolo najskôr “motivovať trénerov” pracujúcich so športovcami experimentálnej skupiny, aby si osvojili princípy koučovania a naučili sa používať metódu GROW. Už v prípravných seminároch sa ukázalo, že skúsení tréneri využívajú určité prvky koučovania pri motivovaní svojich zverencov, ale nerobia to systematicky, ale skôr intuitívne. Trénerov bolo potrebné motivovať, aby sa naučili systematicky koučovať a osvojiť si metódu GROW ako motivačný prostriedok. Po ukončení kurzu tréneri, ktorí boli zaradení so svojimi zverenacmi do výskumu, zhodnotili efekt seminárov

nasledovne:

Tréner šermu PB : *Koučing samotný ako prístup k zverencom je spôsob, aký som už dlho hľadal. Výcvik trénerov hlavne v šerme bol založený hlavne na prístupe sovietskej školy ako spôsob určitého drilu. Cítil som, že mi to nevyhovuje a snažil som sa zúčastniť všetkých školení, ktoré sa zaoberali psychológiou športovca. Hľadal som spôsoby, ktoré rešpektujú každú osobnosť, pretože športujúcich je čím ďalej, tým menej a tréneri, ktorí to nerešpektujú zbytočne strácajú určité percento "neprispôsobivých". Myslím, že v súčasnosti si to už nemôžu dovoliť ani veľké športy ako futbal a hokej, nieto ešte šerm. V koučingu som našiel presne prístup, aký mi vyhovuje, ktorý rešpektuje želania a špecifické zameranie každého jedinca.*

Tréner streľby JS: *Predovšetkým som zmenil prístup v komunikácii s jednotlivými športovcami. Postavenie športovca do úlohy odborníka na svoje problémy malo zatiaľ u športovcov, s ktorými som pracoval, úspech. Výkonnostne sa stabilizovali a zvýšilo sa výrazne ich sebavedomie. V budúcej sezóne sa budem snažiť pokračovať v koučingu u mladých športovcov a vyskúšam túto metódu i na starších, výkonnostne úspešných športovcoch.*

Tréner tenisu PG: *Zmeny v komunikácii nastali už po prvých seminároch ešte vlani, učím sa viac počúvať zverencov a som trpezlivejší.*

Športová psychologička HH: *Obsah semináře byl jako ušitý na míru pro potřeby mojí praxe sportovního psychologa. Vyhovovalo mi, že jsme si mohli některé věci nejdříve vyzkoušet v praxi při skupinových aktivitách a poté jsme byli obeznámeni s teorií nebo naopak jsme byli nejdříve seznámeni s postupem nebo technikou, kterou jsme poté zkoušeli v praxi. Nové poznatky jsem mohla ihned využít v praxi při práci s klienty, i pro mě samotnou byly některé poznatky a cvičení velkým přínosem.*

Potvrdenie hypotézy 1: Reakcie a hodnotenia účastníkov, ktorí sa prihlásili do pedagogického experimentu ukazujú, že metódu GROW a koučovací prístup považujú za prínosné postupy na zvyšovanie motivácie u svojich zverencov.

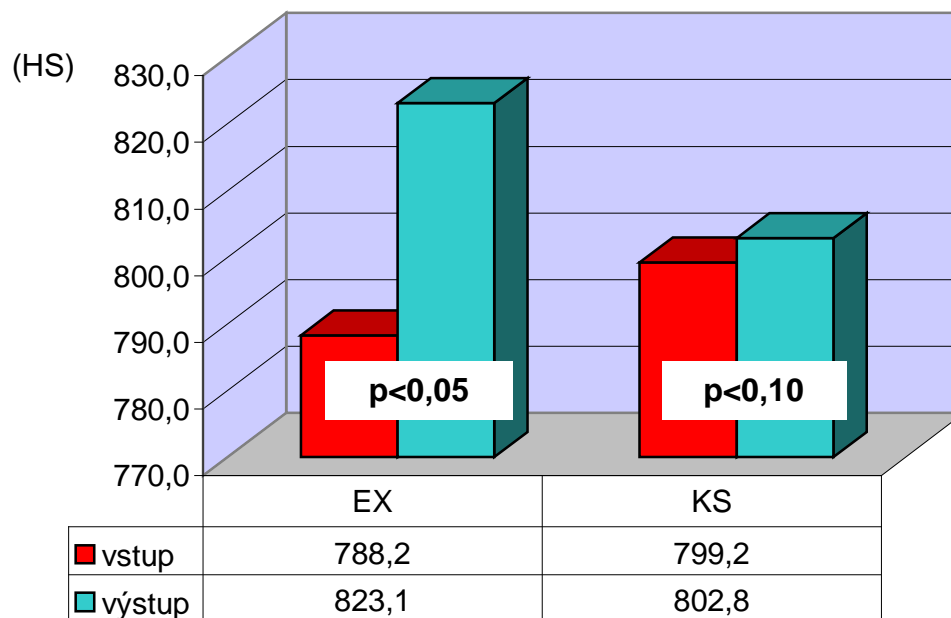
## 4.2 VÝSLEDKY K HYPOTÉZE 2

Vstupné testovanie ukázalo relatívne dobrú homogenitu oboch skupín. V teste LMI došlo podľa štatistického hodnotenia Mann-Whitneyovým U-testom k štatisticky významnému rozdielu medzi skupinami pri vstupnom meraní na 0,1 hladine pravdepodobnosti len u faktora cieľavedomosť (CV) v prospech kontrolnej skupiny (tabuľka 4). Podľa preferencie prvých piatich motivačných faktorov na základe aritmetických priemerov (tabuľky 7 a 10 v prílohe) bolo nasledujúce poradie. Experimentálna skupina: 1. hrdosť na výkon (HV), 2. súťaživosť (SO), 3. internalita (IN), 4. - 5. osobný status (OS) a sebakontrola (SK). Kontrolná skupina: 1. hrdosť na výkon (HV), 2. osobný status (OS), 3. súťaživosť (SO), 4. kompenzačné úsilie (KU), 5. internalita (CV). V teste DMŠ sa tiež neukázali pri vstupnom testovaní výrazné rozdiely v počte a intenzite športových pozitívnych a negatívnych motívov medzi oboma skupinami.

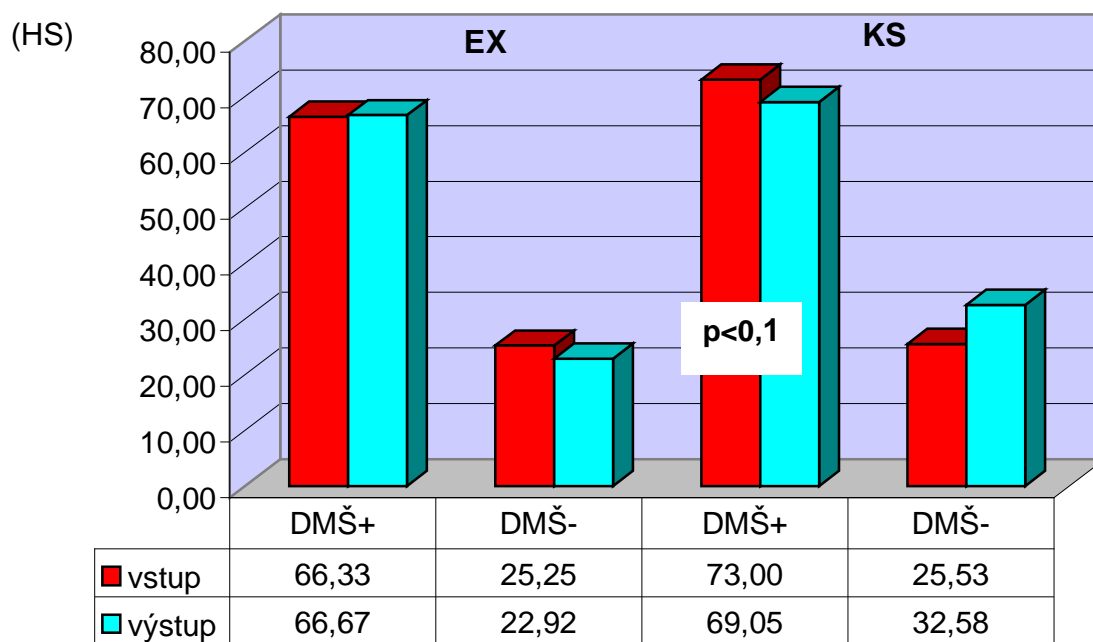
Pri porovnaní vstupného a výstupného merania u experimentálnej skupiny bol v teste LMI štatisticky významný rozdiel v celkovom hrubom skóre, ktoré je súčtom všetkých faktorov, podľa hodnotenia neparametrickým Mann-Whitneyovým U-testom na hladine pravdepodobnosti ( $p < 0,05$ ), kým u kontrolnej skupiny došlo k v tomto skóre k zlepšeniu na nižšej hladine pravdepodobnosti ( $p < 0,1$ ).

Pri porovnaní vstupného a výstupného merania u experimentálnej skupiny v teste DMŠ boli takmer rovnaké hodnoty pozitívnych motívov k športu (DMŠ+) a došlo k badateľnému, ale štatisticky nevýznamnému poklesu negatívnych motívov (DMŠ-). Naopak, u kontrolnej skupiny bol štatisticky významný rozdiel pri výstupnom meraní v náraste negatívnych motívov (DMŠ-) na hladine pravdepodobnosti ( $p < 0,1$ ) a došlo k určitému, ale štatisticky nevýznamnému poklesu pozitívnych motívov k športu (DMŠ+). Tieto výsledky ukazujú na zlepšenie motivácie u experimentálnej skupiny oproti kontrolnej pri výstupnom meraní, pričom výraznejšie sa rozdiel prejavil v teste LMI než v teste DMŠ. Vstupné a výstupné hodnoty testov ukazujú diagramy na obrázkoch č. 9 a 10.

Obr. 9 Porovnanie vstupného a výstupného skóre testu LMI u experimentálnej a kontrolnej skupiny



Obr. 10 Porovnanie vstupného a výstupného skóre testu DMŠ u experimentálnej a kontrolnej skupiny



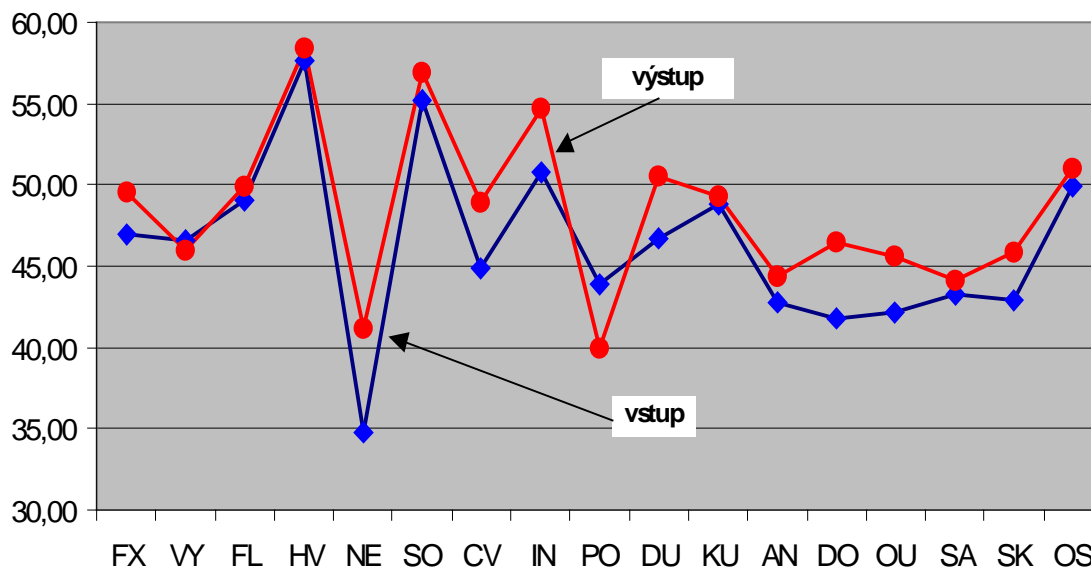
Potvrdenie hypotézy 2: Podľa výsledkov vstupného a výstupného merania motivácie a porovnania medzi experimentálnou a kontrolnou skupiny sa ukázali rozdiely v zmysle zlepšenia motivácie u experimentálnej skupiny ako celku oproti kontrolnej skupine, teda prejavil sa motivačný efekt metódy GROW a koučovacieho prístupu.

### 4.3 VÝSLEDKY K HYPOTÉZE 3

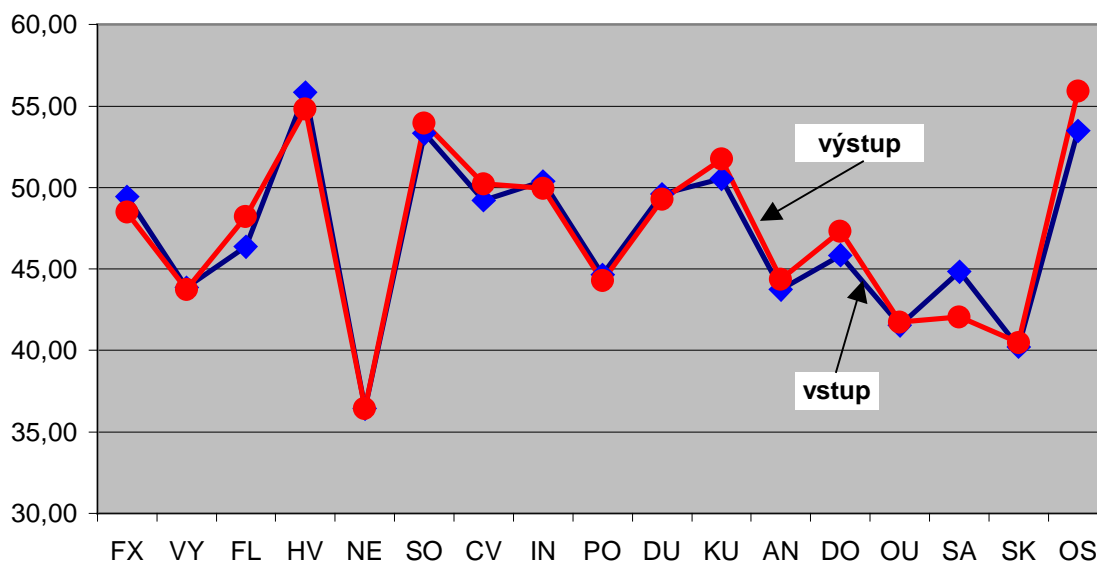
V teste LMI sme sa zamerali na jednotlivé faktory a rozdiely medzi vstupným a výstupným meraním. U experimentálnej skupiny je viditeľné motivačné zlepšenie (vstupné meranie = modrá krivka, výstupné meranie = červená krivka) u väčšiny motivačných faktorov. Štatistické hodnotenie ukázalo významné zlepšenie u nasledujúcich faktorov: dominancia (DO) na  $p < 0,01$ , cieľavedomosť (CV) na  $p < 0,01$ , nebojnosť (NE) na  $p < 0,05$ , dôvera v úspech (DU) na  $p < 0,05$  a internalita (IN) na  $p < 0,1$  (tab. 7, 8, 9 v prílohe). Motivácia sa v experimentálnej skupine štatisticky významne zlepšila u 6 zo 17 faktorov. Zaujímali nás najmä faktory cieľavedomosť (CV) a internalita (IN), ktoré by mali byť pozitívne ovplyvnené koučovacím prístupom a metódou GROW.

U kontrolnej skupiny vidieť takmer identickú krivku u vstupného a výstupného merania, čo naznačuje, že pri konvenčnom trénerskom prístupe sa motivácia v priebehu sledovaného obdobia takmer nezmenila. Štatisticky významne sa znížil faktor samostatnosť (SA) na hladine pravdepodobnosti  $p < 0,05$  (tabuľky 10, 11 a 12 v prílohe). Hoci čiastkové posuny v kontrolnej skupine je ťažké interpretovať, naznačuje to predpoklad, že konvenčný trénerský prístup, ktorý je založený na väčšej direktívnosti než koučovací prístup, má za následok zníženie samostatnosti športovcov.

Obr. 11 Porovnanie faktorov LMI medzi vstupom a výstupom u experimentálnej skupiny



Obr. 12 Porovnanie faktorov LMI medzi vstupom a výstupom u kontrolnej skupiny



**Legenda:**

FX=flexibilita, VY=vytrvalosť, FL=flow, HV=hrdosť na výkon, NE=nebojnosť, SO=súťaživosť, CV=cieľavedomosť, IN=internalita, PO=preferencia obtiažnosti, DU=dôvera vo vlastný úspech, KU=kompenzačné úsilie, AN=angažovanosť, DO=dominancia, OU=ochota učiť sa, SA=samostatnosť, SK=sebakontrola, OS=osobný status



Z výsledkov je vidieť, že koučovanie a metóda GROW mali pozitívny vplyv najmä na vyššiu cieľavedomosť, dominanciu, dôveru v úspech, nebojácnosť a zvnútornenie motivácie (internalita) športovcov. Vo faktore preferencia obtiažnosti (PO) bol pri výstupnom meraní badateľný (hoci štatisticky nevýznamný) pokles oproti vstupnému meraniu, čo sa dá interpretovať tak, že niektorí športovci v dôsledku koučovania si stanovujú ľahšie ciele a v motivácii nevsádzajú na riziko spojené s prekonávaním cieľov veľkej obtiažnosti (pokles v hodnotách PO bol zaznamenaný u 4 športovcov oproti nárastu u 2 športovcov).

Povrdenie hypotézy 3: Výsledky ukazujú, že metóda GROW a koučovací prístup uplatňovaný ako experimentálny činiteľ zlepšil motiváciu v experimentálnej skupine vo faktoroch cieľavedomosť a internalita, ktoré boli priamo ovplyvňované koučovacím prístupom a metódou GROW.

#### 4.4 VÝSLEDKY K HYPOTÉZE 4

Porovnanie vstupných a výstupných výsledkov u jednotlivcov ukazuje, že u 12 športovcov experimentálnej skupiny došlo k motivačným zlepšeniam o viac ako 10% v 83 dvojiciach faktorov (pre-test verus post-test) oproti 29 zhoršeniam, čo predstavuje celkový koeficient zlepšenia 2,86. Čo sa týka jednotlivcov experimentálnej skupiny, u desiatich športovcov prevažovali zlepšenia, ale u dvoch športovcov prevažovali. V kontrolnej skupine 19 športovcov bol pomer zlepšených faktorov 77 oproti 94 zhoršeným faktorom, čo predstavuje koeficient zlepšenie 0,82 (tabuľky 13, 14).

Kvalitatívne hodnotenie:

Dva individuálne prípady v experimentálnej skupine, kde prevládali zhoršenia v motivácii, sme kvalitatívne zhodnotili nasledovne: U šermiara išlo o zhoršenie vo faktoroch flexibilita, súťaživosť, internalita, preferencia obtiažnosti, kompenzačné úsilie, samostatnosť. Tiež došlo k poklesu kladných športových motívov a k nárastu záporných motívov. Tréner-kouč zdôvodnil motivačné zhoršenie takto: „Športovec bol preradený do vyššej kategórie a chcel sa dobrými výsledkami odmeniť svojmu sponzorovi. Súťažný tlak, ktorý si na seba vytvoril, nezvládol,

v dôsledku čoho mu klesla motivácia. Športovec doplnil zdôvodnenie trénera nasledovne: „Po zlých turnajoch v kategórii juniorov som nemal žiadnu náladu. Asi sa to odzrkadlilo aj v testoch.“ Zdá sa, že aj v prípade systematického uplatňovania koučovania môže rad náhlych a neočakávaných udalostí spôsobiť, že sa motivácia športovca dočasne oslabí.

U lyžiara-zjazdára išlo o zhoršenia vo faktoroch: flexibilita, vytrvalosť, flow, nebojnosť, dôvera v úspech, angažovanosť, ochota učiť sa, samostatnosť a sebakontrola. Psychologička, ktorá tohto športovca koučovala, ale nebola v tom čase v kontakte s osobným trénerom, zdôvodnila pokles motivácie nasledovne: *“Pretekár mi povedal, že pociťuje nedostatok tréningových jász v bránach v období medzi pretekmi, v dôsledku čoho strácal istotu. Po sérii neúspešných štartov to vyústilo do úplnej nechuti pokračovať v sezóne.”* To naznačuje skutočnosť, že koučovací prístup môže pôsobiť efektívnejšie vtedy, ak je prezentovaný buď osobným trénerom alebo osobou (napr. psychológom), ktorá je počas koučovania s osobným v kontakte, čo v tomto prípade chýbalo.

Uzáver k hypotéze 4: U dvoch športovcov experimentálnej skupiny, u ktorých sa pozitívny vplyv metódy GROW a koučovacieho prístupu neprejavil, dokázali koučovia identifikovať faktory, ktoré zamedzili pôsobeniu experimentálneho činiteľa.

## 5. DISKUSIA

Zámerné ovplyvňovanie motivácie je zložitý problém. Niektorí autori navrhujú využívať prístup založený na realistickej voľbe cieľov (Weinberg – Gould 2007), na posilňovaní vnútornej motivácie (Standage – Ryan, 2012), na častejšom využívaní pozitívnej spätnej väzby a častejšom povzbudení oproti kritike ((Smith, 2001; Pitino, 1998). Niektorí autori zdôrazňujú v motivácii využívanie sociálnych motívov, ktoré zvyšujú atraktivitu športu (Weiss – Chaumeton, 1992). Viacerí autori potvrdzujú vo výskumoch pozitívny vplyv partnerského vzťahu žiaka či športovca (Philippe, R. A. - Sagar, S.S. - Huguet, S. – Paquet, Y. - Jowett, S. 2011). Vo výkonnostnom športe často prevažuje autoritatívny stereotyp a „postoj experta“ nad partnerským postojom, čo môže pôsobiť demotivujúco najmä na dospievajúcich športovcov.

Rozhodli sme sa využiť ako experimentálny činiteľ koučovanie a metódu GROW, ktorá reflektuje a nepriamo obsahuje vyššie uvedené princípy. Ďalším dôvodom pre výber koučovania ako motivačnej metódy je, že je to moderný prístup nielen v športe, ale aj v personalistike a pracovnej psychológii. Zaujímala nás možnosť overiť si tento prístup vo výkonnostnom športe pri pôsobení trénera na zverenca. Koučovací transformačný model (Adair, 2002) a metóda GROW sú podľa viacerých autorov vhodné na zvyšovanie vnútornej motivácie (Atkinson – Chois, 2009; Whitmore, 2009; Parma, 2006; Giertlová 2004). Títo autori zlepšenie motivácie pripisovali zvýšeniu angažovanosti a pracovnej výkonnosti, alebo vychádzali z priamach výpovedí klientov. V našom experimente sme využili možnosti psychodiagnostiky, čo je nový prvok pri sledovaní efektu koučovania.

V novších prácach o motivácii boli definované a popísané typické športové motívy, ktoré vytvárajú motivačnú štruktúru športovca (Gauron, 1984). Ďalší autori sledovali nielen pozitívne motívy, ale aj negatívne motívy, ktoré od športu odrádzajú, prípadne motívy, ktoré smerujú športovca k iným aktivitám (Reints – Wylleman, 2009). Tento prístup, ktorý umožňuje skúmať štruktúru a dynamiku motivácie sme uplatnili v aj v našom výskume.

K meraniu motivácie boli vybrané testy LMI a DMŠ, ktoré sa ukázali byť pomerne citlivé indikátory motivačných zmien. Praktickou nevýhodou bola dĺžka dotazníkov (test LMI má 170 otázok, test DMŠ má 70 zatvorených a 4 otvorené otázky). Administrácia a vyplňovanie trvalo cca 1,5 hodiny, čo mohlo byť vnímané probadmi ako zdĺhavé. V súčasnosti sa na testovanie motivácie v športe využíva skôr kratší formát testov do 20 minút ((Duda, 2005; Blais - Pelletiere - Tuson - Fortier - Vallerand – Briere, 1995; Ostrow, 1990). V našom experimente sme tento postup nemohli využiť, pretože testy sú v anglickom jazyku a nie sú u nás štandardizované.

V minulosti bola motivácia športovcov sledovaná viac kvalitatívnym spôsobom, napríklad pomocou pološtrukturovaného interview alebo dotazníkmi s prevahou otvorených otázok (Bednáriková 2007, Krišandová 2011 a 2009; Žakarovský, 2010). Tento prístup je vhodnejší pre individuálne poradenstvo než pre výskum realizovaný na väčšom počte osôb. V experimente s 31 športovcami (KS n=19, EX n=12) sme zvolili metódy, ktoré umožnili motiváciu merať kvantitatívne a dosiahnuté výsledky zhodnotiť štatisticky, ale aj kvalitatívne posúdiť vybrané prípady.

Novšie motivačné teórie (Deci – Ryan, 1985; Hemery, 1991; Mallet – Hanrahan, 2004; Scott, 1999; Standage – Ryan, 2012) potvrdzujú významnosť podielu vnútornej motivácie na celkovej motivácii a identifikujú tri univerzálne potreby, ktoré sú základom silnej motivácie: potreba autonómie, kompetencie a spolupatričnosti (angl. autonomy, competence, relatedness). V experimentálnej skupine sa významne zvýšili hodnoty u faktorov nebojácnosť, dôvera vo vlastný úspech, hrdosť na vlastný výkon, cieľavedomosť, internalita a dominancia, čo nasvedčuje tomu, že koučovaním sa zvýšila vnútorná motivácia športovcov.

Pri koučovacom prístupe sa partnerstvo vníma ako jeden zo základných princípov. Tréneri zúčastnení na projekte si rýchlo osvojili základy koučovania a zaznamenali zlepšenie spolupráce so zverencami. V dvoch prípadoch prevládli situačné demotivačné tendencie do tej miery, že dokázali zablokovať pozitívny efekt koučovania.

## 6. ZÁVERY

Oblasť motivácie sa zaraďuje medzi základné oblasti psychologického záujmu. Hoci je motivácia v pozadí každej ľudskej činnosti, jej systematické skúmanie je obtiažny proces. Je to dané tým, že existuje veľká dynamika motivačných procesov, motivačná štruktúra je mnohvrstevná a niekedy ťažko čitateľná. Motívy vznikajú a zanikajú pod vplyvom každodenných situácií a v interakcii športovca s ľuďmi a prostredím. Najčastejšie sa v praxi motivácia odhaduje na základe vynaloženého úsilia a osobnej výpovede. Tieto ukazovatele však iba naznačujú, aká je skutočná motivácia. Je ťažké predpovedať, čo bude v konkrétnom prípade motivačne fungovať. Hlavný kouč a manažér futbalového klubu Manchester United, Alex Ferguson (2007), povedal: „Dobrý kouč je ten, kto ovláda hráčov a šťastie.“ Mnohí tréneri a dobrí motivátori sa obvykle viac spoliehajú na intuíciu a praktické skúsenosti než na motivačné teórie. Je preto potrebné, aby športová psychológia prinášala nové poznatky o motivácii, ktoré budú využiteľné v športovej praxi.

Základnou myšlienkou výskumného projektu bolo, aby sa podmienky čo najviac približovali športovej praxi, a to aj za cenu určitej straty kontroly nad experimentálnymi premennými.

Rozhodli sme sa uskutočniť dvojfázový experiment: v prvej fáze sme pracovali s trénermi a v druhej fáze tréneri pracovali so zverencami s možnosťou psychologických konzultácií. Na základe našich skúseností a poznatkov prinášame niekoľko záverov a odporúčaní pre prax a výskum.

## 6.1 ZÁVERY A ODPORÚČANIA PRE PRAX

1. Tréneri by sa mali priebežne vzdelávať v moderných pedagogických prístupoch, ku ktorým patrí aj koučovanie. Vzdelávanie by malo prebiehať ako kombinácia teórie, modelových cvičení a praxe pod supervíziou skúsenejších kolegov.
2. Odporúčame uplatňovať koučovací prístup a metódu GROW najmä v prípadoch, keď sa vytráca motivácia k športu. Pred začiatkom koučovania, by mal mať tréner - kouč so športovcom vybudovaný vzťah vzájomnej dôvery.
3. Transformačný model vedenia športovcov je užitočný najmä pri dlhodobom vedení športovcov od športových začiatkov až po fázu majstrovstva, pričom každá fáza má svoje opodstatnenie.
4. Budovanie motivácie by malo vychádzať z vnútornej motivácie, z voľby realistických cieľov a ich zvnútornenia, zmysluplnosti úlohy a postupného dosahovanie majstrovstva.
5. Prvky vonkajšej motivácie ako napr. spätná väzba, pochvala, kritika, odmena, trest, peniaze, musia byť využívané citlivo a zámerne na podporu vnútornej motivácie.
6. Pri budovaní motivácie treba využívať aj sociálne motívy a upevňovať pozitívny vzťah medzi trénerom a športovcom.

## 6.2 ZÁVERY A ODPORÚČANIA PRE VÝSKUM

1. Pri skúmaní motivácie v športe odporúčame rozvíjať obe cesty, kvantitatívnu aj kvalitatívnu, ktoré sa vzájomne dopĺňajú a prinášajú inšpiráciu.
2. Odporúčame pokračovať vo výskume koučovania v špecifických športových podmienkach (napr. koučovanie v období motivačnej krízy, koučovanie rôznych cieľových skupín v športe, koučovanie dvojice, a pod).
3. Vzhľadom na nedostatok psychodiagnostických metód na meranie športovej motivácie, odporúčame preložiť a štandardizovať osvedčené testy zo zahraničia.
4. Odporúčame pokračovať vo vývine testu DMŠ, ktorý sa ukazuje byť vhodným nástrojom na meranie motivácie a pomáha pri psychologickej konzultačnej činnosti.

Je zrejmé, že spoločenský rozvoj si vyžaduje uskutočniť zmeny v prístupe k športu na všetkých výkonnostných úrovniach a u všetkých zaangažovaných subjektov, teda rodičov, učiteľov, trénerov, odborníkov a športových funkcionárov. Vyspelé krajiny nás predbiehajú aj preto, že nevenujeme dostatočnú pozornosť novým vedeckým prístupom v športe a ich aplikácii do praxe. Predovšetkým by sa tak malo diať v tých športoch, ktoré u nás majú tradíciu a zázemie. V našom výskumnom projekte sme mali šťastie, že sa do neho zapojili skúsení tréneri, ktorí dosahujú úspechy so svojimi zverencami na domácej a medzinárodnej športovej scéne, ba dokonca na olympijských hrách. Títo tréneri boli ochotní nielen učiť sa novým prístupom, ale priebežne nám dávať podnety na zlepšenie našej práce. Bez nich by projekt nemohol byť úspešný a patrí im veľké poďakovanie za túto spoluprácu. Veríme, že sa v budúcnosti bude pokračovať vo výskumoch športovej motivácie, čo môže priniesť ďalšie cenné poznatky a skúsenosti pre športovú a pedagogickú prax.

## ZOZNAM BIBLIOGRAFICKÝCH ÚDAJOV

- AGASSI, A. 2010. Open – An Autobiography. Vintage Books Edition, Random House New York, 2010. ISBN 978-0-307-38840-7
- ADAIR, J. 2004. Efektivní motivace. Alfa, Praha, 2004, s.75-84. ISBN 78-6845-682-5
- ARMSTRONG, L. – JENKINS, S. 2001. Můj návrat do života. Šport Press, 2001. ISBN 80-85742-21-7
- ATKINSON, M. - CHOIS, R. 2009. Koučink – věda i umění. Vnitřní dynamika. Portál, Praha, 2009. ISBN 80-7123-367-6
- BEDNÁRIKOVÁ, M. 2007. Hraničné situácie v športe. Diplomová práca, FF UK Bratislava, 2007
- BĚLOHLÁVEK, F. 2005. Jak řídit a vést lidi. CP Books, Praha, 2005
- BIDDLE, S. J. H. - MUTRIE, N. - GORELY, T. - BLAMEY, A. 2012. Interventions for Physical Activity and Sedentary Behaviour. In *Roberts, G. C., Treasure, D. C.: Advances in Motivation in Sport and Exercise*. Human Kinetics, 2012. s. 357-386. ISBN 0-7360-9081-9
- BIRCH, P. 2005. Koučování. Výběr osvědčených technik a postupů – 70 cvičení. CP Books, Brno, 2005. ISBN 80-251-0581-4
- BLAIS, M. R. - PELLETIER, L. G. - TUSON, K. M. - FORTIER S. M. - VALLERAND R. J. - BRIERE, N. M. 1995. Toward a New Measure of Intrinsic Motivation, Extrinsic Motivation and Amotivation in Sports: The Sport Motivation Scale (SMS). In *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 1995, 17, s. 35-53
- CARR, S. 2011. Individual perceptions of dyadic sport friendships and function of self and partner attachment characteristics. In *The 13th FEPSAC European Congress of Sport Psychology*, Madeira - Portugal, 2011 s. 185-192
- CLEGG, B. 2005. Motivace. Výběr osvědčených technik a postupů – 70 cvičení. CP Books, Brno, 2005. ISBN 80-251-0550-4
- COVEY, R. S. 2005. Osmý návyk. Od efektivnosti k výjimečnosti. Management Press, Praha, 2005. ISBN 80-7261-138-0
- COVEY, R. S. 1997. Sedem návykov pre úspešný a harmonický život. Open Windows, 1997. ISBN 80-85741-05-9

- CHANDLER S. - RICHARDSON, S. 2010. Sto způsobů jak motivovat druhé. Eugenika, Bratislava, 2010. ISBN 970-80-8100-181-9
- DAŇKOVÁ, M. 2008. Koučování – kdy, jak a proč. Grada Publishing, Praha, 2008. ISBN 80-7181-367-6
- DAVIS, L. - JOWETT, S. 2011 Development and initial validation of the coach-athlete attachment scale – CAAS. In *The 13th FEPSAC European Congress of Sport Psychology*, Madeira - Portugal, 2011 s.76-87
- DECI, E. L. – RYAN, R. M. (1985). *Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behavior*. Plenum Press, New York, 1985
- DUDA, J. L. 2007. Motivation in Sport Settings: A Goal Perspective Approach. In *Smith, D., Bar-Eli, M. Eds: Essential Readings in Sport and Exercise Psychology*, Human Kinetics, New York, 2007, s. 78-93, ISBN: 61825-5076 800.747-4457
- DUDA, J. 2005. Motivation in Sport – The Relevance of Competence and Achievement in Sport. In *Elliot, J. A., Dweck, C. S.: Handbook of Competence and Motivation*. Guilford Press, New York, 2005. s. 318-336
- EURÓPSKA KOMISIA. 2007. Biela kniha o športe. Úrad pre vydávanie úradných publikácií Európskych spoločností, Luxemburg, 2007 s. 52
- FERGUSON, A., McILVANNEY, H. 2000. *Managing my life: My autobiography*. Coronet Books, Hodder and Stoughton, London, 2000. s 145. ISBN 978-0-340-72856-7
- FERJENČÍK, J. 2000. Úvod do metodologie psychologického výzkumu. Vydavatelství Portál, Praha, 2000. ISBN 80-7178-367-6
- GALLWEY, T. 2010. Inner Game pro manažery. Tajemství vysoké pracovní výkonnosti. 2. doplněné vydání. Management Press, Praha, 2010. ISBN 978-80-7261-213-0
- GALLWEY, T. 2000. *The Inner Game of Work*. Random House, New York, 2000
- GATTI, M. 1985. Relation athlete- entrainer. Coup international pour technicien d'épée. Rome, Association de comités nationaux olympiques d'Europe, 1985, str 1-5
- GAURON, E. 1984. *Mental training for peak performance*. Lansing N.Y. Sport Science Associates, 1984
- GILSON, T. A. - FELTZ, D. 2012. Self-Efficacy and Motivation in Physical Activity and Sport: Mediating Processes and Outcomes. In *Roberts, G. C., Treasure, D.C.: Advances in Motivation in Sport and Exercise*. Human Kinetics, 2012, s.271-297. ISBN 0-7360-9081-9



- GIERTLOVÁ, K. 2004. Manažovať a koučovať systemicky? Ako dosahovať ciele skôr, ale ľahšie. DALI-BB, Banská Bystrica, 2004. ISBN 80-89090-07-9
- GINIS, K. A. M. - MACK, D. 2012. Understanding Exercise Behaviour: A Self Presentation Perspective. In *Roberts, G. C., Treasure, D.C.: Advances in Motivation in Sport and Exercise*. Human Kinetics, 2012, s. 327-355. ISBN 0-7360-9081-9
- GLAS, J. 1998. Zvíře v nás. Vydavateľstvo Motýl, Bratislava, 1998, s. 214-221. ISBN 80-88978-13-0
- GOLEMAN, D. 1995. Emoční inteligence. Columbus, 1995. ISBN 80-85928-48-5
- GOLEMAN, D. 1998. Práce s emoční inteligencí. Columbus, 1998. ISBN 80-7249-017-6
- GRAWE, K. 2007. Neuropsychoterapie. Nové přístupy k terapii na základě poznatků neurovědy. Portál, Praha, 2007. ISBN 978-80-7367-311-6
- GREGOR, T. 2007. Motivácia. In *Terminologický slovník vied o športe*. Fakulta telesnej výchovy a športu Univerzity Komenského, Bratislava, 2007, s. 225
- GURSKÝ, T. 2011. Koučovanie a transformačné vedenie v športe. In *Psychologie sportu v praxi: Psychologie jako nedílná součást přípravy sportovce – Sborník mezinárodní konference*, Praha, 2011, s. 134-140
- GURSKÝ, T. 2008. Motivácia v tenise. In *Tenisový tréner*, 11, 2008, str 13-18
- GURSKÝ, T. 2005 (a) . Psychológia športu – učebné texty pre trénerov, Telovýchovná škola, Bratislava, 2005, s. 48-58
- GURSKÝ, T. 2005 (b). Sila osobnosti. Občianske združenie Športom proti drogám, Bratislava, 2005
- GURSKÝ, T. 1989. Ako viesť problémových športovcov. Z nemeckej verzie Ogilvie, B.C., Tutko T.: Vom Umgang mit Problemathleten, vyd. SÚV ČSTV metodické oddelenie, Bratislava 1989
- HALL, K. H. - HILL, A. P. - APPLETON, P. R. 2012. Perfectionism: A Foundation for Sporting Excellence or an Uneasy Pathway Towards Purgatory? in *Roberts, G. C., Treasure, D.C.: Advances in Motivation in Sport and Exercise*. Human Kinetics, 2012, s. 129-168. ISBN 0-7360-9081-9
- HARTL, P. - HARTLOVÁ, H. 2000. Psychologický slovník. Portál, Praha, 2000, s.327-328
- HEMERY, D. 1991. Sporting excellence: What makes a champion. 2nd Edition. Wiley, New York, 1991
- HENDL, J. (2008). Kvalitativní výzkum. Portál, Praha, 2008. s. 128. ISBN 978-80-7367-485-4

- HOŠEK, V. 1994. Psychologie odolnosti. Univerzita Karlova, Karolinum, Praha, 1994 ISBN 80-7066-976-4
- HOŠEK, V. 1983. K pojetí motivace ve sportu a v psychologii. *Studijní materiály doškolování trenérů, metodiků, psychologů a lékařů ve vrcholovém sportu*, Vědecko-metodické oddělení ÚV ČSTV, Olympia Praha, 1983, s. 24-29
- HOWARD, P. J. 1998. Příručka pro uživatele mozku. Portál, Praha, 1998. ISBN 80-7178-661-6
- HOWE, B. 1993. Psychological Skills and Coaching. *Sport Science Review* 2/93, str. 30-47
- JANSA, P. a kol. 2012. Pedagogika sportu. Karolinum, Praha, 2012, s. 71
- JELÍNEK, M. - KUCHAR, J. 2006. Poznej sám sebe. Tajemství těla, duše a mysli. Eminent, Praha, 2006. ISBN 80-7281-247-5
- KANITZ, A. 2008. Jak rozvíjet svou emoční inteligenci. Grada Publishing, Praha 2008, ISBN 978-80-247-2582-6
- KRIŠANDOVÁ, Z. 2009. Motivačné faktory žien v džude. Bakalárska práca, FTVŠ UK Bratislava, 2009
- KRIŠANDOVÁ, Z. 2011. Motivačné faktory v džude a ich dlhodobé sledovanie. Diplomová práca FTVŠ UK, Bratislava, 2011
- KOLLÁRIK, T. a KOLEKTÍV. 2009. Psychodiagnostika. Katalóg 2009-2010. Psychodiagnostika, Bratislava, 2009
- KOUKOLÍK, F. 2002. Lidský mozek. Druhé aktualizované a rozšířené vydání. Portál, Praha, 2002. ISBN 80-7178-632-2
- LAVALEE, D. - KREMER, J. - MORAN, A. - WILLIAMS, M. 2012. Sport Psychology – Contemporary Themes. Second Edition, Palgrave Macmillan, Hampshire, 2012, s. 58-95. ISBN 978-0-230-23174-0
- LEHRER, J. 2010. Jak se rozhodujeme? Vydavatelství Dokořán, Praha, 2010. ISBN 978-80-7363-281-6
- LILIENFELD, O. - LYNN, S. J. - RUSCIO, J. - BEYERSTEIN, B. L. 2010. Padesát největších mýtů populární psychologie. Knižní klub, Praha, 2010. ISBN 97880-242-2998-0
- LILLEY, R. 2005. Jak jednat s problematickými lidmi. CP Books, Brno, 2005. ISBN 80-251-0687-X
- MACÁK, I. 1997. Psychológia športovej úspešnosti. Bratislava, IRIS, 1997
- MACÁK, I. - HOŠEK, V. 1987. Psychológia telesnej výchovy a športu. SPN, Bratislava, 1987

- MACHÁČ, M. - MACHAČOVÁ, H. – HOSKOVEC, J. 1985. Emoce a výkonnost. Státní pedagogické nakladatelství, Praha, 1985.
- MADSEN, K. B. 1979. Moderní teorie motivace. Vydavatel'stvo Academia, Praha, 1979
- MADSEN, K. B. 1972. Teorie motivace. Vydavatel'stvo Academia, Praha, 1972
- MALLET, C. - HANRAHAN, S. 2004. Elite athletes: Why does the fire burn so brightly? In *Psychology of Sport and Exercise* 5, 2004, s. 183-200.
- MARTENS, R. 2004. Úspěšný tréner. Třetí doplněné vydání. Grada Publishing, Praha, 2007. ISBN 80-247-1011-0
- MARTIN, G. L. - HRYCAIKO, D. 1983. Behavior modification and coaching. In *Principles, procedures and research*. Publ. Springfield, IL. Charles C. Thomas, 1983, s.48-61
- MILLAROVÁ, S. 1978. Psychologie hry. Panorama, Praha, 1978
- MILLMANN, D. 2000. Každodenné osvietenie: Dvanásť ciest k osobnostnému rastu. Sofa, Bratislava, 2000
- MIOVSKÝ, M. 2006. Kvalitativní přístup a metody v psychologickém výzkumu. Vydavatel'stvo Grada, 2006. ISBN 80-247-1362-4
- MURÁRIK, M. 2005. Motivačné faktory v zjazdovom lyžovaní. Diplomová práca, FTVŠ UK, 2005
- NADAL, R. – CARLIN, J. 2011. Rafa – My Story. Sphere, Great Britain, 2011. ISBN 978-1-84744-514-8
- NIERMEYER, R. - SEYFFERT, M. 2005. Jak motivovat sebe a své spolupracovníky. Grada Publishing, Praha 2005. ISBN 80-247-1223-7
- NOE, J. R. 1997. Každý má svůj Matterhorn. Principy života vysoce úspěšných lidí. Holding Medium, Praha, 1997. ISBN 80-86095-10-X
- NTOUMANIS, N. 2012. A Self Determination Theory Perspective on Motivation in Sport and Physical Education: Current Trends and Possible Future Research Directions. in *Roberts, G. C., Treasure, D. C.: Advances in Motivation in Sport and Exercise*. Human Kinetics, 2012, s.91-128. ISBN 0-7360-9081-9
- NTOUMANIS, N. - BIDDLE, S. J. H. 1999. A review of motivational climate in physical activity. *Jurnal of Sport Sciences*, 17, 1999, s. 643-665
- O'CONNOR, J. - LAGES, A. 2004. Coaching with NLP. A practical guide to getting the best out of yourself and others. Element, London, 2004. ISBN 978-0-00-715122-6
- ORLICK, T. 2008. Na cestě k vítězství. Albatros Media, Praha, 2012. ISBN 978-80-264-0048-6

- OSTROW, A. C. 1990. Directory of psychological tests in the sport and exercise sciences. Fitness Information Technology, Morgantown West Virginia, 1990.  
ISBN 0-9627926-0-8
- PAPAOIANNOU, A. G. - ZOURBANOS, N. - KROMMIDAS, Ch. 2012. The Place of Achievement Goals in the Social Context of Sport: A Comparison of Nicholls' and Elliot's Models. In *Roberts, G. C., Treasure, D. C.: Advances in Motivation in Sport and Exercise*. Human Kinetics, 2012, s.59-90. ISBN-13: 978-0-7360-908-0
- PARDEL, T. - MARŠÁLOVÁ, L. - HRABOVSKÁ, A. 1984. Dotazník motivácie výkonu – príručka. Psychodiagnostické a didaktické testy, Bratislava, 1984
- PARMA, P. 2006. Umění koučovat. Systemické koučování ve firmě, rodině a škole pro kouče i koučované, studenty, odborníky i veřejnost. Alfa Publishing, Praha 2006. ISBN 80-247-1252-4
- PHILIPPE, R. A. - SAGAR, S.S. - HUGUET, S. - PAQUET Y. - JOWETT, S. 2011. From teacher to friend: The evolving nature of the coach-athlete relationship. In *The 13th FEPSAC European Congress of Sport Psychology*, Madeira - Portugal, 2011, s.112-114
- PITINO, R. 1998. Success is a choice: Ten steps to overachieving in business and life. Broadway Books, New York, 1998
- REINTS, A. - WYLLEMAN, P. 2009. Athlete career transitions: In-depth study of (anti-) push and (anti-) pull factors influencing the holistic career development of elite Flemish athletes. In *The 12th ISSP World Congress of Sport Psychology*, Marrakesh, 2009, s. 268-270
- RHIND, D. J. A. 2011. Predicting well-being of elite child athletes based on perceptions of their relationship with the coach. In *The 13th FEPSAC European Congress of Sport Psychology*, Madeira - Portugal, 2011, s. 274-276
- ROBERTS, G. C. 2012. Motivation in Sport and Exercise From an Achievement Goal Theory Perspective: After 30 Years, Where Are We? In *Roberts, G. C., Treasure, D. C.: Advances in Motivation in Sport and Exercise*. Human Kinetics, 2012, s. 5-58. ISBN 0-7360-9081-9
- ROBERTS, G. C. - KRISTIANSEN, E. 2012 Goal Setting to Enhance Motivation in Sport. In *Roberts, G. C., Treasure, D. C.: Advances in Motivation in Sport and Exercise*. Human Kinetics, 2012, s 207-231. ISBN 0-7360-9081-9
- SEILER, R. - STOCK, A. 1996. Psychotrénink ve sportu i v životě, Olympia, Praha 1996. ISBN 80-7033-414-2
- SCHULER, H. – PROCHASKA, M. 2003. Dotazník motivace k výkonu – LMI. Testcentrum Praha 2003. ISBN 80-86471-09-8

- SINGER, R. N. 1984. What sport psychology can do for the athlete and coach. In *International Journal of Sport Psychology*, 15, 1984, str. 52-61
- SINGER, R. N. - LIDOR, R. 1993. Learning Sport Skills: The „Just Do It“ Approach. In *International Journal of Physical Education*, 30, 1993, str 10-14
- SKINNER, B. F. 1968. The technology of teaching. Publ. Appleton Century Crofts, New York, 1968
- SLEPIČKA, P. - HOŠEK, V. - HÁTLOVÁ, B. 2006. Psychologie sportu. Univerzita Karlova, Karolinum, Praha, 2006. ISBN 80-246-1290-9
- SMITH, R. E. 2001. Positive reinforcement, performance feedback and performance enhancement. In *J. M. Williams Ed: Applied Sport Psychology: Personal growth to peak performance* (4th Ed. 29-42) Mountain View, CA Mayfield , 2001, s. 17-21
- SPINK, K. 1992. Kommunikation un Coaching. In *Die Leichtathletik* 43/92, 1992, s.15-16
- STANDAGE, M. - RYAN, M.R. 2012. Self-Determination Theory and Exercise Motivation. Facilitating Self-Regulatory Processes to Support and Maintain Health and Well-Being. In *Roberts, G. C., Treasure, D. C.: Advances in Motivation in Sport and Exercise*. Human Kinetics, 2012, s. 233-270. ISBN-13: 978-0-7360-908-0
- STAUFER, R. 2008. Tenisový génius Roger Federer a jeho príbeh. Timy Partners, Bratislava, 2008. ISBN 978-80-89311-04-0
- SZABÓ, P. - MEIER, D. 2010. Koučovanie - krátko, jednoducho, účinne. Nakl. DALI-BB s.r.o., Banská Bystrica, 2010, s. 15. ISBN 978-80-89090-78-5
- STEBBING, J. - TAYLOR, I. M. - SPRAY, C. M. 2011. Antecedents of coach perceived interpersonal behaviour. The coaching environment and coach psychological health. In *13th FEPSAC European Congress of Sport Psychology*, Madeira - Portugal, 2011
- ŠVEC, J. 2010. Subkultúra pedagogických a andragogických vied. In *Pedagogika SK 1*, str 7-30, 2010
- ŠVEC, Š. 2007. Systémové poňatie didaktiky. In *Terminologický slovník vied o športe*, Vyd. FTVŠ UK, Bratislava 2007, s. 235
- TOD, D. - THATCHER, R. – RAHMAN, R. 2012. Psychologie sportu. Grada Publishing, Praha, 2012, s. 35-46. ISBN 978-80-247-3923-6

- VALLANCE, J. K. - COURNEYA, K. S. 2012. Social Cognitive Approaches to Understanding Exercise Motivation and Behaviour in Cancer Survivors. In *Roberts, G. C., Treasure, D.C.: Advances in Motivation in Sport and Exercise*. Human Kinetics, 2012, s299-326. ISBN 0-7360-9081-9
- VALLERAND, R. J. 2012. The Dualistic Model of Passion in Sport and Exercise. In *Roberts, G. C., Treasure, D.C.: Advances in Motivation in Sport and Exercise*. Human Kinetics, 2012, s.169-206. ISBN 0-7360-9081-9
- WALKER, B. – FOSTER, S. – DAUBERT, S. – DEDEE, N. 2005. Motivation. In *Taylor J., Wilson, G. S. Applying Sport Psychology – Four Perspectives*, Human Kinetics, Leeds, 2005, s. 3-19. ISBN 0-7360-4512-0
- WEINBERG, R. S. - GOULD, D. 2007. Foundations of sport and exercise psychology, Fourth Edition. Human Kinetics, 2007. ISBN 0-7360-6467-2
- WEINBERG, R. S. - GOULD, D. 1995. Foundations of sport and exercise psychology, First Edition. Human Kinetics, 1995. ISBN 0-87322-812-X
- WHITMORE, J. 2009. Koučování. Rozvoj osobnosti a zvyšování výkonnosti. Metoda transpersonálního koučování. Management Press, Praha, 2009. ISBN 978-80-7261-209-3
- WOODMAN, L. 1993. Coaching: A Science, An Art, An Emerging Profession. In *Sport Science Review*, Human Kinetics, 1993, s. 30-44
- ZERLAUTH, T. 1996. Sport im State of Excellence. Mit NLP&mentalen Techniken zu sportlichen Höchstleistungen. Junfermann Verlag, Paderborn 1996, ISBN 3-87387-300-1
- ŽAKAROVSKÝ, P. 2010. Motivácia bežcov na lyžiach v žiackych a dorasteneckých kategóriach. Diplomová práca, FTVŠ Bratislava, 2010

## INTERNETOVÉ ZDROJE

- EURÓPSKA ÚNIA - EURÓPSKY FOND REGIONÁLNEHO ROZVOJA. 2007. *Koučování – pracovní skripta* /on line/. Dostupné na: <http://www.euroschola.cz>
- NEUFELD, B., ROPER, D. 2003. *Coaching. A Strategy for Developing Institutional Capacity. The Aspen Institute Program on Education. The Annaberg Institute for School Reform* /on line/. Dostupné na: <http://annenberginstitute.org>
- PAULÍK, K. 2004. *Obecná psychologie pro doplňující pedagogické vzdělání*. Dostupné na: [http://www.osu.cz/fpd/cdv/dokumenty/obecna\\_psychologie.pdf](http://www.osu.cz/fpd/cdv/dokumenty/obecna_psychologie.pdf)
- PINK, D. 2009. *The puzzle of motivation. TED Talks* /on line/. Dostupné na [http://www.ted.com/talks/dan\\_pink\\_on\\_motivation.html](http://www.ted.com/talks/dan_pink_on_motivation.html)
- ZATLOUKAL, L. 2012. *Přístup zameraný na řešení – Stručný úvod*. /on line/ Dostupné na: <http://www.reteaming.cz>
- ZATLOUKAL, L. - VÍTEK, P. 2012. *Reteaming – koučování zaměřené na řešení*. /on line/. Dostupné na: <http://www.reteaming.cz>

## PRÍLOHY

- a) Tabuľky č. 4 – 14
- b) Dotazník motivácie k športu (DMŠ)

Tab. 4 Výsledky experimentálnej a kontrolnej skupiny pri vstupnom testovaní a štatistické porovnanie Mann-Whitneyovým U-testom

STATISTICKÉ HODNOTENIE

Experimentálna skupina - vstup (n = 12)

	vek	FX	VY	FL	HV	NE	SO	CV	IN	PO	DU	KU	AN	DO	OU	SA	SK	OS	LMI	DMŠ+	DMŠ-
aritm.pr.	15,67	47,00	46,58	49,08	57,67	34,75	55,17	44,92	50,83	43,83	46,67	48,83	42,83	41,75	42,17	43,25	42,92	49,92	788,2	66,33	25,25
smern.od.	1,753	6,439	5,567	5,760	3,551	6,662	9,360	6,273	8,579	8,505	10,48	6,834	7,975	13,14	6,293	5,137	9,317	5,869	66,46	12,64	9,026
median	15,8	47,5	46,0	51,0	57,5	35,0	55,0	44,5	50,5	43,5	49,0	49,0	43,5	39,0	42,5	41,5	42,0	50,5	798,0	66,0	24,5
min	13,1	38,0	32,0	33,0	52,0	20,0	40,0	36,0	40,0	30,0	23,0	38,0	27,0	24,0	31,0	38,0	29,0	41,0	663,0	50,0	13,0
max	18,1	61,0	55,0	54,0	63,0	45,0	68,0	60,0	69,0	62,0	63,0	59,0	56,0	69,0	54,0	55,0	60,0	62,0	906,0	87,0	39,0
var.rozp.	5,0	23,0	23,0	21,0	11,0	25,0	28,0	24,0	29,0	32,0	40,0	21,0	29,0	45,0	23,0	17,0	31,0	21,0	243,0	37,0	26,0

Kontrolná skupina - vstup (n = 19)

	vek	FX	VY	FL	HV	NE	SO	CV	IN	PO	DU	KU	AN	DO	OU	SA	SK	OS	LMI	DMŠ+	DMŠ-
aritm.pr.	16,88	49,42	43,84	46,37	55,84	36,42	53,32	49,21	50,37	44,63	49,58	50,53	43,74	45,84	41,53	44,84	40,21	53,47	799,2	73,00	25,53
smern.od.	1,189	6,611	13,46	7,041	7,050	9,720	7,506	7,428	7,875	10,42	8,13	8,739	11,01	8,87	6,842	6,784	9,925	8,127	96,92	15,16	14,781
median	17,2	49,0	48,0	46,0	55,0	37,0	51,0	48,0	51,0	47,0	50,0	52,0	46,0	46,0	39,0	45,0	40,0	56,0	806,0	73,0	20,0
min	14,7	36,0	15,0	33,0	45,0	18,0	40,0	37,0	36,0	23,0	31,0	33,0	22,0	31,0	32,0	24,0	22,0	35,0	616,0	27,0	0,0
max	18,8	67,0	65,0	59,0	70,0	57,0	68,0	61,0	66,0	64,0	59,0	65,0	66,0	68,0	54,0	55,0	55,0	62,0	976,0	94,0	62,0
var.rozp.	4,1	31,0	50,0	26,0	25,0	39,0	28,0	24,0	30,0	41,0	28,0	32,0	44,0	37,0	22,0	31,0	33,0	27,0	360,0	67,0	62,0

Testované neparametrickým Mann-Whitneyovým U - testom

U - test		0,977	0,122	1,342	0,914	0,528	0,731	1,648(*)	0,081	0,691	0,691	0,650	0,508	1,136	0,285	1,241	0,671	1,444	0,243	1,421	0,284
----------	--	-------	-------	-------	-------	-------	-------	----------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

p<0,10

Legenda:

FX = flexibilita

VY = vytrvalosť

FL = flow

HV = hrdosť na výkon

NE = nebojnosť

SO = súťaživosť

CV = cieľavedomosť

IN = internalita

PO = preferencia obtiažnosti

DU = dôvera v úspech

KU = kompenzačné úsilie

AN = angažovanosť

DO = dominancia

OU = ochota učiť sa

SA = samostatnosť

SK = sebakontrola

OS = orientácia na status

LMI = súčet hrubého skóre

DMŠ+ = intenzita kladných motívov

DMŠ- = intenzita záporných motívov



Tab. 5 Výsledky experimentálnej a kontrolnej skupiny pri výstupnom testovaní a štatistické porovnanie Mann-Whitneyovým U-testom

ŠTATISTICKÉ HODNOTENIE

Experimentálna skupina - výstup (n = 12)

	vek	FX	VY	FL	HV	NE	SO	CV	IN	PO	DU	KU	AN	DO	OU	SA	SK	OS	LMI	DMŠ+	DMŠ-
aritm.pr.	49,50	46,00	49,92	58,42	41,25	56,92	48,92	54,75	40,00	50,50	49,33	44,33	46,50	45,67	44,17	45,83	51,08	823,1	66,67	22,92	
smer.od.	7,026	6,208	9,258	6,667	7,424	7,154	6,947	7,921	11,96	11,56	8,648	8,026	12,56	8,446	8,526	8,590	10,1575	94,34	15,91	15,30	
median	51,5	46,0	51,5	60,0	40,0	58,0	48,0	53,5	40,0	53,5	54,0	45,5	48,0	47,0	42,5	44,5	55,0	834,0	69,0	18,5	
min.	32,0	35,0	31,0	42,0	32,0	45,0	39,0	44,0	18,0	23,0	31,0	29,0	24,0	30,0	34,0	32,0	27,0	616,0	38,0	8,0	
max.	57,0	55,0	62,0	69,0	53,0	68,0	65,0	69,0	58,0	68,0	58,0	56,0	70,0	56,0	65,0	58,0	64,0	970,0	90,0	60,0	
var.rozp.	25,0	20,0	31,0	27,0	21,0	23,0	26,0	25,0	40,0	45,0	27,0	27,0	46,0	26,0	31,0	26,0	37,0	354,0	52,0	52,0	

Kontrolná skupina - výstup (n = 19)

	vek	FX	VY	FL	HV	NE	SO	CV	IN	PO	DU	KU	AN	DO	OU	SA	SK	OS	LMI	DMŠ+	DMŠ-
aritm.pr.	48,47	43,74	48,21	54,79	36,42	53,95	50,21	49,95	44,26	49,26	51,74	44,37	47,32	41,74	42,05	40,47	55,89	802,8	69,05	32,58	
smer.od.	7,975	11,82	8,456	7,685	8,840	8,828	9,543	7,856	11,19	7,340	8,837	11,06	10,02	8,925	8,383	8,553	7,709	98,74	17,14	19,47	
median	49,0	43,0	49,0	56,0	39,0	56,0	49,0	49,0	44,0	49,0	53,0	49,0	47,0	38,0	42,0	39,0	58,0	793,0	73,0	30,0	
min.	29,0	23,0	31,0	39,0	16,0	34,0	37,0	34,0	21,0	39,0	36,0	21,0	33,0	29,0	23,0	24,0	33,0	631,0	25,0	2,0	
max.	62,0	67,0	62,0	65,0	49,0	68,0	68,0	67,0	67,0	65,0	65,0	56,0	68,0	60,0	58,0	56,0	63,0	974,0	101,0	77,0	
var.rozp.	33,0	44,0	31,0	26,0	33,0	34,0	31,0	33,0	46,0	26,0	29,0	35,0	35,0	31,0	35,0	32,0	30,0	343,0	76,0	75,0	

Testované neparametrickým Mann-Whitneyovým U - testom

U - test	0,650	0,691	0,650	1,283	1,199	0,914	0,264	1,421	0,954	0,955	0,711	0,366	0,102	1,218	0,477	1,664(*)	1,526	0,588	0,426	1,380
----------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	----------	-------	-------	-------	-------

p<0,10

Legenda:

FX = flexibilita

VY = vytrvalosť

FL = flow

HV = hrdosť na výkon

NE = nebojnosť

SO = súťaživosť

CV = cieľavedomosť

IN = internalita

PO = preferencia obtiažnosti

DU = dôvera v úspech

KU = kompenzačné úsilie

AN = angažovanosť

DO = dominancia

OU = ochota učiť sa

SA = samostatnosť

SK = sebakontrola

OS = orientácia na status

LMI = súčet hrubého skóre

DMŠ+ = intenzita kladných motívov

DMŠ- = intenzita záporných motívov

Tab. 6 Výsledky prírastkov u experimentálnej a kontrolnej skupiny a štatistické hodnotenie neparametrickým Mann-Whitneyovým U-testom

PRÍRASTKY - ŠTATISTICKÉ HODNOTENIE

Experimentálna skupina - (n = 12)

	vek	FX	VY	FL	HV	NE	SO	CV	IN	PO	DU	KU	AN	DO	OJ	SA	SK	OS	LMI	DMŠ+	DMŠ-
aritm.pr.		2,500	-0,583	0,833	0,750	6,500	1,750	4,000	3,917	-3,833	3,833	0,500	1,500	4,750	3,500	0,917	2,917	1,167	34,92	0,333	-2,333
smern.od.		6,922	6,921	8,778	5,137	6,961	6,283	3,303	7,342	9,476	5,289	5,808	7,833	4,37	7,926	5,334	7,342	7,779	59,43	8,574	10,00
median		3,5	1,0	1,0	1,5	7,0	2,5	3,5	4,0	-4,0	3,5	0,0	-1,0	4,0	3,5	0,5	1,5	2,5	55,0	2,5	-4,5
min.		-8	-11	-17	-10	-5	-8	-3	-10	-21	-5	-10	-7	0	-8	-6	-8	-19	-55	-19	-13
max.		13	10	15	7	15	14	10	20	13	13	9	20	13	21	10	21	9	149	12	21
var.rozp.		21	21	32	17	20	22	13	30	34	18	19	27	13	29	16	29	28	204	31	34

Kontrolná skupina - (n = 19)

	vek	FX	VY	FL	HV	NE	SO	CV	IN	PO	DU	KU	AN	DO	OJ	SA	SK	OS	LMI	DMŠ+	DMŠ-
aritm.pr.		-0,947	-0,105	1,842	-1,053	0,000	0,632	1,000	-0,421	-0,368	-0,316	1,211	0,632	1,474	0,211	-2,789	0,263	2,421	3,684	-3,947	7,053
smern.od.		5,093	6,879	6,882	6,544	7,000	6,849	5,667	5,728	5,993	5,94	9,004	8,02	4,60	5,808	4,602	4,886	8,355	54,93	10,37	16,96
median		-1,0	0,0	2,0	-3,0	1,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	3,0	1,0	1,0	1,0	-3,0	1,0	1,0	-15,0	-4,0	3,0
min.		-11	-13	-10	-11	-10	-10	-11	-13	-13	-13	-14	-16	-7	-16	-14	-9	-12	-80	-24	-15
max.		6	16	18	16	16	13	12	12	9	11	22	11	10	9	5	10	22	134	21	58
var.rozp.		17	29	28	27	26	23	23	25	22	24	36	27	17	25	19	19	34	214	45	73

Testované neparametrickým Mann-Whitneyovým U - testom

U - test		1,341	0,020	0,284	1,402	2,359*	0,569	1,851(*)	1,810(*)	1,282	1,911(*)	0,183	0,346	1,730(*)	0,975	1,611	0,755	0,346	1,257	1,586	2,049*
						p<0,05		p<0,10	p<0,10		p<0,10			p<0,1							p<0,05

Legenda:

FX = flexibilita

NE = nebojácnosť

PO = preferencia obtiažnosti

DO = dominancia

OS = orientácia na status

VY = vytrvalosť

SO = súťaživosť

DU = dôvera v úspech

OJ = ochota učiť sa

LMI = súčet hrubého skóre

FL = flow

CV = cieľavedomosť

KU = kompenzačné úsilie

SA = samostatnosť

DMŠ+ = intenzita kladných motívov

HV = hrabosť na výkon

IN = internalita

AN = angažovanosť

SK = sebakontrola

DMŠ- = intenzita záporných motívov

Tab.7 Štatistické hodnotenie rozdielov medzi vstupom a výstupom u experimentálnej skupiny Wilcoxonovým T-testom

Experimentálna skupina - vstup (n = 12)

P.č.	Šport/ po /tr	vek	FX	VY	FL	HV	NE	SO	CV	IN	PO	DU	KU	AN	DO	OU	SA	SK	OS	LM	DMS+	DMS-
PZ-1	streba/ m/JS	17,9	54	51	47	61	44	54	52	53	38	54	48	47	38	47	47	49	55	839	85	30
DK-1	streba/ m/JS	16,1	42	52	51	59	34	56	42	40	43	57	58	45	34	35	45	36	50	779	77	15
VS-1	streba/ ž/ JS	17,1	48	46	53	55	38	43	46	56	44	50	50	42	33	44	38	50	51	787	87	39
JC-1	šem/ m/ PB	14,1	38	46	33	53	34	45	40	50	30	38	44	46	45	39	38	54	41	714	53	39
LŠ-1	šem/ m/ PB	17,4	46	48	50	63	32	68	46	54	47	44	50	56	49	44	40	29	55	821	67	24
JN-1	šem/ ž/ PB	13,1	61	45	45	63	36	64	45	51	62	63	54	36	69	54	55	41	62	906	74	23
DJ-1	tenis/ m/ PG	15,4	41	47	54	56	38	40	46	61	39	50	46	27	40	31	40	46	47	749	68	13
VP-1	tenis/ m/ PG	18,1	48	46	52	56	36	51	44	48	45	48	54	43	56	47	40	43	52	809	53	25
VK-1	tenis/ ž/ PG	13,1	48	55	54	57	29	59	60	41	50	45	47	54	53	47	39	40	51	829	64	27
AS-1	tenis/ ž/ PG	14,4	47	32	48	52	20	53	36	45	52	23	38	36	24	37	43	31	46	663	50	14
TN-1	zjazd/ m/ HH	16,1	51	46	51	59	45	68	43	69	34	51	59	44	27	41	46	60	42	836	53	20
TZ-1	atletika/ m/ HH	15,2	40	45	51	58	31	61	39	42	42	37	38	38	33	40	48	36	47	726	65	34

aritmpr.	15,67	47,00	46,58	49,08	57,67	34,75	55,17	44,92	50,83	43,83	46,67	48,83	42,83	41,75	42,17	43,25	42,92	49,92	788,2	66,33	25,25
smer.od	1,753	6,439	5,557	5,760	3,551	6,662	9,350	6,273	8,579	8,505	10,48	6,834	7,975	13,14	6,293	5,137	9,317	5,869	66,46	12,64	9,026
median	15,8	47,5	46,0	51,0	57,5	35,0	55,0	44,5	50,5	43,5	49,0	49,0	43,5	39,0	42,5	41,5	42,0	50,5	798,0	66,0	24,5
min	13,1	38,0	32,0	33,0	52,0	20,0	40,0	36,0	40,0	30,0	23,0	38,0	27,0	24,0	31,0	38,0	29,0	41,0	663,0	50,0	13,0
max.	18,1	61,0	55,0	54,0	63,0	45,0	68,0	60,0	69,0	62,0	63,0	59,0	56,0	69,0	54,0	55,0	60,0	62,0	906,0	87,0	39,0
var.rozp.	5,0	23,0	23,0	21,0	11,0	25,0	28,0	24,0	29,0	32,0	40,0	21,0	29,0	45,0	23,0	17,0	31,0	21,0	243,0	37,0	26,0

Testované neparametrickým Wilcoxonovým T- testom (test medzi vstupma výstupm)

T- test		1,137	0,133	0,409	0,667	2,353*	0,756	2,706**	1,682(*)	1,378	2,045*	0,275	0,102	2,752**	1,451	0,311	1,274	1,200	2,000*	0,667	1,067
						p<0,05		p<0,01	p<0,10		p<0,05			p<0,01					p<0,05		

Legenda:

FX=flexibilia

VY=vytrvalosť

FL=flow

HV=hrdosť na výkon

NE=nebojnosť

SO=súťaživosť

CV=cieľavedomosť

IN=internalita

PO=preferencia obťažnosti

DU=dôvera v úspech

KU=kompenzačné úsilie

AN=angažovanosť

DO=dominancia

OU=ochota učiť sa

SA=samostatnosť

SK=sebakontrola

OS=orientácia na status

LM=súčet hrubého skóre

DMS+ =intenzita kladných motívov

DMS- =intenzita záporných motívov

Tab. 8 Výsledky experimentálnej skupiny pri výstupnom testovaní

Experimentálna skupina - výstup (n = 12)

P.č	Šport/po/tr	vek	FX	VY	FL	HV	NE	SO	CV	IN	PO	DJ	KU	AN	DO	OJ	SA	SK	OS	LM	DMŠ+	DMŠ-
PZ-2	strelba/m/JS		52	53	46	55	47	61	56	50	48	55	56	46	43	48	44	51	57	888	81	17
DK-2	strelba/m/JS		55	55	62	60	48	59	51	60	56	59	55	45	47	56	46	57	57	928	83	8
VS-2	strelba/ž/JS		51	55	61	57	48	45	49	66	38	52	48	41	40	52	38	58	60	889	90	30
JC-2	šam/m/FB		32	44	39	53	32	49	44	53	24	44	43	46	49	44	39	54	43	732	55	60
LŠ-2	šam/m/FB		50	38	51	60	37	60	48	44	35	41	40	54	49	46	34	32	58	777	48	37
JN-2	šam/ž/FB		55	47	60	69	49	57	48	54	58	68	58	56	70	50	65	42	64	970	77	11
DJ-2	tenis/m/FG		52	47	45	62	53	54	43	61	18	57	55	39	50	39	43	44	47	809	74	8
VP-2	tenis/m/FG		55	44	53	63	35	54	54	56	46	57	55	50	58	52	50	45	44	871	60	23
VK-2	tenis/ž/PG		57	45	54	60	32	66	65	46	46	58	53	52	57	56	38	40	54	879	76	19
AS-2	tenis/ž/PG		48	42	31	42	34	48	39	51	38	23	31	29	24	30	38	41	27	616	38	10
TN-2	zjazd/m/HH		43	35	45	63	40	68	46	69	31	46	57	37	28	33	42	52	46	781	54	18
TZ-2	atletika/m/HH		44	47	52	57	40	62	44	47	42	46	41	37	43	42	53	34	56	787	64	34

arit.mpr.		49,50	46,00	49,92	58,42	41,25	56,92	48,92	54,75	40,00	50,50	49,33	44,33	46,50	45,67	44,17	45,83	51,08	823,1	66,67	22,92
smr. od.		7,026	6,208	9,258	6,667	7,424	7,154	6,947	7,921	11,96	11,56	8,648	8,026	12,56	8,446	8,526	8,580	10,157	94,34	15,91	15,30
median		51,5	46,0	51,5	60,0	40,0	58,0	48,0	53,5	40,0	53,5	54,0	45,5	48,0	47,0	42,5	44,5	55,0	834,0	69,0	18,5
min.		32,0	35,0	31,0	42,0	32,0	45,0	39,0	44,0	18,0	23,0	31,0	29,0	24,0	30,0	34,0	32,0	27,0	616,0	38,0	8,0
max.		57,0	55,0	62,0	69,0	53,0	68,0	65,0	69,0	58,0	68,0	58,0	56,0	70,0	56,0	65,0	58,0	64,0	970,0	90,0	60,0
var. rozp.		25,0	20,0	31,0	27,0	21,0	23,0	26,0	25,0	40,0	45,0	27,0	27,0	46,0	26,0	31,0	26,0	37,0	364,0	52,0	52,0

Legenda

FX=flexibilita

VY=vytrvalosť

FL=flow

HV=hrdosť na výkon

NE=netojnosť

SO=súťaživosť

CV=cieľavedomosť

IN=intenzita

PO=preferencia obtiažnosti

DJ=dôvera v úspech

KU=kompensačné úsilie

AN=angažovanosť

DO=dominancia

OJ=ochota učiť sa

SA=samosťatosť

SK=sebakontrola

OS=orientácia na status

LM=súčet hrubého skóre

DMŠ+ =intenzita kladných motívov

DMŠ- =intenzita záporných motívov

Tab. 9 Prírastky medzi vstupným a výstupným testovaním u experimentálnej skupiny

Prírastky - Experimentálna skupina - (n=12)

P.č.	Šport/ pol' tr	vek	FX	VY	FL	HV	NE	SO	CV	IN	PO	DJ	KU	AN	DO	OJ	SA	SK	OS	LM	DMŠ+	DMŠ-
PZ-1	strelba/ m/ JS		-2	2	-1	-6	3	7	4	-3	10	1	8	-1	5	1	-3	2	2	29	-4	-13
DK-1	strelba/ m/ JS		13	3	11	1	14	3	9	20	13	2	-3	0	13	21	1	21	7	149	6	-7
VS-1	strelba/ ž/ JS		3	9	8	2	10	2	3	10	-6	2	-2	-1	7	8	0	8	9	72	3	-9
JC-1	šerm/ m/ PB		-6	-2	6	0	-2	4	4	3	-6	6	-1	0	4	5	1	0	2	18	2	21
LŠ-1	šerm/ m/ PB		4	-10	1	-3	5	-8	2	-10	-12	-3	-10	-2	0	2	-6	3	3	-44	-19	13
JN-1	šerm/ ž/ PB		-6	2	15	6	13	-7	3	3	-4	5	4	20	1	-4	10	1	2	64	3	-12
DJ-1	teris/ m/ PG		11	0	-9	6	15	14	-3	0	-21	7	9	12	10	8	3	-2	0	60	6	-5
VP-1	teris/ m/ PG		7	-2	1	7	-1	3	10	8	1	9	1	7	2	5	10	2	-8	62	7	-2
VK-1	teris/ ž/ PG		9	-10	0	3	3	7	5	5	-4	13	6	-2	4	9	-1	0	3	50	12	-8
AS-1	teris/ ž/ PG		1	10	-17	-10	14	-5	3	6	-14	0	-7	-7	0	-7	-5	10	-19	-47	-12	-4
TN-1	zjazd/ m/ HH		-8	-11	-6	4	-5	0	3	0	-3	-5	-2	-7	1	-8	-4	-8	4	-55	1	-2
TZ-1	atletika/ m/ HH		4	2	1	-1	9	1	5	5	0	9	3	-1	10	2	5	-2	9	61	-1	0

aritm.pr.		2,500	-0,583	0,833	0,750	6,500	1,750	4,000	3,917	-3,833	3,833	0,500	1,500	4,750	3,500	0,917	2,917	1,167	34,92	0,333	-2,333
smer.od.		6,922	6,921	8,778	5,137	6,961	6,283	3,303	7,342	9,476	5,289	5,808	7,833	4,37	7,926	5,334	7,342	7,779	59,43	8,574	10,00
medan		3,5	1,0	1,0	1,5	7,0	2,5	3,5	4,0	-4,0	3,5	0,0	-1,0	4,0	3,5	0,5	1,5	2,5	55,0	2,5	-4,5
min.		-8	-11	-17	-10	-5	-8	-3	-10	-21	-5	-10	-7	0	-8	-6	-8	-19	-55	-19	-13
max		13	10	15	7	15	14	10	20	13	13	9	20	13	21	10	21	9	149	12	21
var.rozp.		21	21	32	17	20	22	13	30	34	18	19	27	13	29	16	29	28	204	31	34

Legenda:

FX = flexibilita

VY = vytrvalosť

FL = flow

HV = hrdosť na výkon

NE = nebcjacosť

SO = súťaživosť

CV = cielavedomosť

IN = internalita

PO = preferencia obt'aznosti

DJ = dôvera v úspech

KU = kompenzačné úsilie

AN = angažovanosť

DO = dominancia

OJ = ochota učiť sa

SA = samostatnosť

SK = sebakontrola

OS = orientácia na status

LM = súčet hrubého skóre

DMŠ+ = intenzita kladných motívov

DMŠ- = intenzita záporných motívov

Tab. 10 Výsledky kontrolnej skupiny pri vstupe a štatistické hodnotenie medzi vstupom a výstupom neparametrickým Wilcoxonovým T-testom

Kontrolná skupina - vstup (n = 19)

P.č.	Sport	FX	VY	FL	HV	NE	SO	CV	IN	DU	KU	AN	DO	OU	SA	SK	OS	LMI	DMŠ+	DMŠ-		
RB-1	džudo / m / JK	16,1	67	65	54	52	57	63	60	66	64	57	60	46	56	54	45	49	61	976	88	0
RH-1	džudo / m / JK	16,5	51	63	47	57	38	54	59	61	45	59	59	45	48	46	53	51	56	892	70	19
DK-1	džudo / m / JK	18,1	53	53	48	50	37	47	56	59	54	55	51	48	39	37	55	37	40	819	67	43
MM-1	džudo / ž / JK	16,2	46	44	52	56	40	50	48	51	40	49	55	53	39	38	38	40	59	798	85	36
MP-1	džudo / ž / JK	17,3	46	50	38	62	36	60	48	56	48	44	49	54	47	44	42	45	59	828	79	17
BB-1	zápas / m / JG	18,1	51	38	46	64	33	66	44	42	37	50	52	48	59	35	44	35	62	806	94	62
JC-1	zápas / m / JG	17,2	50	58	54	65	39	56	51	52	47	56	59	53	40	49	52	54	54	889	80	14
NT-1	zápas / m / JG	17,4	40	33	50	61	26	68	43	46	50	56	44	37	68	51	48	23	60	804	27	18
SM-1	gymn / m / MZ	18,8	46	33	42	50	23	59	51	48	25	42	54	39	47	39	45	34	56	733	83	45
SP-1	gymn / m / MZ	15,1	57	52	42	50	52	50	58	57	45	59	58	66	51	50	40	55	47	889	73	13
IT-1	gymn / m / KJ	15,4	36	22	33	45	18	47	37	50	23	39	39	34	37	33	41	22	60	616	61	26
IV-1	gymn / m / KJ	17,8	49	37	48	55	32	50	61	54	49	54	53	51	48	41	43	45	62	832	83	19
JV-1	gymn / m / KF	14,7	47	15	35	49	33	43	39	36	30	31	37	22	46	34	44	31	44	616	63	44
BM-1	gymn / ž / NM	15,5	44	37	44	48	25	48	48	40	54	41	43	43	41	32	24	35	47	694	73	29
DB-1	atl-str / m / RP	18,5	53	56	59	70	44	58	53	54	54	59	65	46	53	39	49	49	61	922	65	22
LS-1	atl-str / m / RP	16,4	54	31	57	60	32	52	40	43	38	44	47	31	37	35	47	35	57	740	75	20
ER-1	atl-šprint / m / KP	17,9	47	50	45	54	38	51	48	55	49	43	58	50	41	47	47	49	49	821	93	29
MV-1	atl-vrhy / m / ER	16,5	48	48	46	64	44	51	51	43	51	56	44	43	43	37	44	45	47	805	66	14
LZ-1	atl-výška / m / GH	17,2	54	48	41	49	45	40	40	44	45	48	33	22	31	48	51	30	35	704	62	15

aritm.pr.	16,88	49,42	43,84	46,37	55,84	36,42	53,32	49,21	50,37	44,63	49,58	50,53	43,74	45,84	41,53	44,84	40,21	53,47	799,2	73,00	25,53
smer.od.	1,189	6,611	13,459	7,041	7,050	9,720	7,506	7,428	7,875	10,420	8,13	8,739	11,01	8,87	6,842	6,784	9,925	8,127	96,92	15,16	14,781
median	17,2	49,0	48,0	46,0	55,0	37,0	51,0	48,0	51,0	47,0	50,0	52,0	46,0	46,0	39,0	45,0	40,0	56,0	806,0	73,0	20,0
min.	14,7	36,0	15,0	33,0	45,0	18,0	40,0	37,0	36,0	23,0	31,0	33,0	22,0	31,0	32,0	24,0	22,0	35,0	616,0	27,0	0,0
max.	18,8	67,0	65,0	59,0	70,0	57,0	68,0	61,0	66,0	64,0	59,0	65,0	66,0	68,0	54,0	55,0	55,0	62,0	976,0	94,0	62,0
var.rozp.	4,1	31,0	50,0	26,0	25,0	39,0	28,0	24,0	30,0	41,0	28,0	32,0	44,0	37,0	22,0	31,0	33,0	27,0	360,0	67,0	62,0

Testované neparametrickým Wilcoxonovým T - testom (test medzi vstupom a výstupom)

T - test	0,583	0,155	1,018	1,263	0,262	0,166	0,828	0,237	0,199	0,237	0,457	0,457	1,254	0,523	2,274*	0,161	0,852	0,221	1,751(*)	1,611
															p<0,05					p<0,10

Legenda:

FX = flexibilita

VY = vytrvalosť

FL = flow

HV = hrdosť na výkon

NE = nebojnosť

SO = súťaživosť

CV = cieľavedomosť

IN = internalita

PO = preferencia obťažnosti

DU = dôvera v úspech

KU = kompenzačné úsilie

AN = angažovanosť

DO = dominancia

OU = ochota učiť sa

SA = samostatnosť

SK = sebakontrola

OS = orientácia na status

LMI = súčet hrubého skóre

DMŠ+ = intenzita kladných motívov

DMŠ- = intenzita záporných motívov

Tab. 11 Výsledky kontrolnej skupiny pri výstupnom testovaní

Kontrolná skupina - výstup (n = 19)

P.č.	Šport/ po/tr	vek	FX	VY	FL	HV	NE	SO	CV	IN	PO	DU	KU	AN	DO	OU	SA	SK	OS	LMI	DMŠ+	DMŠ-
RB-2	džudo / m / JK		62	65	56	53	48	68	68	67	67	52	46	53	57	60	36	47	56	961	84	2
RH-2	džudo / m / JK		57	67	50	53	43	67	59	57	48	65	64	56	58	55	58	55	62	974	55	35
DKi-2	džudo / m / JK		54	50	59	58	39	59	58	59	55	49	56	51	44	34	56	38	62	881	73	43
MM-2	džudo / ž / JK		44	43	45	53	38	54	48	53	43	45	45	40	35	36	34	41	56	753	80	43
MP-2	džudo / ž / JK		47	48	38	57	38	58	47	53	35	43	53	47	52	42	38	49	54	799	77	20
BB-2	zápas / m / JG		42	42	50	64	29	56	41	40	37	52	60	49	62	32	42	33	62	793	75	51
JC-2	zápas / m / JG		55	57	60	63	41	58	56	55	55	57	59	53	39	54	48	48	56	914	79	15
NT-2	zápas / m / JG		29	23	49	60	16	64	38	48	51	43	38	21	68	47	42	24	63	724	25	32
SM-2	gymn / m / MZ		45	30	39	49	24	59	59	52	21	43	41	38	45	38	31	39	60	713	73	44
SP-2	gymn / m / MZ		61	54	42	52	49	54	60	55	40	62	52	54	47	34	43	46	61	866	80	19
IT-2	gymn / m / KJ		39	35	37	39	30	40	41	44	23	39	40	33	37	36	38	32	48	631	37	30
IV-2	gymn / m / KJ		42	39	51	49	24	50	54	41	41	54	50	53	44	48	45	38	57	780	71	77
JV-2	gymn / m / KF		51	31	42	65	40	55	40	48	39	42	59	33	49	29	37	32	58	750	84	58
BM-2	gymn / ž / NM		43	40	62	44	41	46	37	46	48	43	48	53	34	35	23	34	43	720	68	26
DB-2	at-štr / m / RP		49	49	54	59	46	56	49	58	44	50	60	54	57	34	45	56	61	881	61	7
LS-2	at-štr / m / RP		47	31	49	56	30	45	42	34	38	41	54	29	38	37	43	39	58	711	63	56
ER-2	at-šprint / m / KP		49	44	54	65	40	57	60	49	56	54	65	56	50	50	51	47	62	909	101	22
MV-2	at-vrhy / m / ER		53	48	48	60	34	45	58	43	51	55	57	42	50	43	41	40	50	818	65	30
LZ-2	at-výška / m / GH		52	35	31	42	42	34	39	47	49	47	36	28	33	49	48	31	33	676	61	9

aritm.pr.		48,47	43,74	48,21	54,79	36,42	53,95	50,21	49,95	44,26	49,26	51,74	44,37	47,32	41,74	42,05	40,47	55,89	802,8	69,05	32,58
smer.od.		7,975	11,82	8,456	7,685	8,840	8,828	9,543	7,856	11,19	7,340	8,837	11,06	10,02	8,925	8,383	8,553	7,709	98,74	17,14	19,47
median		49,0	43,0	49,0	56,0	39,0	56,0	49,0	49,0	44,0	49,0	53,0	49,0	47,0	38,0	42,0	39,0	58,0	793,0	73,0	30,0
min.		29,0	23,0	31,0	39,0	16,0	34,0	37,0	34,0	21,0	39,0	36,0	21,0	33,0	29,0	23,0	24,0	33,0	631,0	25,0	2,0
max.		62,0	67,0	62,0	65,0	49,0	68,0	68,0	67,0	67,0	65,0	65,0	56,0	68,0	60,0	58,0	56,0	63,0	974,0	101,0	77,0
var.rozp.		33,0	44,0	31,0	26,0	33,0	34,0	31,0	33,0	46,0	26,0	29,0	35,0	35,0	31,0	35,0	32,0	30,0	343,0	76,0	75,0

Legenda:

FX = flexibilita

VY = vytrvalosť

FL = flow

HV = hrdosť na výkon

NE = nebojácnosť

SO = súťaživosť

CV = cieľavedomosť

IN = internalita

PO = preferencia obťažnosti

DU = dôvera v úspech

KU = kompenzačné úsilie

AN = angažovanosť

DO = dominancia

OU = ochota učiť sa

SA = samostatnosť

SK = sebakontrola

OS = orientácia na status

LMI = súčet hrubého skóre

DMŠ+ = intenzita kladných motívov

DMŠ- = intenzita záporných motívov

Tab. 12 Výsledky prírastkov medzi vstupným a výstupným testovaním u kontrolnej skupiny

Prírastky - Kontrolná skupina - (n = 19)

P.č.	Šport/ po/ tr	vek	FX	VY	FL	HV	NE	SO	CV	IN	PO	DU	KU	AN	DO	OU	SA	SK	OS	LMI	DMŠ+	DMŠ-
RB-1	džubb / m/ JK		-5	0	2	1	-9	5	8	1	3	-5	-14	7	1	6	-9	-2	-5	-15	-4	2
RH-1	džubb / m/ JK		6	4	3	-4	5	13	0	-4	3	6	5	11	10	9	5	4	6	82	-15	16
DK-1	džubb / m/ JK		1	-3	11	8	2	12	2	0	1	-6	5	3	5	-3	1	1	22	62	6	0
MM-1	džubb / ž/ JK		-2	-1	-7	-3	-2	4	0	2	3	-4	-10	-13	-4	-2	-4	1	-3	-45	-5	7
MP-1	džubb / ž/ JK		1	-2	0	-5	2	-2	-1	-3	-13	-1	4	-7	5	-2	-4	4	-5	-29	-2	3
BB-1	zápas / m/ JG		-9	4	4	0	-4	-10	-3	-2	0	2	8	1	3	-3	-2	-2	0	-13	-19	-11
JC-1	zápas / m/ JG		5	-1	6	-2	2	2	5	3	8	1	0	0	-1	5	-4	-6	2	25	-1	1
NT-1	zápas / m/ JG		-11	-10	-1	-1	-10	-4	-5	2	1	-13	-6	-16	0	-4	-6	1	3	-80	-2	14
SM-1	gymm / m/ MZ		-1	-3	-3	-1	1	0	8	4	-4	1	-13	-1	-2	-1	-14	5	4	-20	-10	-1
SP-1	gymm / m/ MZ		4	2	0	2	-3	4	2	-2	-5	3	-6	-12	-4	-16	3	-9	14	-23	7	6
IT-1	gymm / m/ KJ		3	13	4	-6	12	-7	4	-6	0	0	1	-1	0	3	-3	10	-12	15	-24	4
IV-1	gymm / m/ KJ		-7	2	3	-6	-8	0	-7	-13	-8	0	-3	2	-4	7	2	-7	-5	-52	-12	58
JV-1	gymm / m/ KF		4	16	7	16	7	12	1	12	9	11	22	11	3	-5	-7	1	14	134	21	14
BM-1	gymm / ž/ NM		-1	3	18	-4	16	-2	-11	6	-6	2	5	10	-7	3	-1	-1	-4	26	-5	-3
DB-1	atl-str/ m/ RP		-4	-7	-5	-11	2	-2	-4	4	-10	-9	-5	8	4	-5	-4	7	0	-41	-4	-15
LS-1	atl-str/ m/ RP		-7	0	-8	-4	-2	-7	2	-9	0	-3	7	-2	1	2	-4	4	1	-29	-12	36
ER-1	atl-sprint / m/ KP		2	-6	9	11	2	6	12	-6	7	11	7	6	9	3	4	-2	13	88	8	-7
M-1	atl-vrhy / m/ ER		5	0	2	-4	-10	-6	7	0	0	-1	13	-1	7	6	-3	-5	3	13	-1	16
LZ-1	atl-výška / m/ GH		-2	-13	-10	-7	-3	-6	-1	3	4	-1	3	6	2	1	-3	1	-2	-28	-1	-6

aritm.pr.		-0,947	-0,105	1,842	-1,053	0,000	0,632	1,000	-0,421	-0,368	-0,316	1,211	0,632	1,474	0,211	-2,789	0,263	2,421	3,684	-3,947	7,053
smer.od.		5,093	6,879	6,882	6,544	7,000	6,849	5,667	5,728	5,993	5,94	9,004	8,02	4,60	5,808	4,602	4,886	8,355	54,93	10,37	16,96
median		-1,0	0,0	2,0	-3,0	1,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	3,0	1,0	1,0	1,0	-3,0	1,0	1,0	-15,0	-4,0	3,0
min.		-11	-13	-10	-11	-10	-10	-11	-13	-13	-13	-14	-16	-7	-16	-14	-9	-12	-80	-24	-15
max.		6	16	18	16	16	13	12	12	9	11	22	11	10	9	5	10	22	134	21	58
var.rozp.		17	29	28	27	26	23	23	25	22	24	36	27	17	25	19	19	34	214	45	73

Legenda:

FX = flexibilita

VY = vytrvalosť

FL = flow

HV = hrdosť na výkon

NE = nebojácnosť

SO = súťaživosť

CV = cieľavedomosť

IN = internalita

PO = preferencia obťažnosti

DU = dôvera v úspech

KU = kompenzačné úsilie

AN = angažovanosť

DO = domnancia

OU = ochota učiť sa

SA = samostatnosť

SK = sebakontrola

OS = orientácia na status

LMI = súčet hrubého skóre

DMŠ+ = intenzita kladných motívov

DMŠ- = intenzita záporných motívov



Tab. 13 Zmeny u jednotlivých faktorov medzi vstupným a výstupným testovaním u experimentálnej skupiny a populačné normy v stenoch

meno	vek/ tr	FX	VY	FL	HV	NE	SO	CV	IN	PO	DU	KU	AN	DO	OU	SA	SK	OS	DMŠ+	DMŠ-
PZ-1	strel'ba	54 7	51 7	47 5	61 8	44 7	54 9	52 8	53 6	38 4	54 8	48 4	47 8	38 3	47 5	47 6	49 7	55 7	85	30
PZ-2	JS	52 7	53 8	46 4	55 4	47 7	61 9	56 9	50 5	48 7	55 8	56 8	46 7	43 4	48 5	44 5	51 7	57 7	81	17
DK-1	strel'ba	42 3	52 7	51 6	59 7	34 3	56 9	42 3	40 1	43 5	57 9	58 8	45 7	34 2	35 1	45 5	36 2	50 6	77	15
DK-2	JS	55 7	55 8	62 9	60 7	48 7	59 9	51 7	60 9	56 9	59 9	55 7	45 7	47 6	56 8	46 6	57 9	57 7	83	8
VS-1	strel'ba	48 5	46 5	53 7	55 4	38 5	43 5	46 5	56 8	44 6	50 6	50 5	42 6	33 2	44 3	38 2	50 7	51 6	87	39
VS-2	JS	51 6	55 8	61 9	57 5	48 7	45 6	49 7	66 9	38 4	52 7	48 4	41 6	40 3	52 7	38 2	58 9	60 8	90	30
JC-1	šerm	38 2	46 5	33 1	53 3	34 3	45 6	40 3	50 5	30 2	38 2	44 3	46 7	45 5	39 1	38 2	54 8	41 3	53	39
JC-2	PB	32 1	44 4	39 2	53 3	32 3	49 7	44 4	53 6	24 1	44 4	43 3	46 7	49 6	44 3	39 3	54 8	43 4	55	60
LŠ-1	šerm	46 4	48 6	50 6	63 8	32 3	68 9	46 5	54 7	47 7	44 4	50 5	56 9	49 6	44 3	40 3	29 1	55 7	67	24
LŠ-2	PB	50 7	38 3	51 6	60 7	37 4	60 9	48 6	44 3	35 3	41 3	40 2	54 9	49 6	46 4	34 1	32 1	58 8	48	37
JN-1	šerm	61 9	45 5	45 4	63 8	36 4	64 9	45 5	51 6	62 9	63 9	54 7	36 5	69 9	54 7	55 8	41 4	62 9	74	23
JN-2	PB	55 7	47 5	60 9	69 9	49 8	57 9	48 6	54 7	58 9	68 9	58 8	56 9	70 9	50 6	65 9	42 4	64 9	77	11
DJ-1	tenis	41 3	47 5	54 7	56 4	38 5	40 5	46 5	61 9	39 4	50 6	46 3	27 2	40 3	31 1	40 3	46 6	47 5	68	13
DJ-2	PG	52 7	47 5	45 4	62 8	53 8	54 9	43 4	61 9	18 1	57 9	55 7	39 5	50 7	39 1	43 4	44 5	47 5	74	8
VP-1	tenis	48 5	46 5	52 7	56 4	36 4	51 8	44 4	48 4	45 6	48 5	54 7	43 6	56 9	47 5	40 3	43 5	52 6	53	25
VP-2	PG	55 7	44 4	53 7	63 8	35 3	54 9	54 8	56 8	46 7	57 9	55 7	50 8	58 9	52 7	50 7	45 5	44 4	60	23
VK-1	tenis	48 5	55 8	54 7	57 5	29 2	59 9	60 9	41 1	50 8	45 4	47 4	54 9	53 8	47 5	39 3	40 3	51 6	64	27
VK-2	PG	57 8	45 5	54 7	60 7	32 3	66 9	65 9	46 3	46 7	58 9	53 6	52 9	57 9	56 8	38 2	40 3	54 7	76	19
AS-1	tenis	47 5	32 2	48 5	52 3	20 1	53 8	36 2	45 3	52 8	23 1	38 2	36 5	24 1	37 1	43 4	31 1	46 4	50	14
AS-2	PG	48 5	42 4	31 1	42 1	34 3	48 7	39 2	51 6	38 4	23 1	31 1	29 2	24 1	30 1	38 2	41 4	27 1	38	10
TN-1	zjazd	51 6	46 5	51 6	59 7	45 7	68 9	43 4	69 9	34 3	51 7	59 8	44 7	27 1	41 2	46 6	60 9	42 4	53	20
TN-2	HH	43 3	35 2	45 4	63 8	40 5	68 9	46 5	69 9	31 2	46 5	57 8	37 5	28 1	33 1	42 3	52 7	46 4	54	18
TZ-1	atl	40 2	45 5	51 6	58 6	31 2	61 9	39 2	42 2	42 5	37 2	38 2	38 5	33 2	40 2	48 6	36 2	47 5	65	34
TZ-2	HH	44 3	47 5	52 7	57 5	40 5	62 9	44 4	47 4	42 5	46 5	41 2	37 5	43 4	42 2	53 8	34 2	56 7	64	34

**Legenda:**

FX = flexibilita	NE = nebojnosť	PO = preferencia obtiažnosti	DO = dominancia	OS = orientácia na status
VY = vytrvalosť	SO = súťaživosť	DU = dôvera v úspech	OU = ochota učiť sa	LM = súčet hrubého skóre
FL = flow	CV = cieľavedomosť	KU = kompenzačné úsilie	SA = samostatnosť	DMŠ+ = intenzita kladných motívov
HV = hrdosť na výkon	IN = intimalita	AN = angažovanosť	SK = sebakontrola	DMŠ- = intenzita záporných motívov

\* pozitívne zmeny = 83

\* negatívne zmeny = 29

koeficient zlepšenia = 2,86

\* zaznamenávajú sa zmeny väčšie ako 10%

tenko vytlačené čísla = hrubé skóre

hrubo vytlačené čísla = populačné normy v stenoch

Tab. 14 Zmeny u jednotlivých faktorov medzi vstupným a výstupným testovaním u kontrolnej skupiny a porovnanie s normami

meno	šport/ tr	FX	VY	FL	HV	NE	SO	CV	IN	PO	DU	KU	AN	DO	OU	SA	SK	OS	DMŠ+	DMŠ-
RB-1	džudo	67 9	65 9	54 7	52 3	57 9	63 9	60 9	66 9	64 9	57 9	60 9	46 7	56 9	54 7	45 5	49 7	61 9	88	0
RB-2	JK	62 9	65 9	56 8	53 3	48 7	68 9	68 9	67 9	67 9	52 7	46 3	53 9	57 9	60 9	36 2	47 6	56 7	84	2
RH-1	džudo	51 6	63 9	47 5	57 5	38 5	54 9	59 9	61 9	45 5	59 9	59 8	45 7	48 6	46 4	53 8	51 7	56 7	70	19
RH-2	JK	57 8	67 9	50 6	53 3	43 6	67 9	59 9	57 8	48 6	65 9	64 9	56 9	58 9	55 7	58 9	55 8	62 9	55	35
DK-1	JK	53 7	53 8	48 5	50 2	47 4	47 7	56 9	59 8	54 9	55 8	51 6	48 8	39 3	37 1	55 8	37 2	40 3	67	43
DK-2	JK	54 7	50 7	59 9	58 6	39 5	59 9	58 9	59 8	55 9	49 6	56 8	51 8	44 4	34 1	56 9	38 2	62 9	73	43
MM-1	džudo	46 4	44 4	52 7	56 4	40 5	50 8	48 6	51 6	40 4	49 6	55 7	53 9	39 3	38 1	38 2	40 3	59 8	85	36
MM-2	JK	44 3	43 4	45 4	53 3	38 5	54 9	48 6	53 6	43 5	45 4	45 3	40 6	35 2	36 1	34 1	41 4	56 7	80	43
MP-1	džudo	46 4	50 7	38 2	62 8	36 4	60 9	48 6	56 8	48 7	44 4	49 5	54 9	47 6	44 3	42 3	45 5	59 8	79	17
MP-2	JK	47 4	48 6	38 2	57 5	38 5	58 9	47 6	53 6	35 3	43 4	53 6	47 8	52 7	42 2	38 2	49 7	54 7	77	20
BB-1	zápas	51 6	38 3	46 4	64 9	33 3	66 9	44 4	42 2	37 4	50 6	52 6	48 8	59 9	35 1	44 5	35 2	62 9	94	62
BB-2	JG	42 2	42 4	50 6	64 9	29 2	56 9	41 3	40 1	37 4	52 7	60 9	49 8	62 9	32 1	42 3	33 2	62 9	75	51
JCi-1	zápas	50 6	58 9	54 7	65 9	39 5	56 9	51 8	52 6	47 7	56 8	59 8	53 9	40 3	49 5	52 8	54 8	54 7	80	14
JC-2	JG	55 7	57 9	60 9	63 8	41 6	58 9	56 9	55 7	55 9	57 9	59 8	53 9	39 3	54 7	48 6	48 6	56 7	79	15
NT-1	zápas	40 2	33 2	50 6	61 8	26 2	68 9	43 4	46 3	50 8	56 8	44 3	37 5	68 9	51 6	48 6	23 1	60 8	27	18
NT-2	JG	29 1	23 1	49 5	60 7	16 1	64 9	38 2	48 4	51 8	43 4	38 2	21 1	68 9	47 5	42 3	24 1	63 9	25	32
SM-1	gymn	46 4	33 2	42 3	50 2	23 1	59 9	51 7	48 4	25 1	42 3	54 7	39 5	47 6	39 1	45 5	34 2	56 7	83	45
SM-2	MZ	45 3	30 1	39 2	49 2	24 1	59 9	59 9	52 6	21 1	43 4	41 2	38 5	45 5	38 1	31 1	39 3	60 8	73	44
SP-1	gymn	57 8	52 7	42 3	50 2	52 8	50 8	58 9	57 8	45 6	59 9	58 8	66 9	51 7	50 6	40 3	55 8	47 5	73	13
SP-2	MZ	61 9	54 8	42 3	52 3	49 8	54 9	60 9	55 7	40 4	62 9	52 6	54 9	47 6	34 1	43 4	46 6	61 9	80	19
IT-1	gymn	36 1	22 1	33 1	45 1	18 1	47 7	37 2	50 5	23 1	39 3	39 2	34 4	37 2	33 1	41 3	22 1	60 8	61	26
IT-2	JK	39 2	35 2	37 2	39 1	30 2	40 5	41 3	44 3	23 1	39 3	40 2	33 3	37 2	36 1	38 2	32 1	48 5	37	30
IV-1	gymn	49 5	37 3	48 5	55 4	32 3	50 8	61 9	54 7	49 8	54 8	53 6	51 8	48 6	41 2	43 4	45 5	62 9	83	19
IV-2	JK	42 2	39 3	51 6	49 2	24 1	50 8	54 8	41 1	41 5	54 8	50 5	53 9	44 4	48 5	45 5	38 2	57 7	71	77
JV-1	gymn	47 4	15 1	35 1	49 2	33 3	43 5	39 2	36 1	30 2	31 1	37 1	22 1	46 5	34 1	44 5	31 1	44 4	63	44
JV-2	KF	51 6	31 1	42 3	65 9	40 5	55 9	40 3	48 4	39 4	42 3	59 8	33 3	49 6	29 1	37 2	32 1	58 8	84	58
BM-1	gymn	44 3	37 3	44 3	48 2	25 2	48 7	48 6	40 1	54 9	41 3	43 3	43 6	41 3	32 1	24 1	35 2	47 5	73	29
BM-2	NM	43 3	40 3	62 9	44 1	41 6	46 7	37 2	46 3	48 7	43 4	48 4	53 9	34 2	35 1	23 1	34 2	43 4	68	26
DB-1	atl	53 7	56 8	59 9	70 9	44 7	58 9	53 8	54 7	54 9	59 9	65 9	46 7	53 8	39 1	49 7	49 7	61 9	65	22
DB-2	RP	49 5	49 6	54 7	59 7	46 7	56 9	49 7	58 8	44 6	50 6	60 9	54 9	57 9	34 1	45 5	56 8	61 9	61	7
LS-1	atl	54 7	31 1	57 8	60 7	32 3	52 8	40 3	43 2	38 4	44 4	47 4	31 3	37 2	35 1	47 6	35 2	57 7	75	20
LS-2	RP	47 4	31 1	49 5	56 7	30 2	45 6	42 3	34 1	38 4	41 3	54 7	29 2	38 3	37 1	43 4	39 3	58 8	63	56
ER-1	atl	47 4	50 5	45 4	54 4	38 5	51 8	48 6	55 7	49 8	43 4	58 8	50 8	41 3	47 5	47 6	49 7	49 5	93	29
ER-2	KP	49 5	44 4	54 7	65 9	40 5	57 9	60 9	49 5	56 9	54 8	65 9	56 9	50 7	50 5	51 7	47 6	62 9	101	22
MV-1	atl	48 5	48 6	46 4	64 9	44 7	51 8	51 7	43 2	51 8	56 8	44 3	43 6	43 4	37 1	44 5	45 5	47 5	66	14
MV-2	ER	53 7	48 6	48 5	60 7	34 3	45 6	58 9	43 2	51 8	55 8	57 8	42 6	50 7	43 3	41 3	40 3	50 6	65	30
LZ-1	atl	54 7	48 6	41 3	49 2	45 7	40 5	40 4	44 3	45 7	48 5	33 1	22 1	31 2	48 5	51 7	30 1	35 2	62	15
LZ-2	GH	52 6	35 2	31 1	42 1	42 6	34 3	39 3	47 4	49 8	47 5	36 1	28 2	33 2	49 5	48 6	31 1	33 2	61	9

**Legenda:**

FX = flexibilita  
 VY = vytrvalosť  
 FL = flow  
 HV = hrdosť na výkon

NE = nebojnosť  
 SO = súťaživosť  
 CV = cieľavedomosť  
 IN = internalita

PO = preferencia obtiažnosti  
 DU = dôvera v úspech  
 KU = kompenzačné úsilie  
 AN = angažovanosť

DO = dominancia  
 OU = ochota učiť sa  
 SA = samostatnosť  
 SK = seba kontrola

OS = orientácia na status  
 LMI = súčet hrubého skóre  
 DMŠ+ = intenzita kladných motívov  
 DMŠ- = intenzita záporných motívov

\* pozitívne zmeny =77  
 \* negatívne zmeny =94

koeficient zlepšenia = 0,82  
 \* zaznamenávajú sa zmeny o viac ako 10%

tenko vytlačené čísla = hrubé skóre  
 hrubo vytlačené čísla = populačné normy v stenoch

