

**Univerzita Palackého v Olomouci**  
**Fakulta tělesné kultury**

**Výkonová motivace u hráčů ledního hokeje v II. Lize ČR**  
**Diplomová práce**

**Jméno a příjmení autora:** Bc. Tibor Helísek, DiS.

**Název diplomové práce:** Výkonová motivace u hráčů ledního hokeje v II. Lize ČR

**Pracoviště:** Katedra společenských věd v kinantropologii FTK UP v Olomouci

**Vedoucí diplomové práce:** Mgr. Hana Pernicová, Ph.D.

**Rok obhajoby diplomové práce:** 2018

**Klíčová slova:** psychologie sportu, výkonová motivace, lední hokej, adolescence

**Abstrakt:**

Diplomová práce zkoumá, jaká je úroveň výkonové motivace ve vztahu k aktuální výkonnosti hráčů ledního hokeje v kategorii U 20. Zkoumaný vzorek tvoří padesát hráčů dvou různých klubů kategorie U-20 ledního hokeje, kteří hrají II. ligu ČR. Teoretická část zpracovává poznatky z oblasti psychologie sportu, představuje výkonovou motivaci, motivaci ve sportu a období adolescence. Cílem práce je zjistit, zda existují rozdíly ve výkonové motivaci u hráčů U20 rozdílné výkonnostní úrovně. Pro zjištění úrovně výkonové motivace byl použit dotazník výkonové motivace D-M-V. Byla vyhodnocována statistická významnost rozdílů hodnot parametrů dvou nezávislých skupin. Statistická analýza neprokázala rozdíly ve výkonové motivaci u zkoumaných družstev.

Souhlasím s půjčováním diplomové práce v rámci knihovních služeb

**Author's first name and surname:** Bc. Tibor Helísek, DiS.

**Title of the master thesis:** Performance motivation for ice hockey players in II. League of the Czech Republic

**Department:** Department of Social Sciences in Kinanthropology of Faculty of Physical Culture UP in Olomouc

**Supervisor:** Mgr. Hana Pernicová, Ph.D.

**The year of presentation:** 2018

**Keywords:** sport psychology, achievement motivation, ice hockey, adolescence

**Abstract:**

The diploma thesis examines the level of performance motivation in relation to the current performance of ice hockey players in category U 20. The studied sample consists of fifty players of two different U-20 ice hockey clubs who play II. League of the Czech Republic. The theoretical part elaborates the knowledge from the field of sport psychology, represents power motivation, motivation in sport and adolescence. The aim of the thesis is to find out if there are differences in power motivation among U20 players of different performance levels. The power motivation questionnaire D-M-V was used to determine the power motivation level. The statistical significance of differences in parameter values of two independent groups was evaluated. The statistical analysis did not show differences in the performance motivation of the cooperatives under study.

I agree with lending of this thesis in library

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci vypracoval samostatně a na základě literatury a pramenů uvedených v seznamu použité literatury.

V Olomouci dne

.....

Tímto chci poděkovat Mgr. Haně Pernicové, Ph.D. za její čas, ochotu a připomínky k diplomové práci a také Mgr. Renému Faltovi za jeho postřehy a pomoc při vyhodnocování dotazníků výkonové motivace.

## Obsah

Úvod.....	9
1 Motivace - obecná charakteristika.....	10
1.1 Motivace vnitřní a vnější .....	13
1.2 Zdroje motivace (vnitřní a vnější) .....	13
1.3 Potřeby a incentivy .....	15
1.4 Motivy .....	18
1.5 Teoretické přístupy k motivaci .....	19
2 Výkonová motivace.....	22
2.1 Výkonová motivace ve sportu .....	24
2.2 Determinanty výkonové motivace.....	26
2.2.1 Potřeba dosažení úspěšného výkonu .....	26
2.2.2 Potřeba vyhnout se neúspěchu .....	27
2.2.3 Potřeba vyhnout se úspěchu .....	27
3 Motivace ve sportu .....	29
3.1 Potřeby a motivy.....	29
3.2 Aspirace .....	30
3.3 Aspirace ve sportu .....	31
4 Adolescence .....	33
4.1 Charakteristika období.....	33
4.2 Tělesná proměna a její význam .....	33
4.3 Psychický vývoj.....	34
5 Výzkumná část .....	35
5.1 Výzkumný problém .....	35
5.2 Cíl práce.....	35
5.3 Metodika výzkumné části.....	35
5.3.1 Metoda sběru dat .....	35
5.3.2 Charakteristika dotazníku motivace výkonu .....	35
5.3.3 Popis jednotlivých škál.....	36
5.3.4 Administrace a skórování D-M-V .....	36
5.4 Charakteristika zkoumaného vzorku .....	37
5.5 Podmínky výzkumu .....	37
5.6 Metoda zpracování dat.....	38
5.7 Výzkumné proměnné.....	38
5.8 Časový harmonogram projektu .....	38
5.9 Dvouvýběrový t-test .....	38

6	Výsledky.....	40
6.1	Popis zjištěných výsledků.....	40
6.1.1	Jaká je úroveň motivace k výkonu ve vztahu k aktuální výkonnosti hráčů ledního hokeje v kategorii U 20 .....	40
6.1.2	Jaká je úroveň anxiozity brzdící výkon ve vztahu k aktuální výkonnosti hráčů ledního hokeje v kategorii U 20? .....	42
6.1.3	Jaká je úroveň anxiozity podporující výkon ve vztahu k aktuální výkonnosti hráčů ledního hokeje v kategorii U 20? .....	44
7	Diskuze.....	46
8	Závěr.....	50
9	Souhrn .....	52
10	Summary .....	53
	Referenční seznam .....	54
	Přílohy .....	57

## Úvod

Trenérství ledního hokeje se věnuji zhruba 16 let a můj postoj k němu se za poslední roky razantně mění. V určité fázi mého trenérského vývoje jsem věnoval větší pozornost testovým bateriím kondice, motorickým testům a jindy jsem kladl silnější důraz na taktickou stránku.

Nyní se nacházím ve trenérské etapě, kdy považuji psychickou složku za jednu z nejdůležitějších komponent sportovního výkonu. Musíme si uvědomit, že výkonnostní sport klade na hráče a trenéry tlak, který nutí podávat adekvátní sportovní výkony k uspokojení fanoušků, manažerů, trenérů atd. Tento vliv vede sportovce k neustálému hledání nových cest, jak svůj sportovní výkon zvýšit.

Dle mého názoru z pohledu faktorů sportovního výkonu trenéři nejvíce ovlivňují kondiční, technickou a taktickou složku. Dovolím si říct, že trenéři ledního hokeje kladou menší důraz na psychickou složku sportovního výkonu.

Vzhledem k mé profesi trenéra ledního hokeje, jsem chtěl zhodnotit nejen fyzické předpoklady hráčů, ale také jejich psychické předpoklady, jmenovitě motivaci.

S poradenským psychologem Mgr. Faltou jsme použili dotazník výkonové motivace, který je určen pro věkovou skupinu adolescentů, která tvoří výzkumný vzorek. Získávání dat a vyhodnocení na základě dotazníkového šetření probíhalo za pomoci poradenského psychologa Mgr. Reného Falty.

Zkoumaný vzorek tvoří padesát hráčů kategorie U-20 ledního hokeje, kteří hrají II. ligu ČR. Těchto padesát hráčů jsou příslušníci dvou klubů. Mým záměrem je zjistit, zda existuje rozdíl ve výkonové motivaci hráčů rozdílné výkonnosti.

Teoretická část práce zpracovává motivaci, výkonovou motivaci a motivaci ve sportu charakterizuje období adolescence. Výzkumný vzorek tvoří 50 hráčů ledního hokeje. Ve výzkumné části diplomové práce řeším problém, jaká je úroveň výkonové motivace u hráčů ledního hokeje U 20. Na základě toho pak statistickou analýzou zjišťuji, jestli jsou rozdíly ve výkonové motivaci u hráčů s rozdílnou výkonností.



# 1 Motivace - obecná charakteristika

Je to hypotetický proces, jehož podstatným znakem je zaměřování a energetizace chování. Motivace není pouze jednoduchý proces, jenž vede přímo k cíli a který by procházel všemi úseky jednání rovnoměrně, ale jednotlivé úseky se mohou prolínat nebo k nim nemusí v závěru vůbec docházet. V závěru je tedy motivace postulovaný proces, určující zaměření, trvání a intenzitu jednání. Je to psychologický konstrukt vysvětlující psychologické příčiny chování (Šmahaj & Cakirpaloglu, 2015).

Motivaci můžeme chápat jako dynamický a komplexní kognitivní proces založený na subjektivním hodnocení výsledku účastníků závislých na cíli a akci. V odborné literatuře nedojdeme k jednotnému výkladu motivace. Mezi zásadní procesy motivace řadíme osobnostní schopnosti a kvality člověka. Další procesy se zaměřují na děje v budoucnosti. Motivace připravuje individualitu člověka se posunout dále k dosažení vyšších cílů nebo vysněných výsledků. Musíme se uvědomit, že úspěch jednoho jedince nemusí znamenat úspěch druhého. Každý si v životě klade jinou úroveň dosažení cílů (Roberts et al., 2001).

„Lidské jednání probíhá určitým způsobem, s určitou intenzitou a směřuje k dosažení určitých cílů – všechny tyto aspekty se mohou různě měnit“ (Nakonečný, 2011).

„Je jisté, že pro všechno, co děláme, máme nějaký důvod, naše jednání je jistým způsobem determinováno neboli motivováno“ (Homola, 1972).

„To, čím jsme motivováni, lze chápat jako souhrn všech intrapsychických dynamických sil neboli motivů, které běžně aktivizují a organizují chování i prožívání člověka, s cílem změnit neuspokojivou situaci nebo dosáhnout něčeho pozitivního“ (Plháková, 2003).

„Motivace je pohnutka k jednání. Pojem motivace je v psychologii zatím značně nejednotný. Nejčastěji je chápán jako intrapsychický proces zvýšení nebo poklesu aktivity, mobilizace sil, energizace organismu. V zaměření motivace se uplatňuje osobnost jedince, jeho hierchie hodnot i dosavadní zkušenosti. Za nežádoucí motivace jsou považovány strach, úzkost, bolest aj“ (Hartl, 1993, 10).

Jinými slovy, na otázku, čím bylo jednání určitého člověka vyvoláno, nebo z jakého důvodu se změnilo, proč bylo zaměřeno k dosažení určitého cíle, proč se u člověka projevil právě ty či ony podněty, které jeho jednání vyvolaly, tak na to nám odpovídá motivace (Vytlačil & Mašín, 1998).

„Motivace je souhrn psychických procesů, skutečností, které nutí člověka něco konat nebo nekonat“ (Svobodová, 2000).

Přestože se pojem motivace velmi často používá v běžném jazyce i v psychologické terminologii, jeho výklad je nejednotný a mnohoznačný. Jedná se o typický příklad hypotetického konstruktů, kterým se rozumí složitý proces podněcování aktivity. Jde jak o její energetizaci a dynamizaci, tak i o její směr a kvalitu. Předpokládá se, že motivace má v lidském duševním životě kromě podněcujícího, také posilující, urychlující, usměrňující a výběrovou funkci (Paulík, 2006).

Motivace je psychický proces, pro který je charakteristický vznik pohnutek, motivů, které vedou k určitému chování. Zahrnuje takové pojmy, jako jsou snažení, chtění, přání, očekávání, zájem, účel. Motivy, které vycházejí z člověka jsou impulsy (vstát, jíst). Motivy, které vycházejí z prostředí vnějšího, jsou incentivy (úlohy, tresty, odměny). Většinu motivů si člověk uvědomuje, jsou však i takové, které si neumí vysvětlit. V těchto případech vystupují do popředí potlačené touhy, přání, pudy (Orlová, 1997).

„Motivace - z latinského slovesa movere = hýbat. V češtině se může pro slovo motiv použít slovo pohnutka. Motivace se projevuje tím, že buď chceme něco získat, nebo se něčemu vyhnout. Psychologové pátrají po příčinách lidského chování a prožívání“ (Plháková, 2004).

Motivace - dávají chování člověka psychologický smysl, tedy hodnotu, která však nemusí být vždy společností uznávána.

„Pojem motivace vysvětluje psychotické důvody chování, jeho subjektivní význam a současně vysvětluje pozorovanou variabilitu chování, proč se různí lidé orientují na různé cíle“ (Nakonečný, 1996, 12).

Problémem však je, že některé tyto charakteristiky motivace nelze zcela odlišit od účinků učení. Příkladem může být různý způsob uspokojování vlastních potřeb, ale i dosahování cíle pokaždé jiným způsobem.

„Motivace je intrapsychický proces, který má svůj zdroj ve vnitřní a vnější situaci individua“ (Nakonečný, 1996, 17).

Jak uvádí Nakonečný (1996) „je třeba rozlišovat motivy a vnější motivující podněty (incentivy).“

Motivace souvisí velmi úzce se svědomím. Morální reflexe důsledků chování je to, co se nazývá svědomí, osobní étos, osobní morálka či superego. Je to stejně významný činitel chování, který se však může uplatnit již před vstupem jedince do situace, v níž se ten může octnout nebo ji sám aktivně vytvořit. Svědomí se může uplatnit již ve fázi, kdy si subjekt svůj motivační stav uvědomí ve formě neurčité touhy či určitého záměru. (Nakonečný, 1996, 18).

Někteří psychologové dávají přednost termínu jednání před termínem chování: vyjadřují tím specificky lidské chování kontrolované vůlí, tj. právě výše uvedenými kognitivními procesy a morální reflexí (svědomím), resp. za jeho specifický znak pokládají vědomé zacílení (záměr, úmysl, přání).

„Motivace směřuje chování jedince k udržování a obnovování určitého optimálního vnitřního stavu spokojenosti“ (Nakonečný, 1996).

Podle Heckhausena (1991) „je motiv hodnotící dispozice – tj. hodnota, kterou osoba připisuje široké třídě cílů“.

„Motivace je pojem, který nemá v psychologii jednotnou definici a je různými autory chápán odlišně. Je obecným označením pro všechny podněty, které podporují nebo tlumí člověka, aby něco konal či nekonal“ (Homola, 1972).

Čáp a Mareš (2007) „chápou lidskou motivaci jako souhrn hybných momentů, které člověka pobízí k tomu, aby něco dělal, nebo mu v tom zabraňují.“

Podle Nakonečného (1996) „je pojem motivace chápán jako intrapsychický proces zvýšení nebo poklesu aktivity, mobilizace sil a energetizace organismu.“

Podle Švancary (2003) je hlavní funkcí motivace uspokojování potřeb člověka, které vznikají z nedostatků ve fyzickém a sociálním bytí. V tomto smyslu zajišťuje motivace účelné chování, které obnovuje a udržuje funkce člověka trpící nedostatkem. Jde tedy o proces, který je příčinou našeho jednání a určuje zaměření, trvání a také intenzitu našeho jednání, které má dospět k určitému cíli. Cílem bývá převážně uspokojování určitých potřeb. Intenzita je určitý stupeň úsilí, které jedinec vynakládá k tomu, aby dospěl k vytyčenému cíli. Je tedy jasné, že motivace je proces, který vede, k určitému cíli. Ale co způsobuje celý proces? Iniciátorem celého procesu je motiv, což je důvod kvůli kterému člověk začíná jednat nějakým způsobem. Motivovat někoho pak znamená podnítit nějakou pohnutku.

„Motivaci považujeme za souhrn činitelů, které podněcují, směřují a udržují chování člověka. Zkoumáním motivace hledáme odpovědi na otázku, proč se člověk chová určitým způsobem, nebo co je příčinou jeho chování“ (Hrabal, Man & Pavelková, 1989).

„Motivace objasňuje psychologické důvody chování, jeho subjektivní význam a současně vysvětluje proměnlivost chování, proč se různí lidé orientují na různé cíle“ (Blahutková, Řehulka, & Dvořáková, 2005)

Podle pedagogického slovníku (Průcha, Walterová & Mareš, 2003) je motivace vymezena jako souhrn vnitřních i vnějších faktorů, které vzbuzují, aktivují a dodávají energii lidskému jednání a prožívání, zaměřují toto jednání a prožívání určitým směrem, řídí jeho

průběh, způsob dosahování výsledků, ovlivňují též způsob reagování jedince na jeho jednání prožívání, jeho vztahy k ostatním lidem a ke světu.

### **1.1 Motivace vnitřní a vnější**

Hartl a Hartlová (2000) vidí pod pojmem motivace proces usměrňování a energetizaci organismu. Rozdělují motivaci na:

- primární, ta vychází z vrozených (biologických) potřeb, které fungují jako instinkty,
  - sekundární, která vychází z motivace primární a zahrnuje naučené tendence chování
  - motivaci vnější, kterou vyvolává přítomnost či nepřítomnost různých podnětů v okolním prostředí.
- motivaci vnitřní, která vychází z podstaty organismu (např. žízeň, pomocí hormonů, ale také různé představy, služby a cíle).

Vnější a vnitřní motivaci začali rozlišovat behavioristé a kognitivní psychologové. O vnější motivaci (extrinsic motivation) mluvíme tehdy, když provádíme určitou aktivitu kvůli konkrétní odměně. Například studujeme zeměpis proto, abychom dostali z písemné práce dobrou známku. Vnitřní motivace (intrinsic motivation) ovlivňuje lidské chování bez jakékoli vnější odměny. Vede k aktivitám, které bývají uspokojující nezávisle na ostatních činitelích. Např. hra, studium, nebo umělecká činnost. Základem vnitřní motivace je přirozená lidská tendence vyhledávat novost a pobavení, dokazovat si vlastní schopnost řešit problémy, překonávat překážky a zvládat obtížné úkoly.

Výsledky výzkumů vedly k následujícím závěrům: pokud lidé vykonávají určitou činnost z vlastní iniciativy, pak u ní vydrží déle než u aktivity, k jejímuž provádění je popohnaly vnější okolnosti. Užívání odměn ve snaze ovládat lidské chování snižuje vnitřní motivaci. Lidé mohou mít pocit, že po převzetí odměny prováděli danou aktivitu kvůli této odměně a nikoli z vnitřního zájmu (Plháková, 2003).

### **1.2 Zdroje motivace (vnitřní a vnější)**

Podle Lokšové a Lokšy (1999) „motivace chování člověka může vycházet: převážně z vnitřních pohnutek (potřeb) převážně z vnějšího popudu (často označovaného jako incentiva).“

Elliot a Dweck (2005) uvádí, že „motivy jsou funkční prvky motivace. Stejně jako motivaci je lze definovat z různých pohledů. Nejčastěji jsou ale motivy chápány jako faktory, které aktivují a řídí způsob jeho chování“.

„Důležitým rozdílem v typech lidských motivů je skutečnost, že motivaci lze rozdělit na vnější a vnitřní. Vnější motivace vyplývá z vnější odměny. Vnitřní motivace přichází zevnitř člověka. Oba vnější a vnitřní motivy jsou ve sportu důležité“ (Jarvis, 2006).

„To, čím jsme motivováni, je možné chápat jako souhrn všech intrapsychických dynamických sil tzv. motivů, které běžně aktivizují a organizují chování i prožívání člověka“ (Plháková, 2004).

Různé trofeje, medaile, peníze, pochvaly, projevy uznání a cestování na turnaje atd., to všechno jsou různé příklady vnějších odměn, které sportovci dostávají od jiných lidí. Vnější odměny mohou být silnými motivačními faktory, ale časem ztratí na významu a naopak vnitřní odměny se stávají hodnotnějšími (Martens, 2006).

„Slovo motiv, jež je odvozeno zlatinského slovesa moveo, které v překladu znamená „hýbám“, „uvádím do pohybu“, vyjadřuje vnitřně se konstituující psychologicky pojatou příčinu či důvod chování“ (Nakonečný, 2011).

Člověk může být v určitém okamžiku ovlivňován více motivy. Tyto motivy mohou působit stejným nebo podobným směrem, což má za následek, že se jejich účinek zesiluje. Mohou ale působit i opačným směrem, čímž se jejich účinek naopak zeslabuje a to může mít za následek nenaplnění cíle. Výsledné chování člověka je výsledkem spolupůsobení celé řady motivů, které mohou mít, jak už bylo uvedeno výše, různý směr, sílu a délku trvání (Provazník & Komárková, 2004).

Vnitřní motivace směrem ke znalostem odráží sportovcovu touhu učit se novým dovednostem a způsobům k dosažení úspěchu nebo splnění úkolu. Například u hráče basketbalu je vnitřní motivací učit se novým způsobům, jak obelstít obránce a dostat se úzkou uličkou ke koši. Vnitřní motivace směrem k úspěchu odráží sportovcovu touhu ovládnout zvláštní dovednost a mít potěšení, které vychází z dosažení osobního rekordu. Vnitřně motivované úkoly jsou pro sportovce zajímavé. Kritickými částmi vnitřní motivace jsou osobní vůle a kontrola. Sportovec se spontánně zapojuje do aktivity a není zde žádná potřeba odměn nebo nějakého druhu vnější motivace (Cox, 2007).

Nejvyšší úroveň vnitřní motivace je známá jako proud. Proud je typické úplné ponoření se do činnosti v takové míře, že na ničem jiném nám nezáleží. Proudění nastane, když dojde ke spojení mezi vnímanými požadavky činnosti a vnímanými schopnostmi. Během proudění, přijmete o sebevědomí a stanete se aktivitou. Tím se vytvoří stav, ve kterém jste vnitřně odměňováni pohybem. Proudění je vnímáno jako dokonalý zážitek u sportovní komunity (Costas & Peter, 2011).

„Mezi základní motivy patří potřeby, zájmy, cíle, hodnoty, postoje, emoce, přání a návyky“ (Blahutková & kol., 2005).

### 1.3 Potřeby a incentivy

„K pochopení lidských potřeb významně přispěl Abraham Maslow. Tento vynikající psycholog sledoval, na co a v jakém pořadí lidé věnují svou volnou energii. Pozorování způsobů, jak lidé hospodaří s touto energií, ho přivedlo k vytvoření hierarchického modelu potřeb“ (Plamínek, 2010).

Maslow uspořádal potřeby záměrně do podoby pyramidy, aby v daném okamžiku byly zjevné priority a zároveň aby bylo patrné, že nejdřív musí být uspokojena nižší úroveň, aby bylo možné postoupit k vyšší. Základnou pyramidově uspořádané hierarchie potřeb je uspokojení potřeb nutných k přežití a špičkou pak je pozitivní výsledek práce na sobě samém (Kassin, 2007).

Maslowovo hierarchické uspořádání potřeb (in Balcar, 1983):

1. Fyziologické potřeby – jsou ty, které zajišťují biologické přežití člověka jako organismu a vyžadují přednostní uspokojení před dalšími. Patří sem potřeba potravy, spánku, vyměšování, atd.
2. Potřeby bezpečí – se vyznačují uhýbáním neznámému, neobvyklému, hrozivému a hledáním jistoty.
3. Potřeba afiliace (sounáležitosti, patřit někam) a lásky – jedná se o potřebu společenského styku, vyjadřuje potřebu člověka někam a k někomu patřit, být přijímán a milován.
4. Potřeba úcty a sebeúcty – člověk touží, aby si ho druzí vážili, ocenili ho a on se mohl kladně ohodnotit.
5. Potřeba seberealizace (sebeuskutečňování) – vyjadřuje potřebu naplnit své možnosti růstu a rozvoje. K této potřebě ještě připojuje potřebu poznávání a porozumění (jde o potřebu získávat nové poznatky a pochopit jejich smysl) a potřebu estetických prožitků (jedná se o potřebu objevovat a vytvářet souměrnost, řád a krásu).

Maslow toto hierarchické uspořádání potřeb rozdělil ještě na dvě skupiny – na potřeby: Nedostatkové – jsou to ty, které zajišťují biologické a psychologické přežití, zachování jedince. Do této skupiny spadají potřeby fyziologické, bezpečí, sounáležitosti a potřeba úcty a sebeúcty.

Růstové - vedou k přesažení přítomného stavu člověka, k jeho rozvoji v dosahování nadosobních cílů. Sem patří potřeby sebeuskutečnění, estetického prožitku a potřeba poznávání a porozumění.

Podle Maslowa (in Jarvis, 2006, 139) „se všichni snaží vystoupit na vrchol pyramidy potřeb, ale jen velmi málo z nás vrcholu dosáhne“.

Saul (in Jarvis, 2006, 140) „poukázal také na to, že někteří z nás jsou schopni obětovat fyziologické potřeby k dosažení estetických potřeb. Ukázalo se, na rozdíl od Maslowovi teorie, že někteří lidé s cílem dosáhnout vyšších potřeb jsou schopni obětovat základní potřeby“.

Incentivy jsou vnější podněty, mající schopnost vzbudit a většinou i uspokojit potřeby člověka. Mohou být pozitivní i negativní.

Podle Nakonečného (1996) se motivace spouští na základě nějakého deficitu ve fyzickém či sociálním bytí jedince, a směřuje k odstranění tohoto deficitu, na základě určitého druhu uspokojení. Výchozí motivační stav charakterizovaný nějakým deficitem lze označit jako potřebu. Něco potřebovat znamená mít nedostatek něčeho. Smyslem chování je obnova spokojeného stavu a udržování tohoto stavu.

Pro Čápa & Mareše (2007) znamená motivace souhrn hybných momentů v činnostech, prožívání a chování jedince. Hybnými momenty rozumíme to, co člověka pobízí, aby něco dělal, nebo naopak, co ho tlumí, co mu zabraňuje něco konat. Motivace dodává našemu prožívání a chování jednak energii, ale i směr. Na člověka působí jak vnější pobídky (incentivy), tak vnitřní potřeby.

Motivace chování člověka může vycházet jak z vnitřní pohnutky (potřeby) člověka, tak z vnějšího popudu (incentivy). Člověk, který něco snědl, může jíst proto, že měl hlad – neměl uspokojenou potřebu potravy – nebo proto, že viděl chutné jídlo – incentivu, která vzbudila jeho potřebu jíst (Hrabal et al., 1989).

Incentivy jsou vnější podněty, jevy, události, které mají schopnost vzbudit a uspokojit potřeby člověka. Incentivy se rozlišují na:

- pozitivní vyvolávají chování směřující k nim (potrava)
- negativní jsou hrozby, které vyvolávají chování směrem od sebe.

Mají sice schopnost vzbudit potřebu, ale nejsou schopny ji uspokojit (Hrabal et al., 1989).

Vnější pobídky a vnitřní potřeby jsou těsně spjaty. Při nedostatku vnitřní motivace nemusí vnější pobídka působit.

Mnohdy však pobídka zvenčí stimuluje a zesiluje daný vnitřní motiv – toho využívá

reklama, lákavými pobídkami podněcuje lidi, aby si koupili i to, co nutně nepotřebují.

Lidská motivace je velmi složitá a individuálně odlišná:

- několik lidí provádí stejnou činnost, např. sportovní, ale každý z jiných motivů;
- stejný člověk může být pobízen k jedné činnosti různými motivy zároveň;
- jeden motiv může člověka pobízet do určité činnosti a jiný motiv ho od ní může odrazovat, čímž se motivy se dostávají do konfliktu;
- člověk si uvědomuje mnohdy jen část svých motivů, některé mohou dokonce zůstat nevědomými dlouhou dobu, popřípadě po celý život (Čáp & Mareš, 2007).

Pojem potřeba užíval Murray jako synonymum pro pud. Termín pud však uváděl v závorce za slovem potřeba, aby bylo jasné, že se jedná o synonyma. Potřebu definuje Murray jako sílu v oblasti mozku, která řídí vnímání, myšlení a jednání určitým směrem s cílem změnit existující neuspokojivou situaci. Existuje tedy určitý rozdíl mezi „mozkovými“, potřebami a chtěním, které je převážně mentální povahy (Plháková, 2003, 366).

„Potřeby dělíme na vrozené a získané během života jedince. Projevují se pocitem vnitřního nedostatku nebo přebytku. Zvláštní skupinu tvoří tzv. potřeby funkční, které jsou vzbuzeny při dlouhé nečinnosti některé z funkcí organismu“ (Hrabal et al., 1989).

Murray rozděluje potřeby do dvou hlavních skupin, a to na primární (viscerogenní) a sekundární (psychogenní):

- viscerogenní potřeby jsou vytvářeny a uspokojovány fyziologickými procesy, jako jsou potřeba kyslíku, vody, potravy, vyhýbání se horku a chladu;
- sekundární potřeby jsou na základě činnosti mozku zakotveny v psychickém neboli povahovém uzpůsobení, jejich vzorce tvoří podstatu osobnosti;
- zvláštní postavení má sexuální potřeba, která se objevuje mezi cyklickými viscerogenními potřebami i mezi psychogenními motivy, a to jako snaha vytvářet a udržovat erotické vztahy (Plháková, 2003).

Podle Plhákové (2003) termín potřeba často vystupuje jako synonymum pro motiv. Proto lze potřeby definovat jako více či méně vědomé pohnutky, z nichž některé mají fyziologický základ. Na jejich uspokojování závisí nejen tělesná a duševní rovnováha, ale také psychická pohoda, spokojenost a štěstí, případně pocit naplněnosti a smysluplnosti života.

„Motivy tak fungují jako prostředník mezi potřebou a chováním. Potřeba je fyziologický stav, který člověk přímo nepocituje, ale vede ke vzniku motivů, jež jsou součástí vnitřní psychické zkušenosti“ (Plháková, 2003).



## 1.4 Motivy

„Motiv označuje nějakého vnitřního činitele, který vyvolává a řídí chování, popřípadě udržuje nějakou aktivitu člověka“ (Homola, 1972).

„Motivy určují, zda bude daný jedinec směřovat k určitému objektu či mentálnímu stavu, nebo zda se mu bude vzdalovat. Projevují se tedy tím, že buď chceme něco získat, nebo se pokoušíme něčemu vyhnout“ (Plháková, 2003, 319).

Motiv vzniká tehdy, když je vzbuzena nějaká potřeba. Je to důvod, pro který člověk začíná jednat určitým způsobem. Motivy se vytvářejí ve vzájemné interakci potřeb a incentív a jsou v těsném vztahu k chování člověka. Motivem může být vše, co je bezprostřední příčinou činnosti nebo jednání, např. potřeby, zájmy, hodnoty, myšlenky, cíle, které si člověk uvědomuje (Lokšová & Lokša, 1999).

Podle Vágnerové (2002) jsou motivy duševní projevy, které aktivizují lidské chování, zaměřují je na určitý cíl a v tomto směru je udržují po určitou dobu. Tzn., že motivy určují:

1. Směr a zaměření určité aktivity a tím i její obsah. Motiv usměrňuje průběh určitého chování.

2. Intenzitu určité aktivity.

3. Délku jejího trvání.

Motiv je možno považovat za základní jednotku motivace, který může existovat ve dvou základních variantách:

1. Aktualizovaný motiv - ten, který právě působí.

2. Potenciální motiv - dispozice, která se za určitých okolností může oživit a uplatnit jako reálný motiv.

„Motivy lze chápat jako osobní příčiny určitého chování, které mu dávají subjektivní smysl. V chování se mohou vyskytovat vědomé i nevědomé motivy, případně mohou hrát obě složky určitou roli zároveň“ (Vágnerová, 2002).

Naléhavost motivů běžně roste, nejsou-li delší dobu uspokojovány. Síla motivu ovlivňuje lidské chování jak jeho intenzitu, tak i kvalitu. Může se projevovat rázností, důkladností či vytrvalostí. Někdy obyčejné základní potřeby dokážou zcela ovládnout lidské prožívání natolik, že vyřadí ostatní z funkce, např.: má-li člověk velký hlad nebo jej něco bolí, pak není schopen myslet na nic jiného. Síla motivů si vybírá, které činnosti dáme přednost a kterou odložíme na pozdější dobu.

Psychologové tradičně přistupují ke studiu motivace ze dvou různých hledisek. První z nich chápe motivy jako vnitřní mentální pohnutky. Druhý, převážně behavioristický přístup se

snaží zjistit, jak ovlivňují lidské chování vnější podněty, které bývají označovány jako incentive neboli pobídky. Při studiu motivace je důležitější první z obou hledisek, jelikož incentive ovlivňují chování díky kladným nebo záporným vnitřním zkušenostem, které člověk učinil s původně neutrálními impulsy (Plháková, 2003).

V motivaci se odráží jak vnitřní psychický a somatický stav člověka, tak i různé vlivy z vnějšího prostředí. Motivy běžně vznikají v důsledku interakce obou těchto faktorů:

1. Potřeba je zdrojem motivu na základě vnitřního stavu jedince
2. Pobídka je zdrojem motivu na základě působení vnějšího prostředí

Tzn., že nějaký vnější podnět, který se stal významným, vyvolá vznik potřeby, která se stává motivem k jednání. Oba faktory mohou stimulovat chování podobným způsobem. V jejich vzájemné interakci, z hlediska vzniku motivu, platí vztah nepřímé úměrnosti. Je-li vnitřní potřeba velmi silná, stačí k vyvolání motivovaného chování sama o sobě, nebo ji může podnítit nepatrný podnět z prostředí. Je-li naopak potřeba velmi slabá, je k vyvolání motivovaného chování nutná velmi silná pobídka. Slabý podnět by nestačil. Vnější stimulace zpočátku navozuje potřebu a z ní teprve vyplyne motiv určitého chování, který ale vzniká na základě vzájemného působení vnitřního stavu jedince a vnějších, aktuálně působících podnětů. Cílem celého motivovaného chování je dosáhnout uspokojení aktivované potřeby (Vágnerová, 2002).

## **1.5 Teoretické přístupy k motivaci**

Teoretických přístupů, které se snaží vysvětlit motivaci, je celá řada a obecně pro ně všechny platí, že zkoumají proces motivování. Snaží se objasnit, proč se lidé chovají určitým způsobem a vyvíjejí určité úsilí. I přes to, že lidé mají různé potřeby, cíle, zájmy i hodnoty, snaha o to vysvětlit lidské chování a proces utváření motivací stále trvá (Nakonečný, 1996).

Podle Lokšy a Lokšové (1999) existuje celá řada teoretických přístupů k motivaci. Některé se více zaměřují na obsahovou stránku (co člověka motivuje, nebo jaké jsou základní motivy a jaké jsou mezi nimi vztahy), jiné se spíše zajímají o procesuální stránku (jak motivy působí na chování). Dalšími typy dělení motivace na základě teoretických přístupů jsou:

- Behaviorální teorie vidí jako zdroj motivace úsilí dosáhnout příjemných důsledků určitého chování, nebo úsilí vyhnout se důsledkům nepříjemným. Hlavním motivačním činitelem je zpevnění vnější odměnou.

- Humanistický přístup je založen na předpokladu, že lidská motivace vychází ze snahy překročit současný stav vlastní existence tím, že člověk realizuje své vývojové možnosti.

Humanistické teorie zdůrazňují osobní vztah (učitele a žáka), bezpečí a přijetí každého jednotlivce vedoucími k postupnému růstu autonomie žáka.

- Kognitivní přístup klade důraz na význam poznávacích procesů pro chování člověka. Na člověka se dívá jako na „zpracovatele“ informací a „instituci činící rozhodování“. Zpracování informací je tedy logickým výsledkem shromáždění nutných poznatků a výsledného chování člověka.

Hrabal et al. (1989) soudí, že problematika motivace v psychologii je značně rozsáhlá a doposud zdaleka ne uzavřená. Existuje k ní řada přístupů, uplatňující různé výkladové principy:

- Hédonický přístup sleduje chování především v souvislosti s prožitkem libosti a nelibosti. Člověk směřuje ke stavu maximalizace libosti a vyhýbání se stavu nelibosti, případně úniku z něho.

- Kognitivistický přístup chápající motivaci jako výsledek funkce poznávacích procesů, vychází z předpokladu, že člověk je především „zpracovatel“ informací a „rozhodovací instituce“. Lidské chování je tedy výsledkem shromáždění nutných poznatků a výsledného rozhodnutí.

- Homeostatického principu předpokládá, že přirozený stav organismu je stav rovnováhy jeho vnitřního prostředí. Jestliže dojde k narušení rovnováhy, nastupuje chování, které má za úkol ztracenou rovnováhu obnovit.

- Nehomeostatické přístupy naopak zdůrazňují tendenci organismu narušit stav rovnováhy a považují za základní princip lidského chování potřebu aktivity.

K. B. Madsen (1979) ve své analýze motivačních teorií uvádí čtyři typy přístupů k motivaci, které se odvíjí od výše uvedených principů:

- Homeostatický vycházející z homeostatického principu.

- Pobídkový vycházející z hédonického principu (prvotní pobídce) a principu učení, na jehož základě jsou pobídky osvojovány (druhotné pobídky).

Původní neutrální podnět se stává motivujícím pro nějakou činnost, protože je asociován s dosažitelnou libostí. Člověk vyhledává podněty, které navozují libost, a vyhýbá se podnětům, které způsobují nelibost. Poznávací, který vychází z kognitivistického přístupu.

Humanistický, který vychází z předpokladu, že specificky lidská motivace vyplývá z potřeby přesáhnout současný stav vlastní existence, realizací vývojových možností (Hrabal et al., 1989).

Podobně jako Balcar (1983) nebo Hrabal et al. (1989) se i Lokšová a Lokša (1999) přiklání k chápání motivace jako souhrnu činitelů, které podněcují, energizující a řídicí průběh chování člověka a jeho prožívání ve vztazích k okolnímu světu a k sobě samému. Lidé jsou motivováni nejen vnějšími důsledky svého chování (behaviorální přístup), ale také tím, co si myslí (kognitivní přístup); nesmíme však přehlížet základní potřeby, které máme společné se všemi živými tvory, ani zapomínat na potřeby specificky lidské (humanistický přístup).

„Není smyslem života člověka pouhé uspokojování některých potřeb, nebo dosažení některých výkonů, smysl existuje i v samotné činnosti a existenci člověka. Tzn., že motivační systém je zvnějšku podmíněná forma organizace lidské činnosti“ (Hrabal, Man, & Pavelková, 1984).

## 2 Výkonová motivace

„Výkonová motivace je jednou z hlavních složek lidské psychiky a velmi výrazným způsobem ovlivňuje naše chování, jednání i prožívání. Obecně je výkon funkcí schopností a motivace“ (Slepička, Hošek, & Hátlová, 2006, 75).

„Podle teorie výkonové motivace tendence ke sportovní aktivitě vzniká z rozdílu mezi tendencí dosáhnout úspěchu a tendencí vyhnout se selhání“ (Slepička et al., 2006, 75).

Z toho lze vyvodit, že aktivita zaměřená k velkému sportovnímu výkonu je vždy výslednicí konfliktu mezi dvěma protichůdnými tendencemi. První tendence = dosáhnout úspěchu. Druhá tendence = vyhnout se sportovnímu selhání, neúspěchu. Sportovce můžeme zpravidla počítat mezi tu část populace, kde je tendence k úspěchu velmi zvýrazněna a je typickým osobnostním rysem (realitně trvalým). V psychologii sportu a zvláště při výběru talentů, kdy vysoká potřeba velkého výkonu je zárukou stabilní motivační struktury, se nabízí široké využití znalostí o dynamice potřeby velkého výkonu u jednotlivých sportovců. Potřeba výkonu je hlouběji založena v osobnosti člověka a je relativně nespecifická. U sportovců však výsledky ukazují, že hlouběji je založena pouze tendence k úspěšnému velkému výkonu, ale vlastní potřeba úspěchu je záležitostí situační (Slepička et al., 2006, 77).

U sportovců je potřeba výkonu orientována především na sportovní oblast vlivem diferenciací a stabilizace motivační struktury. Potřebu velkého výkonu aktualizují situace, ve kterých se cítí sportovec být kompetentním (soutěže vlastního sportu). Zdroje výkonové motivace jsou ve faktorech ontogenetického vývoje, dále souvisejí se sociální rolí a situačními vlivy. V průběhu ontologického vývoje dochází k sociálnímu učení, která produkuje výkonovou motivaci. Velký význam je zde kladen na výchovné vlivy. Důležitý je trénink samostatnosti a nezávislosti a to zejména v prvních osmi letech života. „Dále je potřebné rodinné klima s výkonově orientovanou aspirační úrovní, harmonické a vřelé, které stimuluje výkonové snažení dětí a vychovává je k autonomii“ (Slepička et al., 2006, 78).

„Výkonová motivace je skutečnost, že sám výkon a jeho zlepšení se může stát pohnutkou k pokračování v činnosti“ (Hartl, 1993).

Všichni lidé touží po úspěchu, ale liší se silou motivu výkonu. Tato síla je dána poměrem touhy po úspěchu ke strachu z neúspěchu, takže čím je tento strach větší, tím je motiv výkonu slabší. Z toho potom můžeme vyvodit, že existují dva typy lidí – orientované na dosahování úspěchů a orientované na vyhýbání se neúspěchu. To se projevuje již u školáků u jejich vztahu k aspiracím a úkolům. Výkon a jeho kvalita jsou determinovány jednak úrovní motivace, ale také úrovní příslušných schopností. Otázkou je, zda je vztah výkonové motivace

k fantazii a chování takový, že lze dokázat, zda fantazie o výkonech je indikátorem výkonového chování. Motiv výkonu je chápán jako afektivní dispozice (Nakonečný, 1996, 227).

Ve výkonové motivaci se uplatňují tři proměnné:

1. pohnutka k určitému specifickému úspěchu
2. očekávání úspěchu
3. zážitek úspěchu (Nakonečný, 1996).

Současně se však uplatňuje strach z neúspěchu a ten je spojen s devalvací ega. Prakticky to znamená, že dítě se bojí dalšího neúspěchu ve škole, proto tam nechodí. Podstata motivu výkonu je emocionální. Důležitým pro motiv výkonu je minulá zkušenost, zejména výchova v rodině. Silný motiv výkonu tedy souvisí s časným vedením dítěte k samostatnosti a s velmi působivým odměňováním za jeho úspěšnost. Osoby s vysokým motivem výkonu vykazují pohotovost k převzetí úkolů. U dětí je vidět rozdíl mezi dětmi s vysokým a nízkým motivem výkonu na podávání výkonu. Např. děti s vysokým motivem výkonu při prvním setkání s novým úkolem vykazují přiměřenější řešení, rychleji rozeznávají podstatné a irelevantní znaky, užívají v časové jednotce více verbálních informací, které lépe podržují v paměti, dříve se učí ze svých chyb atd. Síla motivu výkonu pozitivně souvisí s některými aspekty socializace. S odměňováním chování zaměřeného na výkon, s trestáním nedostatku chování zaměřeného na dosažení výkonu, s frustrací chování zaměřeného na dosažení výkonu a s konfliktovým učením v oblasti výkonu (Nakonečný, 1996, 231).

„Úspěchy vedou ke vzniku a zvyšování sebevědomí a ctižádosti, což souvisí s výši aspirací. Významné je očekávání úspěchu. Výkon se snižuje, klesá-li vyhlídka na výhru, nebo stoupá-li nad poměr 50:50“ (Nakonečný, 1996).

Úroveň výkonové motivace se odráží v rozdílu mezi tendencí dosáhnout úspěchu a tendencí vyhnout se selhání. Každá situace, která je pobídkou pro velký výkon tím, že vzbuzuje naději na úspěch, musí zároveň obsahovat obavu z neúspěchu. Tendence dosáhnout úspěchu je chápána jako funkce motivu dosáhnout hodnoty úspěchu a tím i pravděpodobnosti úspěchu (Slepička, Hošek & Hátlová, 2009).

Motivace výkonu je ovlivňována emocionálním zážitkem z úspěchu, ale jeho síla je zeslabována strachem z neúspěchu, který zeslabuje potřebu a motiv výkonu, což má za následek nižší výkon. Naše minulá zkušenost se odráží v motivu výkonu, zejména způsob výchovy v rodině. Ukázalo se, že lidé, kteří byli v dětství vedeni k samostatnosti, si vytvořili vyšší hodnotu motivu výkonu (Nakonečný, 1996).

„Obecně se výkon vytyčuje funkcí schopnosti a motivace. Chybí-li jedna z těchto složek, k výkonu nedojde. Při soutěžení se často motivace považuje za složku samozřejmou, vždy přítomnou, která dokonce napomáhá k vylepšování schopností“ (Slepička et al., 2009). Motivaci výkonu lze taktéž vyjádřit výkonovou rovnicí: Výkonnost = f (schopnost x motivace).

Výkon je závislý na osobnosti pracovníka - na jeho schopnostech a motivaci. Spojuje se motivace a schopnosti pro vyjádření hodnoty výkonu. Chybí-li jedinci dané schopnosti k provedení výkonu, ani velká snaha není účinná. Ani mimořádné schopnosti nevedou k vysoké úrovni výkonu, chybí-li jedinci motivace. Dalo by se říct, že čím vyšší je úroveň výkonové motivace, tím větší je úsilí pro dosažení cíle a tím lepší je i výkon v dané situaci. Ale taky platí, že čím je dosažení cíle méně pravděpodobné, tím je jeho atraktivita větší, síla motivu je rozdílná mezi populačními skupinami, vyšší je u jedinců s vyšším vzděláním, nebo mladších osob (Vtípil, 2005).

## **2.1 Výkonová motivace ve sportu**

Podle teorie výkonové motivace tendence ke sportovní aktivitě vzniká z rozdílu mezi tendencí dosáhnout úspěchu a tendencí vyhnout se selhání. Každá situace, která je pobídkou pro velký výkon, vzbuzuje naději na úspěch, ale zároveň musí obsahovat i obavu z neúspěchu, selhání. Z toho vyplývá, že aktivita zaměřená k velkému sportovnímu výkonu je vždy výslednicí konfliktu mezi dvěma protichůdnými tendencemi (Vaněk et al., 1982).

Podle Slepičky et al. (2009) sportovci se silnějším motivem dosáhnout úspěchu, než vyhnout se neúspěchu budou nejvíce motivováni v situaci padesátiprocentního rizika, tj. při nejistotě výsledku. Opačně, sportovci s velmi silnou potřebou vyhnout se neúspěchu budou v případě negativní motivace vybírat činnosti buď velmi lehké, nebo naopak velmi těžké, kde neúspěch nikoho nepřekvapí.

U lidí, u nichž motiv úspěchu vysoce převyšuje motiv vyhnout se neúspěchu, mluvíme o velké potřebě úspěchu (potřeba velkého výkonu). Sportovce můžeme zpravidla počítat mezi tu část populace, kde je tendence k úspěchu velmi zvýrazněna a stává se typickým osobnostním rysem. U sportovců je základní tendence k velkému výkonu zdůrazněna. Navíc se u nich projevuje vliv vývoje motivační struktury. Ovlivňujícím činitelem je specifická zaměření potřeby velkého výkonu, která je orientována především na sportovní oblast vlivem motivační struktury. Potřebu velkého výkonu aktivizují především situace, ve kterých se sportovec cítí efektivní, především v soutěžních situacích vlastního sportu. Potřeba výkonu

jeví vztah k motivační struktuře člověka, tj. k jeho kompetenční oblasti. I při stabilizované motivační struktuře vzniká transfer potřeby velkého výkonu do jiných oblastí (Slepička et al., 2009).

Podle Dovalila (2002) „vývoj člověka z části určují vrozené dispozice. Tyto více nebo méně ucelené komplexy (vlohy, talent) mohou mít jistý vztah ke zvyšování sportovních výkonů.“

Vrozené dispozice se člení na morfologické (tělesná výška, hmotnost, složení a stavba těla), fyziologické (typu transportní kapacita pro kyslík) a psychologické (temperament, intelektové schopnosti aj.). Projevují se v motorice i v psychice člověka, představují jejich dědičný základ. Vrozené dispozice se z části přizpůsobují vlivem prostředí, v němž jedinec vyrůstá. Přírodní a sociální podmínky, v nichž člověk žije, určují předpoklady pozdějších výkonů, jako je zdravotní stav, celková odolnost a zdatnost, psychické, motorické i sociální schopnosti, motivace.

Podle teorie výkonové motivace tendence ke sportovní aktivitě vzniká z rozdílu mezi tendencí dosáhnout úspěchu a tendencí vyhnout se selhání. Každá situace, která je pobídkou pro velký výkon, vzbuzuje naději na úspěch, ale zároveň musí obsahovat i obavu z neúspěchu, selhání. Z toho vyplývá, že aktivita zaměřená kvelkému sportovnímu výkonu je vždy výslednicí konfliktu mezi dvěma protichůdnými tendencemi (Vaněk et al., 1982).

Podle Slepičky et al. (2009) sportovci se silnějším motivem dosáhnout úspěchu, než vyhnout se neúspěchu budou nejvíce motivováni v situaci padesátiprocentního rizika, tj. při nejistotě výsledku. Opačně, sportovci s velmi silnou potřebou vyhnout se neúspěchu budou v případě negativní motivace vybírat činnosti buď velmi lehké, nebo naopak velmi těžké, kde neúspěch nikoho nepřekvapí.

U lidí, u nichž motiv úspěchu vysoce převyšuje motiv vyhnout se neúspěchu, mluvíme o velké potřebě úspěchu (potřeba velkého výkonu). Sportovce můžeme zpravidla počítat mezi tu část populace, kde je tendence k úspěchu velmi zvýrazněna stává se typickým osobnostním rysem. U sportovců je základní tendence k velkému výkonu zdůrazněna. Navíc se u nich projevuje vliv vývoje motivační struktury. Ovlivňujícím činitelem je specifčnost zaměření potřeby velkého výkonu, která je orientována především na sportovní oblast vlivem motivační struktury. Potřebu velkého výkonu aktivizují především situace, ve kterých se sportovec cítí efektivní, především v soutěžních situacích vlastního sportu. Potřeba výkonu jeví vztah k motivační struktuře člověka, tj. k jeho kompetenční oblasti. I při stabilizované motivační struktuře vzniká transfer potřeby velkého výkonu do jiných oblastí (Slepička et al., 2009).



Podle Dovalila (2002) „vývoj člověka zčásti určují vrozené dispozice. Tyto více nebo méně ucelené komplexy mohou mít jistý vztah ke zvyšování sportovních výkonů.“

Vrozené dispozice se člení na morfologické (tělesná výška, hmotnost, složení a stavba těla), fyziologické (typu transportní kapacita pro kyslík) a psychologické (temperament, intelektové schopnosti aj.). Projevují se v motorice i v psychice člověka, představují jejich dědičný základ. Vrozené dispozice se z části přizpůsobují vlivem prostředí, v němž jedinec vyrůstá. Přírodní a sociální podmínky, v nichž člověk žije, určují předpoklady pozdějších výkonů, jako je zdravotní stav, celková odolnost a zdatnost, psychické, motorické i sociální schopnosti, motivace (Dovalil, 2002).

## **2.2 Determinanty výkonové motivace**

### **2.2.1 Potřeba dosažení úspěšného výkonu**

John Atkinson deklaroval, že lidé s odlišnou úrovní výkonové motivace volí různě obtížné úlohy. Lidé s velkou potřebou úspěšného výkonu preferují středně obtížné úlohy, které pro ně představují určitou „výzvu“, přičemž jejich zvládnutí reálně odpovídá jejich schopnostem. Lidé s nízkou výkonovou motivací naproti tomu preferují buď velmi snadné, nebo mimořádně obtížné úlohy. Těžké úlohy si zřejmě vybírají proto, že neúspěch v něčem obtížném na ně nevrhá špatné světlo. Vždy přitom existuje možnost, že se jim podaří uspět. Snadné úlohy pravděpodobně volí z toho důvodu, že nekladou velké nároky na výkon, přičemž jejich zvládnutí je příznivým potvrzením vlastních schopností (McKeachie & Doyle, 1972).

„Lidé s vysokou potřebou úspěchu se více zaměří na hrdost, zatímco lidé s nízkou potřebou úspěchu jsou zaměřeni na stud a strach“ (Weinberg & Gould, 2011).

Výsledky četných výzkumů potřeby úspěšného výkonu vedly k těmto závěrům: Lidé s vysokou úrovní výkonovou motivací jsou soutěživí. Jde jim především o individuální brilantní výkony a o uplatnění vlastních schopností. Chtějí dokázat sobě i ostatním, že jsou v určité oblasti vynikající nebo nejlepší ze všech. Důležitou oblastí jejich uplatnění je sport, a to především různé individuální disciplíny (např. tenis, gymnastika či atletika). Lidé s velkou potřebou úspěchu netrpí strachem ze selhání, ale vybírají si studijní obory a zaměstnání, která nejlépe odpovídají jejich schopnostem a v nichž mají reálnou šanci uspět (Lahey, 1983).

### **2.2.2 Potřeba vyhnout se neúspěchu**

Hrabal et al. (1989) uvádějí, že jsou jedinci, u nichž ve výkonových situacích převažuje potřeba vyhybat se selhání, tito jedinci jsou takzvaně motivováni k výkonům strachem z neúspěchu. Proto preferují z hlediska obtížnosti dva typy úkolů:

- Jsou to úkoly buď velmi jednoduché (kde je neúspěch téměř vyloučen) anebo jde o velmi obtížné úkoly (kde má úspěch mimořádnou hodnotu a neúspěch se snadno toleruje).

- Úkoly střední obtížnosti nevyhledávají, jelikož jde o situace, ve kterých hrozí devalvace ega. V takových situacích volí jedinec únik. Strach ze selhání ovlivňuje nejen výběr úkolu, ale i výkon samotný, popřípadě vytrvalost, emocionální doprovod a atribuční tendence

Lidé přirozeně předpokládají, že snaha o dobrý výkon je motivována touhou dosáhnout úspěchu. Kdykoliv však provádíme nějakou aktivitu, vyskytuje se také možnost neúspěchu. Motiv podání dobrého výkonu se projevuje přinejmenším dvěma různými způsoby:

1. Někteří lidé, kteří se bojí selhání, proto se výkonovým aktivitám vyhybají.

2. Jinou cestou, jak se vyhnout neúspěchu je udělat všechno možné pro to, abychom úkol dobře zvládli.

„Mnozí lidé tedy tvrdě pracují nikoliv proto, aby dosáhli úspěchu, ale proto, aby se vyhnuli selhání“ (Carver & Scheier, 2000).

### **2.2.3 Potřeba vyhnout se úspěchu**

„Slabé výkonové chování nemá původ v neschopnosti jedince, ale v jeho obavách, že dobré výkony by mohly působit negativně na sociální okolí“ (Hrabal et al., 1984).

V 60. letech se při výzkumu výkonové motivace ukázalo, že existuje kromě potřeby úspěšného výkonu, také snaha vyhnout se úspěchu, která je výsledkem obav ze zátěže a zodpovědnosti. Např. ve třídě, v níž je většina žáků průměrných, se nadaný a pilný student může stát „černou ovčí“ a terčem šikanování. Jedná se o obavu ze ztráty náklonnosti ostatních tím, že by se mohl svými dobrými výkony od nich příliš lišit. Tato obava potom ovlivňuje v různé osobnostní struktury a mezi nimi i výkonovou motivaci (Plháková, 2003).

Všichni lidé touží po úspěchu, ale liší se od sebe silou motivu výkonu, která je dána vztahem touhy po úspěchu a strachu z neúspěchu. Čím je strach z neúspěchu větší, tím je potom motiv výkonu slabší. To vede k vytváření dvou typů lidí s ohledem na jejich výkony:

- typ lidí orientovaných na dosahování úspěchu
- typ lidí orientovaných na vyhybání se neúspěchu (Nakonečný, 1996)

Motiv výkonu je jeden z nejvýraznějších ego-vztažných motivů, neboť v podstatě vyjadřuje obecnou touhu po úspěchu, který je zdrojem silně pozitivního sebehodnocení i obdivu sociálního okolí. Všichni lidé touží po úspěchu, ale mnozí se obávají neúspěchu. Proto síla motivu výkonu je teoreticky dána poměrem touhy po úspěchu ke strachu z neúspěchu (Nakonečný, 2005).

„Motiv vyhýbání se úspěchu má důležitý vliv na intelektuální a profesní životy žen ve společnosti. Pod vlivem sociálních tlaků se naučí předstírat, že nejsou příliš schopné a výkonné“ (Plháková, s. 375).

### **3 Motivace ve sportu**

Sportovní činnost je z hlediska chtění, snažení a jednání sportovce činností mnohostrannou. Také podmínky pro vznik jednání sportovní činnosti mají více stránek. Z těchto důvodů je proto značně obtížné podrobně a přesně vymezit pojem motiv sportovní činnosti. A proto raději mluvíme o motivaci sportovní činnosti, tj. o příčinách a podmínkách jednání ve sportu, ať už jsou jakéhokoliv druhu. Různé stránky a fáze sportovní motivace označované též slovy potřeba, tendence, přání, ideál, cíl a podobně můžeme nazývat motivy (Vaněk & kol., 1970).

Sportovní výkony se realizují v pohybových činnostech, jejichž obsahem je řešení úkolů, které jsou vymezeny pravidly příslušného sportu, ve kterém sportovec usiluje o podání maximálního výkonu. Vysoký výkon charakterizuje dokonalé provedení, jeho základem je komplexní integrovaný projev mnoha tělesných a psychických funkcí člověka, podpořený maximální výkonovou motivací (Dovalil, 2002).

Motivace k výkonu ve sportovních pohybových aktivitách má svá specifika. V náročných situacích běžného života, ale i ve sportu, je často zapotřebí uvolnit výkonnostní potenciál, popřípadě čerpat z rezervních zdrojů organismu i osobnosti. Toho nelze dosáhnout přímo volním úsilím, protože psychosomatické složky výkonnosti i aktuálního výkonu mají autonomní a velmi dynamickou povahu (Blahutková, 2005, 54).

Podle Slepíčky et al. (2006) jeden z nejdůležitějších motivů pro provádění sportovní činnosti je radost z pohybu. Podle nich je prožívání radosti nezbytnou podmínkou sportování ať už zájmového nebo profesionálního. Sport bez prožitků radosti obvykle nemá dlouhého trvání. Radost z pohybu přispívá ke zlepšení nálady, vede k nárůstu sebedůvěry, kladného sebehodnocení, nebo k hrdosti z výkonu a poskytuje sociální oporu i uznání.

#### **3.1 Potřeby a motivy**

Slepíčka et al. (2009) popisují sportovní činnost z hlediska snažení, chtění a jednání sportovce jako činnost mnohostrannou, také podmínky pro vznik sportovní aktivity mají více stránek. Proto je obtížné podrobně a přesně vymezit pojem motiv sportovní činnosti. Raději mluvíme o motivaci sportovní činnosti, tj. o příčinách a podmínkách sportovní činnosti, ať jsou jakéhokoli druhu. Pro tělovýchovné činnosti je důležité, že jednou z hlavních biologických potřeb je potřeba pohybu, která vzniká patrně nahromaděním energie v pohybových centrech nervové soustavy, zejména v korových buňkách. Potřeba pohybu je vyvolána i signály ztuhlosti, křečovitosti a únavy některých svalových skupin, zvláště při

déletrvající statické činnosti, např. při stání či sedění. Člověk se pak protahuje, protřepává končetiny, prochází se apod. Únava taky vyvolává určitou potřebu, ale odpočinku.

Slepička et al. (2009) vytyčují, že existuje celá řada potřeb mající nějaký vztah ke sportovní činnosti, které vznikají na základě motivačních podnětů (potřeba opakování činnosti, potřeba změny apod.). Velký význam mají potřeby pro sportovní činnosti, které souvisejí s utvářením vztahů mezi lidmi (např. potřeba určitých citových vztahů, potřeba zaujmout určité místo ve společnosti, potřeba hodnocení a uznání vlastní činnosti apod.).

Už z rozsáhlosti potřeb, které se podílejí na vytváření motivů sportovní činnosti, plyne, že tyto motivy lze obtížně třídít a hodnotit. K didaktickým účelům sportovní činnosti se zdá nejvýhodnější využít třídění od Madsena, který dělí lidské motivy s přihlédnutím k sociální zaměřenosti člověka na:

- motivy společenského kontaktu
- motivy dosahování něčeho
- motivy prestiže
- motivy akvizice, tj. nabývání a vlastnění
- emocionální motivy agrese a dosažení bezpečí

„Tyto motivy se často uplatňují v motivaci sportovní činnosti, a proto je tomuto třídění možno dát přednost před mnoha jinými, rozsáhlejšími klasifikacemi motivů“ (Slepička et al., 2009).

Potřeby sportovce jsou uspokojovány postupně, nejprve základní fyziologické potřeby, dále potřeba bezpečnosti, sounáležitosti, uznání a nakonec potřeba sebeuplatnění. Mnohoznačným pojmem souvisejícím s motivací je zájem. Zájmy se dělí podle oblastí společenské činnosti. Pro každého je charakteristická určitá struktura jeho zájmů, jejich intenzita, hloubka, trvalost a aktivita. Ve sportovní oblasti znamená zájem specifickou zaměřenost určitý předmět, osobu, činnosti, které souvisejí se sportovní činností. Z rozboru motivace sportovní činnosti vychází, že sportovní činnost je silně motivována sama o sobě, neboť vychází přímo z různých základních tendencí, biogenních a sociogenních potřeb. Kromě toho je činností dobrovolnou a zájmovou. Při sportovní činnosti se však uplatňují i různé vnější pobídky (Slepička et al., 2009).

### **3.2 Aspirace**

S motivem výkonu je spjata úroveň aspirace. Úroveň aspirace je proměnlivá veličina a je ovlivňována mnoha činiteli. Nejdůležitějším z nich je úspěch. V úrovni aspirace se tedy

projevuje očekávání úspěchu nebo neúspěchu a zpětná vazba z vyplývající skutečnosti. Důležitý je také vztah úkolu k egu. Jak moc je zasažen případným neúspěchem.

Lze tedy principy proměn úrovně aspirace shrnout:

- prožívání úspěchu a neúspěchu je vázáno na to, jak se obtížnost úlohy subjektu jeví v rámci jeho zkušenosti
- úspěchy a neúspěchy jsou prožívány na střední úrovni subjektivní představy obtížnosti
- v subjektivním hodnocení obtížnosti úlohy existují přesuny, takže co bylo těžké, se nyní může jevit lehkým a naopak
- s úrovní aspirace je spojena určitý postoj k riziku
- konkrétní úroveň aspirace je určována také situačními faktory, jako je důležitost úkolu, jeho reálnost, časová distance možného dosažení cíle a další.

„Aspirace tedy vyjadřuje míru úspěšnosti či neúspěšnosti, souvisí s mírou sebevědomí a ctižádostivosti, což hraje důležitou roli ve vztahu ke schopnostem“ (Nakonečný, 1996).

Aspirace je dle K. Lewina úroveň vlastního výkonu, kterou jedinec očekává na základě předchozího výkonu v dané situaci; podle rozdílu mezi očekávaným a dosaženým výsledkem posuzuje pak svůj výkon jako úspěch či selhání; poměr mezi úrovní aspirace a skutečným výkonem je u člověka relativně konstantní, vyšší výkon v jedné oblasti může zvýšit aspirační hladinu i v jiné; úspěch aspirační úroveň zvyšuje, neúspěch snižuje, lidé neúspěšní mívají sklon k aspiracím nereálně vysokým nebo krajně nízkým (Hartl, 1993).

### **3.3 Aspirace ve sportu**

„Ve známé a vyzkoušené sportovní činnosti má sportovec poměrně přesné nároky na svůj každý další výkon. Těmto subjektivním nárokům, vyjadřujícím sportovcovo sebehodnocení, říkáme aspirační úroveň. Dosavadní výzkum prokázal, že sportovní aspirace jsou ovlivněny především posledním výkonem v dané činnosti“ (Slepička et al., 2006, 74).

„Mladší sportovci a muži mají vyšší aspirace než starší sportovci a ženy. Následný výkon převyšující předchozí aspiraci je prožíván jako úspěch a naopak výkon nižší znamená frustraci. Úspěch další aspirace zvyšuje a frustrace zpravidla aspirační úroveň snižuje“ (Slepička, 2006, 74).

Ke sportovnímu přístupu patří hyperaspirativnost. Hyperaspirativnost znamená permanentně vyšší aspirační úroveň, než byl poslední výkon v činnosti. Z toho plyne, že

sportovec má neustále tendenci se zlepšovat, přesně v logice sportovního zdokonalování. Je to výraz motivovanosti a vytváří to napětí a obavy z toho, zda aspirace budou dosaženy a je to i předpokladem následných frustrací. Jako logické se jeví, že sportovci své aspirace po úspěchu daleko ochotněji zvyšují, než po neúspěchu snižují (Slepička et al., 2006).

## 4 Adolescence

### 4.1 Charakteristika období

Je přechodnou dobou mezi pubertou a dospělostí, trvá přibližně od 15 do 20 let s určitou individuální variabilitou, zejména v oblasti psychické a sociální. Vstup do adolescence je biologicky vymezen pohlavním dozráním, v této době obvykle dochází k prvnímu pohlavnímu styku. Je to doba komplexnější psychosociální proměny, kdy se mění jak osobnost dospívajícího, tak i jeho společenské pozice. Důležitým sociálním mezníkem je ukončení profesní přípravy, následované nástupem do zaměstnání, popřípadě volbou dalšího studia. S tím je spojena ekonomická nezávislost, která je považována za jeden z důkazů dospělosti (Vágnerová, 2005).

„V tomto období se projevuje větší snaha o sebepoznání, zaktivňuje se přístup k seberealizaci, zintenzivňuje se vědomí možnosti ovládat vlastní život. Dospívající experimentují s různými variantami chování, čímž hledají hranice svých možností“ (Vágnerová, 2005).

Vstup do adolescence je dán dobou, kdy mladý člověk zpravidla tělesně dozrává a zároveň dobou, kdy zvolil učební nebo studijní obor, čím se začíná připravovat na profesní zaměření. Konec období se obtížně stanovuje, jelikož se nenabízí žádný objektivní biologický, nebo sociální předěl. Individuálně významný je vstup do povolání, čímž se stává jedinec ekonomicky nezávislý, ale existuje několika letý rozdíl mezi dělníkem a lékařem. Dvacátý rok se tedy volí značně libovolně (Říčan, 2004).

### 4.2 Tělesná proměna a její význam

U adolescentů se snižuje tempo růstu v porovnání s mladším a středním školním věkem a to jak tělesné výšky, tak i hmotnosti. Progresivní růst z předchozích období se zpomaluje a pomalu dokončuje. Zvláště patrné je to u dívek. Pokračuje vyrovnávání dynamiky růstu jednotlivých částí těla, což ovlivňuje i konstituční vzhled adolescentů. Tělo nabývá konečných proporcí – somatotyp. Výrazný nárůst svalové hmoty pozorujeme u chlapců, u dívek jde spíše o přírůstky podkožního tuku a jeho rozložení po těle.

„Motorický i senzorický vývoj jsou v období adolescence dokončeny. Studenti jsou již schopni zvládat i koordinačně velmi náročné pohybové činnosti. Období adolescence proto bývá někdy označováno za vrchol v motorickém vývoji jedince“ (Rychecký & Fialová, 2004).

Tělesný vzhled je důležitou součástí identity adolescenta, který se často a v hojné míře



zabývá, někdy lze mluvit až o narcistním zaměření. Kult těla je dokonce podporován obecně platným sociokulturním standardem vysoké hodnoty mládí a fyzické krásy. Adolescent srovnává vlastní tělo s fyzickými kvalitami vrstevníků i společností akceptovaným ideálem.

Pokud se fyzická atraktivita podobá tomuto aktuálnímu ideálu, podporuje jedincovo sebevědomí a pomáhá mu dosáhnout prestiže u druhého pohlaví. Pokud je v této oblasti jedinec znevýhodněn, může se cítit méně sebejistý, s nižším sebehodnocením (Vágnerová, 2005).

### **4.3 Psychický vývoj**

Období adolescence patří k náročným životním obdobím. Hlavní příčinou početný intrapsychických i meziosobních konfliktů je rozpor mezi fyzickou a sociální dospělostí. Toto období bývá často označováno jako předěl mezi dětstvím a dospělostí. V sociální rovině se dokončuje rozvrstvení hodnot systému, úsilí po nezávislosti a z něj vyplývající interiorizace sociálních norem a postojů, dokonce se již stabilizuje odpovědnost za produkci své činnosti a stabilizuje se vývoj osobních vlastností (Rychecký & Fialová, 2004).

## **5 Výzkumná část**

### **5.1 Výzkumný problém**

Cílem výzkumné části práce je zjistit, jaká je úroveň výkonové motivace ve vztahu k aktuální výkonnosti hráčů ledního hokeje v kategorii U 20.

### **5.2 Cíl práce**

Cílem práce je zjistit, zda existují rozdíly ve výkonové motivaci u hráčů U20 rozdílné výkonnostní úrovně.

Dílčí úkoly práce:

1. Prostudovat dostupné literární a databázové zdroje.
2. Zajistit informovaný souhlas hráčů s výzkumným šetřením.
3. Provést sběr dat u výzkumného souboru s využitím dotazníku D-M-V.
4. Zpracovat a vyhodnotit získaná data.

Výzkumné otázky:

1. Jaká je úroveň motivace k výkonu ve vztahu k aktuální výkonnosti hráčů ledního hokeje v kategorii U 20?
2. Jaká je úroveň anxiозity brzdící výkon ve vztahu k aktuální výkonnosti hráčů ledního hokeje v kategorii U 20?
3. Jaká je úroveň anxiозity podporující výkon ve vztahu k aktuální výkonnosti hráčů ledního hokeje v kategorii U 20?

### **5.3 Metodika výzkumné části**

#### **5.3.1 Metoda sběru dat**

Data byla sesbírána pomocí standardizovaného dotazníku – Dotazník výkonové motivace (dále jen D-M-V), který je určený pro středoškolskou i vysokoškolskou mládež.

#### **5.3.2 Charakteristika dotazníku motivace výkonu**

Tento dotazník existuje od roku 1984 a je standardizovaný pro středoškolskou a

vysokoškolskou mládež. Jeho autory jsou prof. PhDr. Tomáš Pardel, PhDr. Libuše Maršálová, Csc. a PhDr. Anna Hrabovská (Pardel, Maršálová & Hrabovská, 1992).

Dotazník představuje modifikaci Harmansova testu motivu výkonu známého z roku 1968 a z roku 1976. Z mnoha jiných testů právě tento test vyhovuje požadavkům současně teorie motivace výkonu. Podle známé Atkinsonovy motivační teorie se v realizaci činnosti uplatňuje více motivů současně. Jde především o motiv výkonu (dosažení úspěchu) a motiv vyhnout se selhání. Tento test obsahuje tři škály určené k měření motivu výkonu. Jde o škály:

- a) škála motivu výkonu - označovaná MV (obsahuje 24 položek)
- b) škálu anxiozity brzdící výkon – označovaná AB (obsahuje 17 položek)
- c) škálu anxiozity podporující výkon – označená AP (obsahuje 10 položek)

Do celkového počtu 52 položek nám zbývá první, takzvaná instrukční položka, která se nevyhodnocuje (Pardel, Maršálová & Hrabovská, 1992).

Vyhodnocením dotazníku se získají hrubá skóre, která se pomocí tabulek v manuálu dotazníku normalizují na desetibodovou (stenovou) stupnici. Díky tomu lze všechny tři ukazatele výkonové motivace porovnat. Pásmo hodnoty 4–6 stenů se považuje za průměr běžné populace středoškoláků.

### **5.3.3 Popis jednotlivých škál**

Škála MV (motivace výkonu) – 24 položek, ukazuje charakteristiky výkonového chování, aspirační úroveň, vytrvalost v práci a časovou orientaci do budoucnosti.

Škála AB (anxiozita brzdící výkon) – 17 položek, vyjadřuje ztrátu pohotovosti a aktivity v kritických a zátěžových situacích; je zde souvislost s potřebou vyhnout se selhání.

Škála AP (anxiozita podporující výkon) – 10 položek, popisuje souvislost mezi mírným stavem napětí a mobilizací aktivity jako příznivými podmínkami dobrého výkonu.

### **5.3.4 Administrace a skórování D-M-V**

Kluby a hráči byli s dotazníkem seznámeni. Od klubu a hráčů máme písemný souhlas. Dotazník se může podat jednotlivci, ale i skupině. My jsme použili skupinovou formu.

Při testování D-M-V skupinou, je třeba zajistit klidné podmínky pro vyplnění dotazníku, protože čas potřebný k vyplnění se u jednotlivých respondentů výrazně liší.

V dotazníku nalezneme 52 otázek, které jsou ohodnoceny od hodnoty 1 (vůbec pro mne neplatí) až po hodnotu 6 (zcela pro mne platí).

Výsledky získané při dotazníkovém šetření byly podrobeny t-testu. T-test je statistická

metoda umožňující vyhodnocení statistické významnosti rozdílů hodnot parametrů mezi jednotlivými zkoumanými soubory.

#### **5.4 Charakteristika zkoumaného vzorku**

Zkoumaný vzorek tvoří 50 hráčů věkové kategorie U-20. Tito hráči, hrají ve dvou různých klubech ve stejné hokejové soutěži. V každém družstvu je 25 hráčů. Pro naše výzkumné potřeby jsme je nazvali tým „A“ a tým „B“.

Výkonnostní úroveň obou družstev ukazuje postavení v tabulce po základní části. Výkonnostní rozdíly mezi zkoumaným týmem „A“ a „B“ jsou dány ve skóre vstřelených a obdržených branek, který je po základní části 69:79 (vstřelené:obdržené) a rozdílem 50 bodů mezi týmy, který určil pořadí u týmů „A“ a „B“. Z pohledu výkonnosti vykazuje tým „A“ vyšší výkonnostní úroveň proti týmu „B“, který má nižší výkonnostní úroveň.

Většina hráčů, které jsme testovali společně s Mgr. Faltou, jsou z místních klubů, přičemž jen několik z celkového počtu dojíždí do svého klubu přibližně 20 km.

V každém týmu se nachází 3 brankáři, 8 obránců a 14 útočníků. Konkrétně zde máme 4 levé obránce, 4 pravé obránce, 3 centry, 3 levé útočníky, 3 pravé útočníky, 3 centry a většinou mají v týmu hráče, kteří jsou schopní hrát na každém postu.

Všichni tito hráči začínali s hokejem ve věku pěti či šesti let. Co se týká jejich hokejového vývoje, tak každý hráč prošel postupně každou věkovou kategorií od přípravky až po muže. Většina hráčů prošla různými českými či zahraničními kempy pro zdokonalení svých hokejových dovedností. Někteří z těchto hráčů mají zkušenost s mládežnickým reprezentačním výběrem.

Nikdo z těchto hráčů neutrpěl žádné vážnější zranění, jako jsou zlomeniny končetin, otřesu mozku či jiného vážnějšího charakteru. Každý z těchto hráčů v hokejové sezóně 2017/2018 odehrál všechna dosavadní utkání.

#### **5.5 Podmínky výzkumu**

Hráči měli na vyplnění předloženého dotazníku dostatek času, prostoru a klidu. Dotazování probíhalo dobrovolně a samostatně u celého týmu. Respondenti v dotazníku neuváděli žádná svá osobní či citlivá data, kromě jejich jména, věku. Před zahájením vyplňování dotazníku byli všichni seznámeni s významem a důležitostí jeho správného a pravdivého vyplnění. Všichni dotazovaní hráči písemně souhlasili podpisem s použitím vyplněných dotazníků pro diplomovou práci.

Před samotným vyplněním dotazníku byli všichni hráči instruováni, jak dotazník správně vyplnit. Všichni měli možnost se kdykoliv během vyplňování zeptat na jakoukoli nejasnost. Vyplnění dotazníků nedělalo hráčům žádné problémy a proběhlo hladce bez vážných komplikací.

## **5.6 Metoda zpracování dat**

Získávání a testování dat bylo prováděno s poradenským psychologem Mgr. Faltou, který má způsobilost a odbornost pro tento typ dotazníkového šetření. Vyhodnocením dotazníku výkonové motivace jsme získaly hrubé skóry (h.s.) a pásmo stenu (s). Ke každé hodnotě hrubého skóru odpovídala určitá hodnota stenu pro jednotlivé škály. Steny mohou posloužit také ke zjištění, zda se výsledky testování liší od průměrných výsledků běžné populace. Hrubé skóry byly zapsány do tabulek v programu Microsoft Excel, ve kterém byla prováděna statistická analýza. Výsledky jsou interpretovány pomocí hrubého skóre i pásma stenu.

## **5.7 Výzkumné proměnné**

Zkoumanou proměnnou je výkonová motivace jednotlivých hráčů a celého zkoumaného vzorku.

## **5.8 Časový harmonogram projektu**

Projekt je realizovaný v hokejové sezóně 2017/2018. Získávání teoretických poznatků o dané problematice začalo na konci listopadu, kdy jsem s poradenským psychologem Mgr. Reném Faltou procházel literaturu a zahájil jednání o podobě výzkumu. Sběr dat od respondentů probíhal během ledna.

## **5.9 Dvouvýběrový t-test**

Výsledky získané z dotazníkového šetření byly podrobeny t-testu. T-test je statistická metoda umožňující vyhodnocení statistické významnosti rozdílů hodnot parametrů dvou nezávislých skupin a spočítá, zda je případný rozdíl v průměrech statisticky významný.

Pro hladinu statistické významnosti  $\alpha$  byla zvolena hodnota 0.05 (jinak zapsáno 5%), pokud výsledek t-testu je menší než hodnota  $\alpha$ , tak s pravděpodobností 95 % existuje rozdíl ve výkonové motivaci u hráčů U20 rozdílné výkonnostní úrovně.

Pro testování rozdílu středních hodnot použijeme nepárový t-test pro shodné rozptyly:

$$t = \frac{|\bar{x}_1 - \bar{x}_2|}{\sqrt{\frac{(n_1-1)s_1^2 + (n_2-1)s_2^2}{n_1+n_2-2} * \frac{n_1+n_2}{n_1*n_2}}}$$

$\bar{x}$  - průměr výběrového souboru

$m$  - střední hodnota základního souboru

$s^2$  - rozptyl výběrového souboru

$n$  - počet členů výběrového souboru

## 6 Výsledky

### 6.1 Popis zjištěných výsledků

Z dotazníku výkonové motivace (D-M-V) byla od zkoumaných respondentů získána potřebná data ke zjištění úrovně výkonové motivace u hráčů ledního hokeje U 20.

Výsledkovou část tvoří odpovědi na výzkumné otázky, které jsou uvedeny v průměrných hodnotách hrubého skóre a stenu u zkoumaných týmů „A” (n=25) a „B” (n=25) aktuální výkonnostní úrovně.

Z výzkumných otázek a jejich odpovědí, průměrných hodnot hrubého skóre, směrodatné odchylky a statistickým výpočtem zjistím cíl práce, zda existují rozdíly ve výkonové motivaci u hráčů U20 rozdílné výkonnostní úrovně.

Ve všech případech jsem použil dvouvýběrový párový t-test srovnání rozptylu, jehož výsledkem je vyhodnocení rozdílu průměrů mezi zkoumanými vzorky. Při výpočtu t-testu jsem použil program Microsoft Excel. Pro přehlednost uvádím hodnoty v tabulkách a grafech, které porovnávají průměrné hodnoty hrubého skóre (h.s.) a pásmo stenu (s) týmu „A” a týmu „B” pro každou škálu dotazníku výkonové motivace. Pásmo hodnoty 4–6 stenů se považuje za průměr běžné populace středoškoláků.

Ke zjištění zda existuje statisticky významný rozdíl, jsem použil statistické výpočtu a hladinu statistické významnosti ve všech škálách dotazníku D-M-V u hráčů ledního hokeje U 20.

#### 6.1.1 Jaká je úroveň motivace k výkonu ve vztahu k aktuální výkonnosti hráčů ledního hokeje v kategorii U 20

Úroveň škály motivace k výkonu ve vztahu k aktuální výkonnosti hráčů ledního hokeje U 20 jsou hodnoty průměrného hrubého skóre u týmu „A“ 95,76 a týmu „B“ 93,76. Hodnota v pásmu stenu je u týmu „A“ 5,68 a týmu „B“ 5,36.

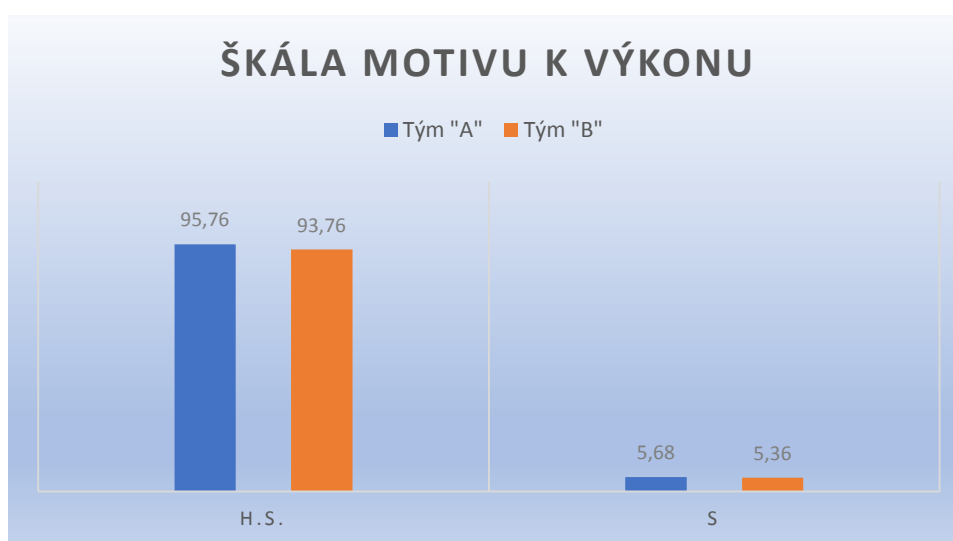
U obou týmů jsou hodnoty stenu v průměru ve srovnání s běžnou populací středoškoláků.

Tabulka č. 1

Průměrné hodnoty škály motivu k výkonu

	<b>h.s.</b>	<b>s</b>
<b>tým "A"</b>	95,76	5,68
<b>tým "B"</b>	93,76	5,36

Vysvětlivky: h.s. - hrubé skóre, s – pásmo stenu



Obrázek 1. Průměr hrubého skóre a stenu u škály motivu k výkonu

Vysvětlivky: Průměr hrubého skóre (h.s.) a pásma stenu (S)

Tabulka č. 1 a obrázek č. 1 u škály motivu k výkonu porovnává průměrnou hodnotu hrubého skóre a pásmo stenu u týmu "A" a "B".

Tabulka č. 2

Škála motivu k výkonu

škály	týmy	průměr h.s.	SD	minimum/maximum hrubého skóre	p-hodnota	statistická významnost
MV	"A"	95,76	16,61	69/138	0,68	nevýznamná
MV	"B"	93,76				

Poznámky: Průměr h.s.: průměr hrubého skóre, SD: směrodatná odchylka, p-hodnota: vypočítaná hodnota, statistická významnost: hladina významnosti



Tabulka č. 2 ukazuje průměrné hodnoty hrubého skóre týmu „A“ (95,76) a „B“ (93,76), směrodatnou odchylku (16,61), minimum a maximum hrubého skóre (69/138) u obou týmů a hladinu statistické významnosti, která byla stanovena na (0,05).

U škály motivu k výkonu je hladina p-hodnoty (0,68). Na základě hladiny statistické významnosti 0,05 můžeme říct, že je nevýznamná.

Odpověď na výzkumnou otázku č. 1:

Pro zjištění úrovně škály motivu k výkonu (MV) ve vztahu k aktuální výkonnosti hráčů ledního hokeje v kategorii U 20 bylo ze statistické analýzy zjištěno, že pro škálu motivu k výkonu neexistuje statistická významnost.

### 6.1.2 Jaká je úroveň anxiozity brzdící výkon ve vztahu k aktuální výkonnosti hráčů ledního hokeje v kategorii U 20?

Úroveň škály anxiozity brzdící výkon ve vztahu k aktuální výkonnosti hráčů ledního hokeje U 20 jsou hodnoty průměrného hrubého skóre u týmu „A“ 48,2 a týmu „B“ 44,6. Hodnota v pásnu stenu je u týmu „A“ 4,28 a týmu „B“ 3,88.

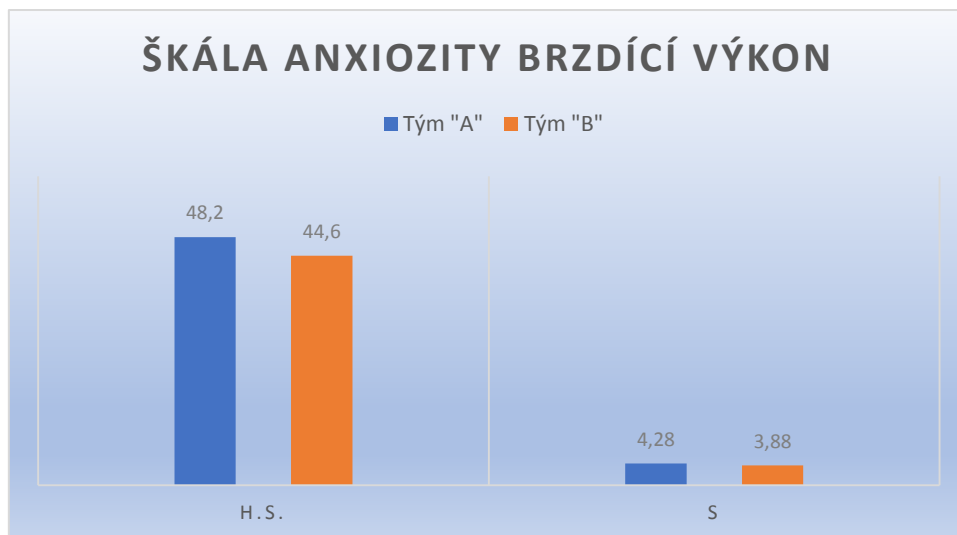
U týmu „A“ se hodnota stenu nachází v průměru ve srovnání s běžnou populací středoškoláků. U týmu „B“ se hodnota stenu nachází pod průměrem běžné populace středoškoláků.

Tabulka č. 3

*Průměrné hodnoty škály anxiozity brzdící výkon*

	<b>h.s.</b>	<b>s</b>
<b>tým "A"</b>	48,2	4,28
<b>tým "B"</b>	44,6	3,88

*Vysvětlivky: h.s. - hrubé skóre, s - pásno stenu*



Obrázek 2. Průměr hrubého skóre a stenu škály anxiозity brzdící výkon

Vysvětlivky: Průměr hrubého skóre (h.s.) a pásma stenu (S)

Tabulka č. 3 a obrázek č. 2 u škály anxiозity brzdící výkon porovnává průměrnou hodnotu hrubého skóre a pásma stenu u týmu "A" a "B".

Tabulka č. 4

*Škála anxiозity brzdící výkon*

škály	týmy	průměr h.s.	SD	minimum/maximum hrubého skóre	p-hodnota	statistická významnost
AB	"A"	48,2	10,84	27/73	0,25	nevýznamná
AB	"B"	44,6				

Poznámky: Průměr h.s.: průměr hrubého skóre, SD: směrodatná odchylka, p-hodnota: vypočítaná hodnota, statistická významnost: hladina významnosti

Tabulka č. 4 ukazuje průměrné hodnoty hrubého skóre týmu „A“ (48,2) a „B“ (44,6), směrodatnou odchylku (10,84), minimum a maximum hrubého skóre (27/73) u obou týmů a hladinu statistické významnosti, která byla stanovena na (0,05).

U škály anxiозity brzdící výkon je hladina p-hodnoty (0,25). Na základě hladiny statistické významnosti 0,05 můžeme říct, že je nevýznamná.

Odpověď na výzkumnou otázku č. 2:

Pro zjištění úrovně škály anxiозity brzdící výkon (AB) ve vztahu k aktuální výkonnosti hráčů ledního hokeje v kategorii U 20 bylo ze statistické analýzy zjištěno, že pro škálu anxiозity brzdící výkon neexistuje statistická významnost.

### 6.1.3 Jaká je úroveň anxiozity podporující výkon ve vztahu k aktuální výkonnosti hráčů ledního hokeje v kategorii U 20?

Úroveň škály anxiozity podporující výkon ve vztahu k aktuální výkonnosti hráčů ledního hokeje U 20 jsou hodnoty průměrného hrubého skóre u týmu „A“ 35,32 a týmu „B“ 33,28. Hodnota pásma stenu je u týmu „A“ 7,28 a týmu „B“ 7,08.

Hodnoty stenu jsou u obou týmů nad průměrem ve srovnání s běžnou populací středoškoláků.

Tabulka č. 5

*Průměrné hodnoty škály anxiozity podporující výkon*

	<b>h.s.</b>	<b>s</b>
<b>tým "A"</b>	35,32	7,28
<b>tým "B"</b>	33,28	7,08

*Vysvětlivky:* h.s. - hrubé skóre, s –  
pásma stenu



*Obrázek 3.* Průměr hrubého skóre a stenu u škály anxiozity podporující výkon

*Vysvětlivky:* Průměr hrubého skóre (h.s.) a pásma stenu (s)

Tabulka č. 5 a obrázek č. 3 u škály anxiozita podporující výkon porovnává průměrnou hodnotu hrubého skóre a pásma stenu u týmu “A” a “B”.

Tabulka č. 6

*Škála anxiózy podporující výkon*

škály	týmy	průměr h.s.	SD	minimum/maximum hrubého skóre	p-hodnota	statistická významnost
AP	"A"	35,32	24,78	21/55	0,39	nevýznamná
AP	"B"	33,28				

Poznámky: Průměr h.s.: průměr hrubého skóre, SD: směrodatná odchylka, p-hodnota: vypočítaná hodnota, statistická významnost: hladina významnosti

Tabulka č. 6 ukazuje průměrné hodnoty hrubého skóre týmu „A“ (35,32) a „B“ (33,28), směrodatnou odchylku (24,78), minimum a maximum hrubého skóre (21/55) u obou týmů a hladinu statistické významnosti, která byla stanovena na (0,05).

U škály anxiózy podporující výkon je hladina p-hodnoty (0,39). Na základě hladiny statistické významnosti 0,05 můžeme říct, že je nevýznamná.

Odpověď na výzkumnou otázku č. 3:

Pro zjištění úrovně škály anxiózy podporující výkon (AP) ve vztahu k aktuální výkonnosti hráčů ledního hokeje v kategorii U 20 bylo ze statistické analýzy zjištěno, že pro škálu anxiózy podporující výkon neexistuje statistická významnost.

V pásmu stenu ve škále motivace k výkonu (MV) vykazují hráči ledního hokeje U 20 průměrné výsledky ve srovnání s běžnou populací středoškoláků.

V pásmu stenu ve škále anxiózy brzdící výkon (AB) vykazují hráči ledního hokeje U 20 u týmu „A“ průměrnou hodnotu a u týmu „B“ pod průměrnou hodnotu ve srovnání s běžnou populací středoškoláků.

V pásmu stenu ve škále anxiózy podporující výkon (AP) vykazují oba týmy nad průměrnou hodnotu ve srovnání s běžnou populací středoškoláků.

Ze statistické analýzy jsem zjistil, že neexistují rozdíly ve výkonové motivaci u hráčů ledního hokeje U20 rozdílné výkonnostní úrovně.

## 7 Diskuze

Ve výzkumném problému jsem zjišťoval úroveň výkonové motivace na základě šetření provedeného z dotazníku výkonové motivace D-M-V u hráčů ledního hokeje U 20 aktuální výkonnosti. Tento dotazník obsahuje tři škály. Škála motivu k výkonu (MV), škála anxiozity brzdící výkon (AB) a anxiozita podporující výkon (AP). Tento typ dotazníku byl použit proto, že je standartizován pro středoškolskou mládež.

Týmy rozdílné výkonnosti a stejné věkové kategorie U 20 byly vybrány záměrně. K těmto hráčům mám blízký vztah a vím, jakým způsobem pracují v tréninkovém a zápasovém procesu.

Výkonnostní úroveň byla stanovena postavením v tabulce. Pro potřeby diplomové práce jsem zkoumané vzorky pojmenoval tým „A“ (n=25) a tým „B“ (n=25).

Ke zjištění úrovně jednotlivých škál v dotazníku výkonové motivace bylo potřeba zjistit úroveň jednotlivců v obou týmech. Po provedení dotazníkového šetření byly vyhodnoceny dotazníky jednotlivců a vypočítány průměrné hodnoty hrubého skóre a pásma stenu. Dotazníkové šetření a jeho vyhodnocení prováděl poradenský psycholog Mgr. René Falta.

Z dotazníku byly použity hodnoty průměrného hrubého skóre, které určilo pásmo stenu. Podle pásma stenu můžeme určit, jak se hodnoty liší od běžné populace středoškoláků.

Cílem práce bylo zjistit, zda existují rozdíly ve výkonové motivaci u hráčů ledního hokeje U 20 rozdílné výkonnostní úrovně.

Ve všech škálách dotazníku výkonové motivace bylo použito dvouvýběrového párového t-testu s rovností rozptylu, jehož výsledkem je vyhodnocení rozdílu průměrů mezi dvěma skupinami. Je to statistická metoda umožňující vyhodnocení statistické významnosti rozdílů hodnot parametrů dvou nezávislých skupin, která zjistila, zda je případný rozdíl v průměrech statisticky významný. Pro hladinu statistické významnosti  $\alpha$  (alfa) byla zvolena hodnota 0.05 (jinak zapsáno 5%), pokud výsledek t-testu je menší než hodnota  $\alpha$ , tak s pravděpodobností 95 % existuje rozdíl ve výkonové motivaci u hráčů U20 rozdílné výkonnostní úrovně. Při výpočtu t-testu jsem použil program Microsoft Excel. Pro lepší orientaci bylo použito tabulek a grafů, které znázorňují průměrné hodnoty hrubého skóre a pásmo stenu.

Ve výsledkové části se nachází odpovědi na výzkumné otázky, které jsou:

Výzkumná otázka č. 1:

Jaká je úroveň motivace k výkonu ve vztahu k aktuální výkonnosti hráčů ledního hokeje v kategorii U 20?

Úroveň škály motivu k výkonu ve vztahu k aktuální výkonnosti hráčů ledního hokeje U 20 je v hodnotách průměrného hrubého skóre u týmu „A“ je 95,76 a týmu „B“ 93,76. Hodnota pásma stenu je u týmu „A“ 5,68 a týmu „B“ 5,36.

Na základě statistické analýzy bylo zjištěno, že neexistuje statisticky významný rozdíl u hráčů U 20 ledního hokeje rozdílné výkonnostní úrovně ve škále motivace k výkonu.

Výzkumná otázka č. 2

Jaká je úroveň anxiózy brzdící výkon ve vztahu k aktuální výkonnosti hráčů ledního hokeje v kategorii U 20?

Úroveň škály anxiózy brzdící výkon ve vztahu k aktuální výkonnosti hráčů ledního hokeje U 20 je v hodnotách průměrného hrubého skóre u týmu „A“ je 48,2 a týmu „B“ 44,6. Hodnota pásma stenu je u týmu „A“ 4,28 a týmu „B“ 3,88.

Na základě statistické analýzy bylo zjištěno, že neexistuje statisticky významný rozdíl u hráčů U 20 ledního hokeje rozdílné výkonnostní úrovně ve škále anxiózy brzdící výkon.

Výzkumná otázka č. 3

Jaká je úroveň anxiózy podporující výkon ve vztahu k aktuální výkonnosti hráčů ledního hokeje v kategorii U 20?

Úroveň škály anxiózy podporující výkon ve vztahu k aktuální výkonnosti hráčů ledního hokeje U 20 je v hodnotách průměrného hrubého skóre u týmu „A“ je 35,32 a týmu „B“ 33,28. Hodnota pásma stenu je u týmu „A“ 7,28 a týmu „B“ 7,08.

Na základě statistické analýzy bylo zjištěno, že neexistuje statisticky významný rozdíl u hráčů U 20 ledního hokeje rozdílné výkonnostní úrovně ve škále anxiózy podporující výkon.

Na první pohled jsou patrné rozdíly v hodnotách pásma stenu u týmu „A“ a týmu „B“. Pásmo hodnoty 4–6 stenů se považuje za průměr běžné populace středoškoláků.

U škály motivu k výkonu (MV) a škály anxiózy brzdící výkon (AB) vykazují hráči ledního hokeje U 20 průměrné hodnoty ve srovnání s běžnou středoškolskou populací. Jak je na tom náš vzorek s porovnáním s ostatními týmy ledního hokeje by mohlo být předmětem dalšího šetření. Určitě musím brát v úvahu, že v obou týmech jsou jednotlivci, kteří mohou vykazovat vyšší ale i nižší úroveň než běžná středoškolská populace.

Ve škále anxiózy podporující výkon (AP) vykazují oba týmy nadprůměrné hodnoty

než běžná středoškolská populace. Tato škála popisuje souvislost mezi mírným stavem napětí a mobilizací aktivity jako příznivými podmínkami dobrého výkonu.

Jelikož mezi týmy „A“ a „B“ existuje výkonnostní rozdíl, tak můžeme předpokládat, že tým s vyšší výkonnostní úrovní může vykazovat vyšší hodnoty průměrného hrubého skóre v jednotlivých škálách dotazníku výkonové motivace oproti týmu s nižší výkonnostní úrovní. Ale i přes rozdílné hodnoty hrubého skóre u obou týmů nejsou tyto hodnoty statisticky významné. Na druhou stranu jsme mohli předpokládat, že tým, který má nižší výkonnostní úroveň bude vykazovat vyšší hodnoty ve škálách dotazníku výkonové motivace.

Musíme si uvědomit, že v obou týmech můžou být jednotlivci, kteří vykazují vysokou úroveň výkonové motivace a svým jednáním směrem k ostatním můžou pozitivně ovlivňovat hráče k vyšším výkonům. Měli bychom také předpokládat, že v obou týmech jsou hráči, kteří nevykazují takovou úroveň výkonové motivace a tito hráči můžou mít negativní vliv na ostatní hráče.

Předpokládám, že soutěživost, touha po vítězství a další vlastnosti, které jsou pro sportovce typické, způsobí nárůst výkonové motivace. Jedním z důvodů nárůstu výkonové motivace můžeme být touha po úspěchu a z představy o možnostech karierního postupu.

Hrabal (in Blahutková, Řehulka & Dvořáková, 2005) uvádí, že základ výkonové motivace je tvořen dvěma na sobě nezávislými potřebami. Jsou to potřeba úspěšného výkonu (úspěchu) a potřeba vyhnout se neúspěchu, které jsou aktualizovány v každé situaci vyžadující výkonové chování. Tendence ke sportovní aktivitě vzniká z rozdílu mezi tendencí dosáhnout úspěch a tendencí vyhnout se selhání, neúspěchu.

V obou případech musíme vzít v úvahu kritické posuzování na základě dotazníků a podobných šetření, které hráče či týmy zaškatulkují. Ne vždy může výsledek těchto šetření korespondovat se skutečností.

Ze statistické analýzy bylo zjištěno, že na základě dotazníku výkonové motivace ve všech třech škálách u týmů „A“ a „B“ s rozdílnou výkonností neexistuje statisticky významný rozdíl. Na základě statistické analýzy můžeme konstatovat, že neexistují rozdíly ve výkonové motivaci u hráčů U 20 rozdílné výkonnostní úrovně.

Slepička et al. (2006) nás informoval, že jeden z nejdůležitějších motivů pro provádění sportovní činnosti je radost z pohybu. Podle nich je prožívání radosti nezbytnou podmínkou sportování ať už zájmového nebo profesionálního. Sport bez prožitků radosti obvykle nemá dlouhého trvání. Radost z pohybu přispívá ke zlepšení nálady, vede k nárůstu sebedůvěry, kladného sebehodnocení, nebo k hrdosti z výkonu a poskytuje sociální oporu i uznání.

Můžeme si myslet, že zkoumaný vzorek nemá radost a zájem o hru na základě vztahů v týmu, rozdílností v úrovni hráčů, vztahu klubu s hráči apod.

Usuzuje se, že výkonová motivace je trvalejší osobnostní rys, který se vytváří už kolem 3. roku dítěte a je fixovaný již mezi 10. až 12. rokem (Válková, 2012).

Těmto jedincům může chybět radost ze hry například z důvodu, že někteří hráči nechtějí pokračovat v hokejové kariéře. Jiní hledají zaměstnání nebo dají přednost studiu a jejich priorita bude vysoká škola.

Jak bylo zmíněno, sport bez prožitků nemá dlouhého trvání a může to být faktorem, který ovlivňuje další sportovní vývoj a motivaci pokračovat v kariérním postupu do budoucnosti.

Dalším faktorem může být vnější vlivy u obou týmů. Vnějšími vlivy myslím rodinné zázemí, přítelkyně, zmiňovaná starost ze školních či pracovních povinností, finanční ohodnocení hráčů, vliv spoluhráčů, úroveň soutěže, vliv trenéra atd.

Jakým způsobem se změní úroveň výkonové motivace zkoumaného vzorku by mohlo být předmětem dalšího dotazníkového šetření. Případně bychom mohli zjistit, kolik hráčů ze zkoumaného vzorku bude aktivní a na jaké výkonnostní úrovni budou hrát lední hokej.



## 8 Závěr

V úvodní části jsem zmínil, co mě vedlo k napsání této diplomové práce. Teoretická část práce byla zaměřena na problém motivace, zdroje motivace, kde jsem popsal potřeby a motivy, dále jsem se pokusil objasnit problematiku výkonové motivace, motivace ve sportu a věkové kategorii adolescentů.

Výzkumný soubor zahrnuje 50 hráčů ( $n=50$ ) hrající ve II. lize ČR. Těchto 50 hráčů, kteří reprezentují dva hokejové kluby, které vykazují rozdílnou výkonnostní úroveň a hrají proti sobě stejnou soutěž.

Výkonnostní úroveň jsem stanovil postavením v tabulce, přičemž tým „A“ vykazuje na základě vyššího umístění v tabulce vyšší výkonnostní úroveň než tým „B“ s nižší výkonnostní úrovní.

Pro zjištění úrovně výkonové motivace byl použit Dotazník motivace výkonu (D-M-V). Dotazník výkonové motivace obsahuje tři škály (MV, AB, AP). Jedná se o škálu motivu výkonu (MV), škálu anxiozity brzdící výkon (AB) a škálu anxiozity podporující výkon (AP). Dotazníkové šetření a vyhodnocování prováděl poradenský psycholog Mgr. René Falta.

Ve škálách dotazníku výkonové motivace bylo použito dvouvýběrového párového t-testu s rovností rozptylu, jehož výsledkem je vyhodnocení rozdílu průměrů mezi dvěma skupinami. Je to statistická metoda umožňující vyhodnocení statistické významnosti rozdílů hodnot parametrů dvou nezávislých skupin, která zjistila, zda je případný rozdíl v průměrech statisticky významný. Pro hladinu statistické významnosti  $\alpha$  (alfa) byla zvolena hodnota 0.05 (jinak zapsáno 5%), pokud výsledek t-testu je menší než hodnota  $\alpha$ , tak s pravděpodobností 95 % existuje rozdíl ve výkonové motivaci u hráčů U20 rozdílné výkonnostní úrovně. Při výpočtu t-testu jsem použil program Microsoft Excel.

Cílem výzkumné části práce je zjistit, jaká je úroveň výkonové motivace ve vztahu k aktuální výkonnosti hráčů ledního hokeje v kategorii U 20.

Cílem práce je zjistit, zda existují rozdíly ve výkonové motivaci u hráčů U20 rozdílné výkonnostní úrovně.

Výzkumné otázky v této diplomové práci jsou:

1. Jaká je úroveň motivace k výkonu ve vztahu k aktuální výkonnosti hráčů ledního hokeje v kategorii U 20?
2. Jaká je úroveň anxiozity brzdící výkon ve vztahu k aktuální výkonnosti hráčů ledního hokeje v kategorii U 20?

3. Jaká je úroveň anxiety podporující výkon ve vztahu k aktuální výkonnosti hráčů ledního hokeje v kategorii U 20?

Ze statistické analýzy je patrné, že neexistují rozdíly ve výkonové motivaci u hráčů ledního hokeje U20 rozdílné výkonnostní úrovně.

Věřím, že práce podobného typu může pomoci trenérům uvědomit si, že výkonová motivace je pro sportovní činnost velice důležitá a její základ se vytváří již v počátcích sportovní přípravy.

Výsledky z šetření mohou sloužit jako podklad pro další výzkum v oblasti výkonové motivace. Předpokládám, že tyto výsledky a výzkumy stejného či podobného typu mohou být užitečné pro další činnost hráčů, klubů a trenérů.

Přínosem pro teorii může být použitý dotazník výkonové motivace (D-M-V), který může být základní metodou pro trenéry ledního hokeje. Tímto dotazníkem získá trenér informace a do určité míry i odpovědi proč na různé situace reagují jistým způsobem. Ale ne vždycky může dotazník korespondovat se skutečností.

Přínosem pro praxi může být nasazování určitých typů hráčů do některých situací v různých fázích utkání. Na základě výsledků, může trenér zvolit vhodné metody a přístupy k hráčům ledního hokeje.

Limitem tohoto výzkumného šetření je to, že výsledky mohou být ovlivněny malým vzorkem nebo také tím, že výsledek nemusí korespondovat se skutečností a také malými rozdíly ve výkonnosti hráčů.

## 9 Souhrn

Diplomová práce ukazuje v teoretické části na základní informace v oblasti motivace, motivace ve sportu a výkonové motivace a věkovému období adolescentů.

Výzkumným vzorkem této diplomové práce jsou hráči ledního hokeje U 20 rozdílné výkonnostní úrovně. Tento výzkumný vzorek tvoří 50 hráčů, kteří reprezentují dva různé hokejové oddíly.

U obou zkoumaných týmů zjišťuji úroveň výkonové motivace jednotlivců. K tomu jsem použil dotazník výkonové motivace D-M-V, který je standartizovaný pro věkovou skupinu adolescentů, kteří tvoří náš výzkumný vzorek.

V kapitole výsledků jsem odpovídal na výzkumné otázky a zjišťoval cíl práce, zda existují rozdíly ve výkonové motivaci u hráčů U20 rozdílné výkonnostní úrovně. Z výsledných hodnot u jednotlivých hráčů z dotazníkového šetření výkonové motivace byla vypočítána průměrná hodnota hrubého skóre a pásma stenu.

Z hodnot hrubého skóre jsem pomocí statistické analýzy t-testu zjišťoval, zda existuje rozdíl ve výkonové motivaci u hráčů ledního hokeje U20 rozdílné výkonnostní úrovně.

Výsledky ukazují, že neexistuje rozdíl ve výkonové motivaci u hráčů ledního hokeje U 20 rozdílné výkonnostní úrovně.

## **10 Summary**

The diploma thesis shows in the theoretical part basic information in the field of motivation, motivation in sport and performance motivation and age of adolescents.

The research sample of this diploma thesis is the ice hockey players at 20 different levels of performance. This research sample consists of 50 players representing two different hockey teams.

In both teams I investigate the level of motivation of individuals. For this I have used the D-M-V performance motivation questionnaire, which is standardized for the age group of adolescents who make up our research sample.

In the result chapter, I responded to research questions and surveyed the goal of working out whether there are differences in performance motivation among U20 players of different performance levels. The average value of the gross score and wall zone was calculated from the result values of individual players from the power motivation survey questionnaire.

From the t-test statistic, I analyzed the difference in performance motivation among the U20 ice hockey players with different performance levels.

The results show that there is no difference in performance motivation among ice hockey players with 20 different performance levels.

## Referenční seznam

- Balcar, K. (1983). *Úvod do studia psychologie osobnosti*. Praha: SPN.
- Blahutková, M., Řehulka, E., & Dvořáková, Š. (2005). *Pohyb a duševní zdraví*. Brno: Paido, ISBN 80- 7315-108-1
- Carver, Ch. S., & Sheier, M. F. (2000). *Perspectives on personality*. Boston: Allyn and Bacon.
- Costas, I. K., Peter C. T. (2011). *Inside sport psychology*. Champaign: Human Kinetics.
- Cox, R. H. (2007). *Sport psychology: concepts and applications (6th ed.)*. Boston, Mass.: McGraw-Hill.
- Elliot, A. J., & Dweck, C. S. (2005). *Handbook of competence and motivation*. New York: The Guilford Press.
- Čáp, J., & Mareš, J. (2007). *Psychologie pro učitele*. Praha: Portál.
- Dovalil, J. et al. (2002). *Výkon a trénink ve sportu*. 1.vyd. Praha: Olympia.
- Hartl, P., & Hartlová, H. (2000). *Psychologický slovník*. 1. vyd. Praha: Portál.
- Hartl, P. (1993). *Psychologický slovník*. Praha: Nakladatelství Budka, ISBN 80-90 15 49-0-5.
- Hrabal V., Man, F., & Pavelková, I. (1984). *Psychologické otázky motivace ve škole*. Praha: SPN.
- Hrabal, V. Man, F., & Pavelková, I. (1989). *Psychologické otázky motivace ve škole*. Praha: SPN.
- Heckhausen, H. (1991). *Motivation and action*. Berlin. Springer Press.
- Hošek, V. & kol. (1985). *Motivace sportovního tréninku*. Praha: Univerzita Karlova
- Homola M., (1972). *Motivace lidského chování*. Praha: SPN.
- Jarvis, M. (2006). *Sport psychologie. A student's handbook*. London: Routledge.
- Kassin, S. (2007). *Psychologie*. Brno: Computer Press.
- Lahey, B. B. (1983). *Psychology*. Dubuque, Iowa: Wm. C. Brown Company Publishers.
- Lokošová, I., & Lokša, J. (1999). *Pozornost, motivace, relaxace a tvořivost ve škole*. Praha: Portál.
- Madsen, K. B. (1979). *Moderní teorie motivace*. Vyd. 1. Praha: Academia.
- Martens, R. (2006). *Úspěšný trenér (3rd ed.)*. Praha: Grada Publishing.
- McKeachie, W. J., & Doyle, Ch. L. (1972). *Psychology: the short course*. Reading-Massachusetts: Addison-Wesley Publishing Company.

- Nakonečný, M. (1996). *Motivace lidského chování*. Praha: Academia.
- Nakonečný, M. (2005). *Sociální psychologie práce*. Praha: Grada publishing.
- Nakonečný, M. (2011). *Psychologie přehled základních oborů*. Praha: Triton.
- Orlová, M. (1997). *Přednášky na ISS Purkyňova. Základy psychologie*
- Pardel, T., Maršálová, L., & Hrabovská, A. (1983). *Dotazník motivácie výkonu*. Bratislava: Psychodiagnostika.
- Paulík, K. (2006). *Úvod do psychologie*. Ostrava: Ostravská univerzita v Ostravě, Pedagogická fakulta.
- Plamínek, J. (2010). *Tajemství motivace. Jak zařídit, aby pro vás lidé rádi pracovali*. Praha: Grada.
- Plháková, A. (2003). *Učebnice obecné psychologie*. Praha: Academia.
- Plháková, A. (2004). *Učebnice obecné psychologie*. Praha: ACADEMIA, ISBN 80-200-1086-6, s. 319 – 385
- Provazník, V., & Komárková, R. (2004). *Motivace pracovního jednání (2nd ed.)*. Praha: VŠE.
- Průcha, J.; Walterová, E., & Mareš, J. *Pedagogický slovník*. Praha: Portál, 2003. 322 s. ISBN 8071787728.
- Roberts, C., G. et al. (2001). *Advances in Motivation in Sport and Exercise*. Human Kinetics.
- Rychecký, A., & Fialová, L. (2004). *Didaktika školní tělesné výchovy*. Praha: Univerzita Karlova.
- Říčan, P. (2004). *Cesta životem*. Praha: Portál.
- Slepička, P., Hošek, V., & Hátlová, B. (2006). *Psychologie sportu*. Praha: Univerzita Karlova.
- Slepička, P., Hošek, V., & Hátlová, B. (2009). *Psychologie sportu (2nd ed.)*. Praha: Univerzita Karlova.
- Svobodová, H. (2000). *Přednášky na EA - VOŠ sociálně právní, Opletalova, Brno, Základy psychologie – 2000*
- Šmahaj, J., & Cakirpaloglu, P. (2015). *Význam motivace vpojetí osobnosti. Teoretický, výzkumný a aplikační rozměr*. Olomouc: Univerzita Palackého, katedra psychologie filozofické fakulty.
- Švancara, J. (2003). *Emoce, motivace, volní procesy*. Studijní příručka k předmětu Obecná psychologie II (prožívání, jednání). Brno: Psychologický ústav FFMU.

- Vágnerová, M. (2002). *Úvod do psychologie*. Praha: Univerzita Karlova.
- Vágnerová, M. (2005). *Vývojová psychologie I. Dětství a dospívání*. 1. vyd. Praha: Karolinum.
- Válková, H. (2012). *Psychologické aspekty pohybových aktivit, tělesné výchovy a sportu*.  
Retrieved 7.4.2013 from World Wide  
Web:<http://pfyziol.fup.upol.cz/castwiki/?p=1611&page=2>
- Vaněk, M., & kol. (1970). *Psychologie sportovní činnosti 2*. Praha: SPN
- Vaněk, M., Hošek, V., & Man. F. (1982). *Formování výkonové motivace*. 1. vyd. Praha: UK.
- Vtípil, Z. (2005). *Sociální psychologie práce (Pracovní motivace)*. Studijní text pro kombinované studium. Olomouc: Univerzita Palackého.
- Vytlačil, M., & Mašin, I. (1998). *Týmová spolupráce*. Liberec: Institut průmyslového inženýrství.
- Weinberg, R. S., & Gould, D. (2011). *Foundations of sport and exercise psychology (5th ed.)*. Champaign, Ill.: Human Kinetics.

# Přílohy

## Příloha č. 1 Dotazník výkonové motivace (D-M-V) - ukázka

T-191/čes.

TZ

D - M - V

Jméno a příjmení:	Věk:
	Pohlaví:
	Datum vypl.:
Bydliště:	
Významné volnočasové aktivity	

	MV	AB	AP
Hrubý skór			
T skór			
Sten			

Na následujících stránkách najdete určitý počet výroků, které se mohou na Vás vztahovat. Posuďte, do jaké míry jsou pro Vás charakteristické. Když nebudete se všemi výroky souhlasit a ani je úplně zamítat, máte k dispozici šest možností, které sahají od úplného zamítnutí (1) k úplnému souhlasu (6). Zakroužkujte to číslo, které podle uvedené stupnice nejlépe vystihuje Váš názor:

1	2	3	4	5	6
vůbec pro mne neplatí	málokdy pro mne platí	někdy pro mne platí	často pro mne platí	převážně pro mne platí	zcela pro mne platí

Příklad: Když například platí, že převážně pokládáte za příjemné dívat se dlouho na televizi zakroužkujte číslo 5 takto:

Považuji za příjemné dívat se dlouho na televizi	1	2	3	4	⑤	6
--	---	---	---	---	---	---

Neuvažujte dlouho o jednotlivých výrocích. Pracujte plynule a nic nevynechejte!

© PSYCHODIAGNOSTIKA, spoločnosť s r.o., Bratislava



1 vůbec pro mne neplatí	2 málokdy pro mne platí	3 někdy pro mne platí	4 často pro mne platí	5 převážně pro mne platí	6 zcela pro mne platí
1. Pokládám za velmi příjemné dívat se dlouho na televizi				1 2 3 4 5 6	
2. Když se dostanu do těžké situace, cítím se velmi nejistý				1 2 3 4 5 6	
3. Lidé si myslí, že pracuji víc než je třeba				1 2 3 4 5 6	
4. Podávám lepší výkon, když jsem v mírném napětí				1 2 3 4 5 6	
5. Úsilí něco ve společnosti dosáhnout pokládám za správné				1 2 3 4 5 6	
6. Před zkouškou mívám velký strach				1 2 3 4 5 6	
7. Když uvažuji o své budoucnosti, myslím daleko dopředu				1 2 3 4 5 6	
8. Rád pracuji				1 2 3 4 5 6	
9. Když si připravuji při zkoušce odpověď a uvědomím si, že nebudu včas hotový, propadám panice				1 2 3 4 5 6	
10. Rád plánuji				1 2 3 4 5 6	
11. Pocit napětí před zkouškou pokládám za velmi dobrou přípravu				1 2 3 4 5 6	
12. Nevyhýbám se práci, která vyžaduje zodpovědnost				1 2 3 4 5 6	
13. Pokládám za důležité si dopředu organizovat svoji budoucnost				1 2 3 4 5 6	
14. Po zkoušce se cítím ubitý				1 2 3 4 5 6	
15. Dlouho se připravovat na důležitou úlohu svědčí o smyslu pro realitu				1 2 3 4 5 6	
16. V kritických situacích moje výkony stoupají				1 2 3 4 5 6	
17. Život bez práce by byl neradostný				1 2 3 4 5 6	
18. Stávám se neklidným před důležitou úlohou, při které je pravděpodobné, že se dopustím nějaké chyby				1 2 3 4 5 6	

