

UNIVERZA NA PRIMORSKEM  
FAKULTETA ZA MATEMATIKO, NARAVOSLOVJE IN  
INFORMACIJSKE TEHNOLOGIJE

ZAKLJUČNA NALOGA  
POMEN ZUNANJE MOTIVACIJE V NOGOMETU

INES LEBAR

UNIVERZA NA PRIMORSKEM  
FAKULTETA ZA MATEMATIKO, NARAVOSLOVJE IN  
INFORMACIJSKE TEHNOLOGIJE

Zaključna naloga

**Pomen zunanje motivacije v nogometu**

(The importance of external motivation in football)

Ime in priimek: Ines Lebar

Študijski program: Biopsihologija

Mentor: doc. dr. Maja Smrdu

Koper, september 2019

## **Ključna dokumentacijska informacija**

Ime in PRIIMEK: Ines LEBAR

Naslov zaključne naloge: Pomen zunanje motivacije v nogometu

Kraj: Koper

Leto:2019

Število listov: 36 Število slik: 6

Mentor: doc. dr. Maja Smrdu

Ključne besede: motivacija, šport, zunanja motivacija, notranja motivacija, športna psihologija, nogomet

Izvleček:

V zaključni nalogi so nas zanimali dejavniki, ki vplivajo na motivacijo. Osredotočali smo se predvsem na dejavnike, ki izpodbijajo notranjo motivacijo z zunanjo motivacijo in kakšen pomen ima to na nogometaše. Hkrati smo se osredotočali na različne teorije motivacije, ki so s svojimi trditvami odgovor na raziskovalna vprašanja. Prišli smo do zaključka, da na motivacijo vpliva veliko dejavnikov. Na posameznika lahko vplivajo drugi igralci, gledalci na tekmovanjih, odnos trenerja/ s trenerjem, način treniranja, denar, uspeh, možnosti napredovanja, psihološka moč ipd. Zunanja motivacija tako lahko pripelje človeka do uspeha za kratek čas, hkrati pa tudi do amotivacije, kjer posameznik popolnoma izgubi voljo do nadaljevanja s športom. Za uspeh in doseganje določenih ciljev je zelo pomembno, da posameznik vzdržuje ravnovesje med notranjo in zunanjo motivacijo. Samo tako bo lahko v nogometu ostal dlje časa in kljub vzponom in padcem dosegal zmage ter se boril za še večje dosežke.

### **Key words documentation**

Name and SURNAME: Ines LEBAR

Title of the final project paper: The importance of external motivation in football

Place: Koper

Year: 2019

Number of pages: 36 Number of figures: 6

Mentor: Assist. Prof. Maja Smrdu, PhD

Keywords: Motivation, sport, extrinsic motivation, intrinsic motivation, sport psychology, football

Abstract:

In the final project paper we were interested in the factors that influence motivation. We primarily focused on the factors that turn motivation from internal to external and the meaning this has for football players. At the same time we were looking at different theories of motivation that by themselves answer our research questions. We've come to the conclusion that there are a lot of factors that affect the player's motivation. An individual can be influenced by other players, spectators at competitions, coach's attitude, their relationship with the coach, his way of coaching, money, success, possibility of promotion etc. External motivation brings short term success to the player, but can also lead to amotivation, where the player completely loses his will to continue playing the sport. In order for the player to achieve his goals and be successful, it is important for him to keep a balance between internal and external motivation. This is the only way he will be able to stay in football in the long run and continue winning and achieving his goals despite ups and downs.

## **ZAHVALA**

Za diplomsko nalogo in vso ponujeno motivacijo za pisanje, bi se zahvalila družini, ker mi je vedno stala ob strani, me podpirala, me razumela pri vseh vzponih in padcih. Zahvala gre tudi mojemu bratu (nogometasu), ker mi je dal z njegovim ukvarjanjem s športom, s skupnim gledanjem tekem po TV-ju idejo o temi zaključne naloge.

Seveda, pa bi se še posebej zahvalila moji mentorici doc. dr. Maji Smrdu, ki mi je stala ob strani, vseskozi pomagala pri pisanju diplome, me vodila v pravo smer in me pripeljala do zaključka te naloge, na katero sem lahko ponosna.

**HVALA VAM!**

**KAZALO VSEBINE**

1	UVOD.....	1
1.1	Motivacija .....	3
1.1.1	Opredelitev motivacije in motiva .....	3
1.1.2	Zunanja in notranja motivacija .....	4
1.1.3	Definicija motiva .....	4
1.1.4	Potrebe .....	5
1.1.5	Motivacijske teorije v športu .....	7
1.1.5.1	Psihoanalitična teorija .....	7
1.1.5.2	Kognitivne teorije motivacije .....	7
1.1.5.3	Instinktivistična teorija .....	8
1.1.5.4	Teorija gona.....	8
1.1.5.5	Hedonistične teorije motivacije.....	8
1.2	Nogomet.....	8
1.2.1	Zgodovina nogometa .....	9
1.2.2	Nogomet v Sloveniji.....	9
2	MOTIVACIJA IN NAGRAJEVANJE.....	11
2.1	Vroomova teorija pričakovanj .....	11
2.2	Teorija kognitivne evalvacije.....	11
2.3	Kontrolni in informacijski vidik nagrajevanja.....	12
3	MOTIVACIJA V ŠPORTU.....	14
3.1	Zunanja in notranja motivacija v športu .....	14
3.2	Storilnostna motivacija v športu .....	17
3.2.1	Dvofaktorska teorija .....	18
3.3	Večdimenzionalna perspektiva motivacije .....	19
3.3.1	Izpodbijanje notranje motivacije z zunanjo .....	19
3.4	Razlike med spoloma pri motivaciji v športu .....	20
3.5	Vpliv trenerja na motivacijo športnika.....	21
3.6	Učinkovitost in koncept delovanja v športni ekipi .....	22
3.7	Športna identiteta športnika .....	23
3.8	Vpliv migracij in globalizacije na športnike in nogometne klube .....	24
4	SKLEPI.....	25
5	LITERATURA IN VIRI.....	28

## **KAZALO SLIK IN GRAFIKONOV**

<i>Slika 1:</i> Primer spreminjanja motivacije skozi čas in (ne)profesionalnost športnega udejstvovanja	2
<i>Slika 2:</i> Hierarhija motivov po Maslowu (Maslow, 1954)	5
<i>Slika 3:</i> Motivacijski proces (Grum in Maslow, 2009)	6
<i>Slika 4:</i> Shema modela delovanja športne ekipe (Carron, 1998)	22
<i>Slika 5:</i> Dejavniki, ki lahko vplivajo na zunanjo motivacijo	26
<i>Slika 6:</i> Slikovni prikaz motivacije v času športnikove kariere (Kajtna in Jeromen, 2007)	27

## 1 UVOD

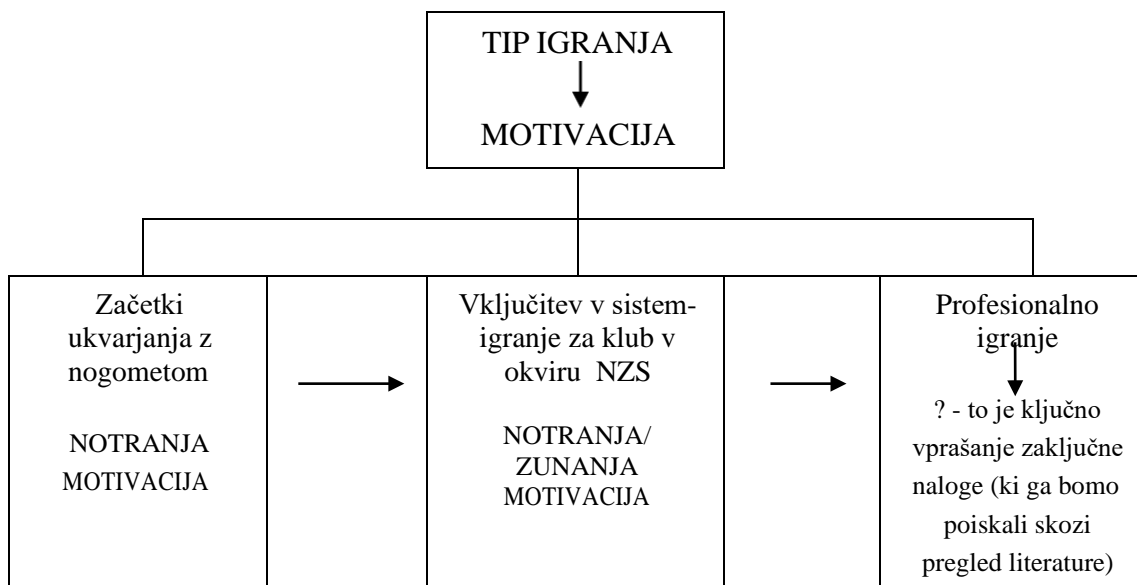
Marsikomu se velikokrat porajajo vprašanja o tem kaj nas žene, da se vedemo v določeni situaciji kot se. Kaj je tisto, kar nas poganja naprej, nam daje moč, voljo?

Ta vprašanja si bomo zastavljali v zaključni nalogi, katera se bo po večini naslanjala na športno motivacijo (natančneje zunanjo motivacijo) – zlasti v nogometu. Nogomet je vsekakor najbolj vpliven šport in je eden najstarejših in najbolj razširjenih športnih iger v svetu. Se pa motivi od posameznika do posameznika zelo razlikujejo glede na razlog za ukvarjanje z nogometom. Ne glede na starost vsi strmijo k svojemu cilju. Tu pa se nam poraja vprašanje: ali bo vztrajnost enaka, manjša ali še višja zaradi vzponov in padcev, uspehov in neuspehov oz. kaj lahko vpliva na tovrstno vztrajnost. Gonilno silo, ki je v tem športu zelo pomembna, ki nas spodbuja, da še naprej delujemo skladno z nekim ciljem imenujemo *motivacija*.

Motivacija je ena ključnih dejavnikov tako za vključitev v določen šport kot za nadaljno udeleževanje v njem. Vsak posameznik ima v sebi motiv, ki ga bo spodbujal, da bo lahko uresničil svoje zadane cilje. Torej, z drugimi besedami lahko rečemo, da motivacija predstavlja usmerjeno, dinamično komponento vedenja in skozi motive predstavlja vse tiste dejavnike in dispozicije, ki narekujejo smer njenega ravnanja in doživljanja (Musek, 1982, v Tušak, 2003).

Pri zaključni nalogi se bomo naslonili tudi na športno motivacijo, ki temelji na raziskavah, da so športniki, tudi nogometaši, lahko motivirani na dva načina in sicer: prvi način motiviranosti je lahko notranja motivacija. To pomeni, da sodelujejo pri izbranem športu npr. zaradi zabave in sprostitve. Drugi način pa je zunanja motivacija, ki je bolj povezanam z zunanjimi dejavniki (pohvale, nagrade, ipd.). Ker je nogomet profesionalni šport in je tudi eden izmed najbolj plačanih športov na svetu je zelo pomembno katera od motivacij je bolj ali manj prisotna pri igralcu ter kako se obe prepletata.





Slika 1: Primer spreminjanja motivacije skozi čas in (ne)profesionalnost športnega udejstvovanja

Kot prikazuje slikovni prikaz zgoraj nas torej v zaključni nalogi zanima predvsem zunanja motivacija in sovplivanje notranje motivacije ter drugih dejavnikov na to. Za kvaliteto športa in športnika je zelo pomembno, da pri sebi vzdržuje ravnovesje med notranjo in zunanjo motivacijo, ker bo tako lahko uresničil željen uspeh in cilje v tem športu. Želimo združiti dosedanje izsledke v povezavi z motivacijo - predvsem zunanjo. Vsekakor je potrebno poudariti, da ima zunanja motivacija še posebej velik pomen, saj lahko pripelje človeka do popolne izgube motivacije za neko vedenje; lahko pa pride tudi do povišanja motivacije. Torej, zakaj se posamezniki odločijo za sodelovanje v športu? Kaj se dogaja medtem z njihovo motivacijo? Ali športnik z napredovanjem (npr. večja denarna nagrada) preide na zunanjo motivacijo in igra le še zaradi denarja ali ostane »ljubezen« do nogometa (notranja motivacija) prisotna.

S pregledom različnih motivacijskih teorij in raziskav smo poskušali odgovoriti na raziskovalna vprašanja, s katerimi bomo poskušali pojasniti spremembe pri športnikih zaradi zunanje motivacije in kaj se zgodi če zunanja motivacija preveč izpodrine notranjo motivacijo. V ta namen smo najprej pregledali definicije različnih pojmov v okviru motivacijskih teorij, različne teorije motivacij, ki so uporabne tudi za razumevanje udejstvovanja v športu, različne delitve motivacij, za tem značilnosti ekipnih športov, s poudarkom na specifičnosti pri nogometu, na koncu pa smo poskušali združiti dejavnike, ki lahko v športu pomembno vplivajo na motivacijo.

## 1.1 Motivacija

### 1.1.1 Opredelitev motivacije in motiva

S pojmom motivacije se je že in se še ukvarja zelo veliko strokovnjakov, zato obstaja veliko različnih definicij o tem, kaj sploh motivacija je.

Motivacija v najširšem smislu predstavlja usmerjeno, dinamično komponento vedenja, ki je značilna za vse živalske organizme - od najpreprostejših ameb do človeka. Zajema spodbujanje aktivnosti in usmerjanje (Musek, 1982).

V veliki meri je motivacija odvisna od pojmovanja človeške narave in tudi družbenih odnosov, v okviru katerega poteka življenjski proces. Hkrati pa je izjemno široko področje človekovega psihološkega delovanja, ki obsega več različnih psiholoških pojavov (Barborič, Holsedl, Jeromen, Kajtna, Kodelja, Martinovič, idr., 2018). Preprosto bi lahko motivacijo opredelili kot psihološko lastnost, ki nam daje energijo, da z neko dejavnostjo začnemo, v njej dolgo časa vztrajamo in izberemo neko dejavnost pred drugo (Musek, 2005; Tušak in Tušak, 2003 v Barborič, idr., 2018). Obstaja pa veliko različnih in raziskovalnih pristopov, ki pojem motivacije razlagajo zelo različno, se pa vse opredelitve nekoliko skladajo, da je motivacija (Grum in Musek, 2009):

- občutena oziroma doživljena napetost, ki je usmerjena k ali proti nekemu ciljnemu objektu,
- notranji proces, ki vpliva na smer, vztrajnost in intenzivnost k cilju usmerjenega vedenja,
- specifična potreba, želja ali hotenje kot na primer dosežek, ki spodbudi k cilju usmerjeno vedenje.

Ukvarja se s vprašanjem: »Zakaj se ljudje vedemo v določenih situacijah kot se?« (Bakker, Whiting in Brug, 1998). Na splošno lahko na to vprašanje odgovorimo iz treh vidikov in sicer iz *izvora, smeri in vzročnosti za določen način* (Bakker idr., 1998). Vallerand (2007) trdi, da lahko koncept motivacije definiramo kot »hipotetično konstrukcijo, ki se uporablja za opis notranjih in zunanjih sil, ki proizvajajo usmerjenost, intenzivnost ter vztrajnost vedenja« (str. 59).

Uhan (2000) trdi, da je motivacija nekaj, kar usmerja človekove aktivnosti, da doseže določene oziroma zelene cilje s pomočjo lastnih motivov. Motiv pa je dejavnik, zaradi česar človek deluje in si nekaj želi doseči (Tušak in Tušak, 2001). Bolj podrobno pa beseda motivacija opisuje aktivacijo hotenj in motivov, ki so nastali v notranjosti človeka zaradi njegovih potreb in za dosego svojih zastavljenih ciljev (Tušak in Tušak, 2001).

Motivacijo sta Kagan in Havemann (1976, v Tušak in Tušak, 2001) definirala kot sile, ki uravnavajo vedenje, ki se je začelo zaradi gonov, potreb ali želj in je usmerjeno k cilju. Motivacija daje energijo, usmerja, ohranja in vzdržuje določeno vedenje. Po Ferjanu (1999, v Lorbek, 2004) je motivacija stopnja prostovoljne pripravljenosti posameznika za

napor, za doseg določenega cilja ob zadovoljitvi individualnih potreb ter psihološka spodbuda za neko določeno dejavnost. Motivacijska dejavnost je tako vsaka dejavnost, s katero dosežemo cilj in zadovoljimo našo potrebo (Lorbek, 2004, po Damjan in Možina, 1998). Fuoss in Troppmann (1981, v Tušak in Tušak, 2001) trdita, da se motivacija povezuje s človekovimi notranjimi pogoji in procesi, ki jih ne moremo neposredno opazovati. Tudi Grum in Musek (2009) navajata, da motivacije ni mogoče meriti neposredno, temveč prek vedenjskih sprememb, prepričanj in mnenj oseb o njihovi lastni motivaciji itd.

Psihologija motivacije nas pripelje do tega, da nekaj naredimo ali pa ne. Spada med pomembne dejavnike, ki vplivajo na to, da ljudje s približno enakimi sposobnostmi ne dosegajo enakih ciljev (Kompore, Stražišar, Dogša, Vec in Curk, 2007).

### **1.1.2 Zunanja in notranja motivacija**

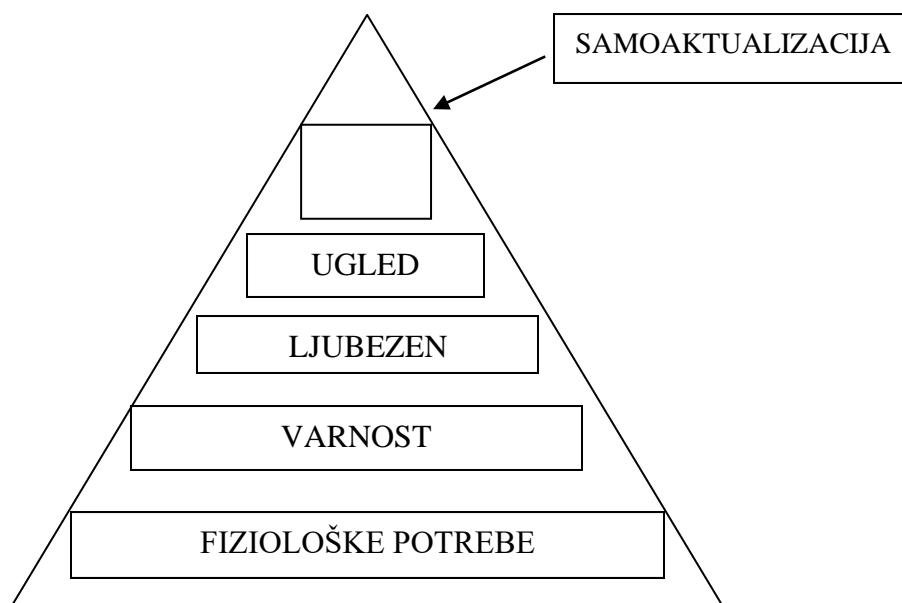
Motivacijo delimo na zunanjo in notranjo motivacijo. Notranje motivirano je tisto vedenje, ki ga posameznik pridobi že kot otrok ob doživetju občutka nekih zmožnosti oziroma sposobnosti in obvladovanja neke aktivnosti ob možnosti samoodločanja (Tušak, 2001). Zunanje motivirano pa je vedenje, ki je rezultat želje po nagradi (npr. medalje, denar ali popularnost, tudi trenerjeva pohvala). Motivacija otrok in mladih je v športu praviloma notranja, kar pomeni, da se je otrok vključil v neko dejavnost zaradi užitka in lastnega zadovoljstva (Vallerand, Blais, Briere, Pelletier, 1989, v Eklund in Tenenbaum, 2007). Mnogi pa mislijo, da prve materialne nagrade najboljšim na tekmovanju povzročijo premik motivacije od notranje k zunanji. Vendar je ta premik k zunanjim dejavnikom narejen lahko že mnogo prej. Mladi športniki, še posebej nekateri otroci od osnovne šole do adolescence, se pogosto močno trudijo zaradi same želje po ugajanju staršem, zaradi želje po njihovi ljubezni in pozornosti. Iz tega bi lahko sklepali, da so v bistvu starši otrokom motivacija zaradi pohval in spodbud. Pogosto ta razlog pripelje tudi do tega, da lahko v vrhunskem športu denarne nagrade spodbujajo športnikovo notranjo motivacijo. Včasih se zdi, da npr. nogometaš tekmuje samo še za denar, pa temu seveda ni vedno tako (Tušak, 2001).

Vrhunski šport sčasoma dobiva razsežnost spektakla in zabave ter industrije, kjer so najboljši sorazmerno visoko nagrajeni in kjer imajo izjemno veliko vrednost zmage in medalje. Zato ključno vprašanje ni več povezano z nagradami, ki so sicer sestavni in nujni del v športu. Bolj pomembno je vprašanje kako dolgo se bodo obdržali mladi športniki v športu brez zunanjih nagrad in kako vplivati na vrhunske športnike, da bodo motivirani tudi takrat, ko bodo imeli dovolj denarja in nagrad. Še posebej je za najboljše športnike pomembno, da vztrajajo v športu zaradi uživanja (Tušak, 2001).

### **1.1.3 Definicija motiva**

Pojem motiva predstavlja vse tiste organizmične dejavnike in dispozicije, ki narekujejo smer našega ravnanja in doživljanja (Tušak in Tušak, 1994, po Musek, 1982). Motivi so v

medsebojnem odnosu in lahko v neki situaciji na posameznika deluje več motivov hkrati (Kajtna in Jeromen, 2007). Med njimi pa obstajajo tudi hierarhični odnosi, ki določajo kateri od prisotnih motivov bo v večji meri uravnaval posameznikovo vedenje v dani situaciji (Musek, 1993, v Kajtna in Jeromen, 2007). Ameriški psiholog Abraham Maslow se je ukvarjal z raziskovanjem hierarhičnih odnosov med motivi. Na spodnji sliki lahko vidimo, kako si je Maslow hierarhijo predstavljal.



Slika 2: Hierarhija motivov po Maslowu (Musek, 1993)

Druga delitev motivov v psihologiji motivacije je na primarne in sekundarne (Grum in Musek, 2009, po Encyclopedia Britannica, 2007). Primarni, psihološki motivi, ki so značilni zgolj za človeka, ga vodijo in ga usmerjajo k ciljem z namenom, da preživi. Med primarne psihološke motive spadajo: zaščita, uveljavljanje, ugajanje, borbenost, ipd. Sekundarni motivi pa so naučeni in se razlikujejo od človeka do človeka. Ko govorimo o sekundarnih motivih, govorimo o socialnih motivih, saj so pridobljeni z izkušnjami in vzgojo. Med te motive štejemo zlasti: storilnost, moč, ipd. (Grum in Musek, 2009, po Encyclopedia Britannica, 2007).

#### 1.1.4 Potrebe

Sestavni del motivacije so tudi potrebe in sicer: lakota, žeja, spolnost, potreba po spanju, agresivnost. Ampak potreba sama ne zadošča, da bi se sprožila nadaljnjo motivacijsko dejavnost. Sem spada več motivacijskih področij, saj nekatere potrebe težje prenesejo nezadovoljenost kot druge potrebe (Kajtna in Jeromen, 2007). Zaradi tega so tudi fiziološke oziroma primarne potrebe na prvem mestu, saj kadar te niso zadovoljene, to nezadovoljenost potrebe prenašamo težje. Po Maslowi hierarhiji so na drugem mestu potrebe po varnosti, ljubezni, naklonjenosti, po ugledu in spoštovanju. Ko so vse te potrebe zadovoljene, se lahko začnemo usmerjati k uresničevanju lastnih potencialov - k

samoaktualizaciji (Kajtna in Jeromen, 2007). V okolju mora biti prisoten dejavnik oziroma pobudnik, ki sproži motivacijsko dejavnost, čemur Trstenjak (prevzeto od Morgana, 1993, v Tušak in Tušak, 1994) pravi tudi sredstveno ravnanje, ki je usmerjeno v motivacijski cilj in vključuje iskanje in izbiro cilja, ravnanje s sredstvi za doseganja cilja in podobno. Raziskovalci so že v začetku in sredini 20. stoletja (na primer Freud, Jung, idr.) opozarjali, da imamo vsi ljudje globoko v podzavesti podobne motive za naše delovanje. Tako se pri vseh teh avtorjih pojavljajo naslednje osnovne človeške potrebe, ki jih opisujejo s podobnimi izrazi (Musek, 2005, v Barborič, idr., 2018):

- biološke potrebe: po kisiku, vodi, hrani, spolnosti, preživetju
- potreba po varnosti, izogibanju bolečini, pretiranem naporu
- potreba po sprejetosti, ljubezni.

Lamovec (1986, v Grum in Musek, 2009) pri vprašanju »katere so glavne sestavine motiviranega vedenja?« navaja naslednje:

- povečano delovanje energije
- vztrajnost, moč in učinkovitost vedenja
- usmerjenost k cilju
- spreminjanje vedenja.

Motivirano vedenje pa ni vedno spodbujeno s potrebami. Lahko so cilji tisti, ki v nas obudijo potrebe in ki nas pritegnejo v motivirano vedenje. Že od do sedaj napisanega je razvidno, da je motivacija dinamičen pojav – je proces, ki našteje prvine povezuje v smiselno celoto, ne pa obstoječe stanje (Kompore, Stražišar, Dogša, Vec, Curk, 2007).



Slika 3: Motivacijski proces (Grum in Musek, 2009)

Kot lahko vidimo na sliki 3 motivacijski proces poteka v zaporednih fazah. Začetek procesa je pojavljanje potrebe. Njej sledi motivacijska dejavnost, ko se dejavno usmerimo k iskanju sredstev in objektov, s katerimi lahko izravnavamo nastali primanjkljaj. V tretji motivacijski fazi dosežemo cilj, s katerim uravnovesimo neuravnoteženo stanje v organizmu in zadovoljimo potrebo (Grum in Musek, 2009).

Zveza med potrebami, cilji in vedenjem v odnosu na uspeh v športu je zelo kompleksna. Na intenziteto sprememb potreb, izbor cilja in izbor vedenja vpliva veliko številko družbenih in kulturnih faktorjev. Športnika motivira neka potreba (notranja ali zunanja),

kar povzroča stanje tenzije. Športnik si nato izbere in postavi cilj, ki ga želi doseči. Izbor cilja je odvisen od naslednjih faktorjev (Tušak in Tušak, 1994):

- športnikove percepcije pričakovanega zadovoljstva zaradi doseganja cilja,
- razpoložljivost ciljev v okolju,
- športnikove ocene lastnih sposobnosti za doseg cilja,
- socialnih norm, vrednot in določenih pravil vedenja.

### 1.1.5 Motivacijske teorije v športu

Poznamo več motivacijskih teorij in vsaka motivacijska teorija si prizadeva razložiti vzroke za vedenje ljudi in procese, ki vedenje povzročajo (Treven, 2001).

#### 1.1.5.1 Psihoanalitična teorija

Med pomembnejše teorije motivacije spada Freudova psihoanalitična teorija o močnih notranjih silah, ki vplivajo na človekovo vedenje. Le – ta je postavila temelje za mnoge teorije motivacije zgodnjega obdobja 20. stoletja. Njegov globinski pogled na osebnost in pojmovanje človekovih gonov in instinktov (ne samo v povezavi s seksualnostjo in agresivnostjo, ampak tudi z motivi ega in superega, povezanimih s kompetentnostjo in moralnostjo), je pomagal izoblikovati pomembne elemente motivacije. Izredno pomemben Freudov prispevek je bil koncept nezavednega v osebnosti in motivaciji, prav tako pa ne moremo mimo principa redukcije vzburjenja in iskanja zadovoljstva, ki je postal eden osnovnih konceptov tudi v najkasnejših teorijah gona, polja in operantnega učenja (Tušak, 2003). Funkcije gona so spodbujanje in usmerjanje delovanja ter vračanje organizma v prejšnje stanje. Gon pa, ob pojavljanju napetosti, spodbudi k delovanju in nas usmerja k objektom, ki nas bodo zadovoljili (Grum in Musek, 2009). Čeprav je psihoanalitična teorija na nekatere vidike preveč »pozabila«, pa je z utemeljitvijo usmerjevalne in aktivacijske komponente motivacijskih vzorcev ponudila novim raziskovalcem obilo možnosti in idej (Tušak, 1999).

#### 1.1.5.2 Kognitivne teorije motivacije

Kognicija je dejanje oziroma proces spoznavanja. Pri tem teorije temeljijo na predpostavki, da leži v osnovi vsakega vedenja neka kognicija oziroma spoznanje, neka ideja oziroma misel. Primer teorije je na primer, da posameznik misli, da je sposoben postati športnik in se začne ukvarjati s športom; če misli, da ni dovolj sposoben, se s športom ne bo začel niti ukvarjati. Kognitivne teorije torej predvidevajo, da posameznik misli oziroma načrtuje v kateri smeri se bo vedel. Slabost teh teorij je, da ne upoštevajo fenomena nezavednega in na ta način zanemarjajo precej velik del motivacije (Tušak in Tušak, 2001).

Pod vplivom teorij socialnega učenja, razvoja informatike ter hitrega razvoja ostalih (medicinskih, bioloških,..) znanosti so se danes uveljavila predvsem socialno – kognitivna pojmovanja motivacije, ki ne zanikajo potrjenih znanj prejšnjih teoretičnih pristopov, so pa

izrazito usmerjena na delovanje človekovih kognitivnih procesov v socialnem okolju (Tušak in Tušak, 2001).

#### 1.1.5.3 Instinktivistična teorija

Instinktivistična teorija McDougalla (1933, v Tušak, 1999) spada med starejše teorije motivacije, ampak je še vedno pomembna ter velikokrat uporabljena. Pomembna je zaradi usmeritve svojo pozornosti na nagone in na njih povezane emocije. Teorija sloni na nekaterih teoretičnih konceptih, ki so podobni tistim iz Freudove teorije; razlika je edino v tem, da je McDougall sestavil listo instinktov (13 glavnih in številno manj pomembnih, npr.: spolnost, strah, agresivnost, radovednost, podrejanje, zaščita, ljubezen, itd.) (Tušak, 1999). Ta teorija pojmuje instinkt oziroma nagon kot vrojeno obliko motiviranega obnašanja (Musek, 2001).

#### 1.1.5.4 Teorija gona

Hullova teorija gona je v sredini 19.stoletja predstavljala dominantno teorijo motivacije. Čeprav velja za precej neposrečen pristop k tematiki pa je kljub vsemu prispevala k pozicioniranju problema motivacije kot enega izmed osrednjih problemov v psihologiji (Tušak, 2003). Poskus teorije gona, s katerim so želeli konceptualizirati motivacijo s termini notranjih stanj vznurjenja, ni bil nerazdružljiv samo z behaviorističnimi vplivi, ki so sledili, pač pa tudi s prihajajočo kognitivno revolucijo, ki se je pričela v petdesetih letih. Tolman (1951) je poudarjal, da je potrebno osnovni paradigmi teorije gona priključiti še kognitivno komponento. Da pa bi teorija, ob upoštevanju človekovih miselnih procesov, vseeno lahko pojasnila v prihodnost orientirana vedenja, so osnovali pojem »reakcija« (Tušak, 2003).

#### 1.1.5.5 Hedonistične teorije motivacije

Hedonizem je po definiciji SSKJ-ja »nazor, da je cilj človekovega življenja uživanje«. Gre za »predanost« ugodju. Doseganje ugodja postane najpomembnejša smer vedenja (Tušak in Tušak, 2003). Oseba je aktivna, da bi dosegla zadovoljstvo oziroma se izognila bolečini/nezadovoljstvu. Občutki ugodja in bolečine, zadovoljstva in nezadovoljstva, vplivajo na naše vedenje, na katerega poleg teh občutkov vplivajo lahko še socialni, kulturni in nekateri drugi faktorji kot je na primer percepcija. Glavna slabost teh teoretičnih konceptov je, da so občutki ugodja in bolečine ter zadovoljstva oziroma nezadovoljstva precej subjektivni (Tušak in Tušak, 2003).

## 1.2 Nogomet

Nogomet je eden izmed najbolj priljubljenih športov na svetu. Označen je kot dominantna in najbolj vplivna športna panoga.

### 1.2.1 Zgodovina nogometa

Zgodovina nogometa sega v leto 1846. Takrat je nogomet dobil s pomočjo angleških študentov svoja pravila, hkrati pa so bili tudi ustanovljeni prvi nogometni klubi.

Prvi in tudi uradni zapis igre z žogo, podobno nogometu, izhaja iz Kitajske, kjer so igro uporabljali kot vojaško vajo v času dinastije Han ( 2.-3. stoletje p.n.š.), poimenovali pa so jo »Tsu Chu«. Prav tako podobna igra izhaja iz Indije, kjer je imelo tekmovanje precej večji pomen kot ga ima v današnjem času. V srednjem veku o prirejalih igrah v Angliji in Franciji, kjer je bil cilj tekanje in borba za žogo. Vendar kljub različnim igram, ki so se razvijale na različnih koncih sveta, se je nogomet, kakšnega poznamo danes, razvil v Veliki Britaniji. Sprva so bile nogometne igre neorganizirane, nasilne, spontane, igralo pa je lahko nedoločeno število ljudi. Leta 1863 so se vsa pravila uskladila in šele leta 1866 se je prvič določilo trajanje tekme oziroma nogometnega dvoboja – na 90 minut (povzeto po: <http://zgodovina.si/nogometna-zgodovina>).

Do velikega preobrata v priljubljenosti nogometa je prišlo šele v 19. stoletju, ko so nogomet uvedli tudi v javnih šolah. To je omogočilo nove inovacije in izboljšave v igri. Kot je bilo že omenjeno, so leta 1863 (natančneje 26. oktobra) v Cambridgeu končno zapisali določena pravila in standarde v nogometni igri. Ta datum imamo za datum rojstva modernega nogometa. V teh pravilih so npr. prepovedali nošenje žoge z roko, spotikanje, brcanje nasprotnika, ipd. Šele par let kasneje so eksplicitno prepovedali tudi kakršnokoli dotikanje žoge z roko. Kmalu zatem so ljudje začeli gledati na nogomet kot na profesionalni šport. Prva igralca, ki naj bi bila v tistih časih plačana za igranje nogometa sta bila škota John Love in Fergus Suter, oba igralca nogometnega kluba Darwin. Vse skupaj se je začelo naglo širiti in že leta 1885 je Anglija uvedla profesionalno plačano igranje nogometa oziroma nogomet kot poklic (Mikov, 2010).

### 1.2.2 Nogomet v Sloveniji

V Slovenijo je nogometna igra prišla šele v 20. stoletju in sicer iz Dunaja. Nogomet se je pojavil najprej v večjih urbanih središčih, predvsem v bližini srednješolskih institucij. Kmalu po letu 1900 so v poročilih že navajali, da so dijaki v srednjih šolah zelo radi igrali »mejni oziroma nemški nogomet«. V teh poročilih se je kasneje pojavil izraz »angleški« nogomet, najprej v mestu Maribor leta 1906, šele nato v Ljubljani, Gorici, Celju, ipd. (Mikov, 2010).

Slovenci so prvi slovenski klub, Ilirija, ustanovili leta 1911 kot protiutež nastajanju nemških klubov v Mariboru, Celju in Ptujju. Velike zasluge za ustanovitev in razvoj slovenskega nogometa gredo Eugenu Bettetu (takratni predsednik Ilirije), prav tako pa tudi inž. Stanku Bloudeku, ki je v Ljubljano prvi prinesel nogometne čevlje, žogo, z dresi pa je opremil tudi ekipo Hermesa.

Prvo organizacijo za združevanje klubov v Sloveniji smo dobili 23. aprila 1920, ko je bila ustanovljena Ljubljanska nogometna podzveza. Ta je delovala v okviru Jugoslovanske



nogometne zveze, s sedežem v Zagrebu. Po osamosvojitvi Slovenije leta 1991, se je tudi Nogometna zveza Slovenije osamosvojila in postala 3. julija 1992 enakopravna članica FIFA (mednarodna nogometna zveza), v UEFA (ang. The Union of European Football Associations) pa je bila sprejeta 17. junija 1993 (Mikov, 2010).

## **2 MOTIVACIJA IN NAGRAJEVANJE**

### **2.1 Vroomova teorija pričakovanj**

Leta 1964 je Vroom oblikoval teorijo, s katero je skušal razložiti človekovo zadovoljstvo z delom in motivacijo. Po njegovi teoriji je intenzivnost posameznikove težnje po določenem vedenju odvisna od dveh modelov in sicer: prvi model se nanaša na pričakovanje, da bo njegovemu vedenju sledila določena posledica, drugi model pa se nanaša na privlačnost posledice za posameznika (Lipičnik, 1998).

Prvi model opredeljuje vrednost ciljev, ki so odvisni od privlačnosti in neprivlačnosti drugih ciljev ter od opažanja instrumentalnosti vseh ciljev. Posameznikovo zavzetost za delo lahko povečamo tako, da mu osvetlimo povezavo med tistim kar sam želi in tistim, kar se trenutno zahteva od njega. Pri drugem modelu pa gre za izbiro tistega vedenja, za katero posameznik meni, da je v določenih okoliščinah zanj najugodnejše in najkoristnejše. Posameznik se pri tem odloča za določeno vedenje na podlagi interakcije med privlačnostjo ciljev (valenco) in svojo subjektivno oceno verjetnosti, da bi ga izbrano vedenje privedlo do določenega cilja (Lipičnik, 1998).

### **2.2 Teorija kognitivne evalvacije**

Deci je s sodelavci (1985) razvil konceptualni pristop, imenovan teorija kognitivne evalvacije, ki nam pomaga razložiti različne možne učinke nagrad na notranjo motivacijo. Teorija samoodločanja se osredotoča na tri osnovne psihološke potrebe: potrebe po učinku, povezanosti in avtonomiji. Deci in Ryan (1994) sta trdila, da so ljudje sami po sebi motivirani, da se počutijo povezane z drugimi v družbenem okolju (povezanost), da učinkovito delujejo v tem okolju (učinek) in da pri tem občutijo osebno pobudo (avtonomija). Zato sta notranja motivacija in kognitivni razvoj maksimizirani znotraj družbenih kontekstov, ki ljudem omogočajo, da zadovoljijo osnovne potrebe. Čeprav se teorija samoodločanja osredotoča na notranjo motivacijo, ta ne pojasnjuje kaj povzroča notranjo motivacijo. V ta namen je bila razvita kognitivna evalvacija, s katero poskušamo razložiti variabilnost notranje motivacije. V teoriji je poudarek na dejavnikih, ki olajšujejo ali spodkopavajo razvoj notranje motivacije. Po usmeritvi teorije samoodločanja in kognitivne evalvacije domnevamo, da bodo vsi dogodki, ki vplivajo na posameznikovo zaznavanje kompetentnosti in občutkov samoodločanja prav tako vplivali na njihovo raven motivacije. Ti dogodki (npr. porazdelitev nagrad, količina in kakovost povratnih informacij in okrepitev ter načini strukturiranja situacij) imajo dve funkcionalni komponenti: kontrolni in informacijski vidik (več opisano pri 2.3). Tako informativni kot kontrolni vidik lahko povečata ali zmanjšata notranjo motivacijo, ta pa lahko vpliva na kompetentnost in samoodločanje posameznika (Weinbeg in Gould, 2011, po Deci in Ryan, 1994). Prav tako teorija samoodločanja predpostavlja, da k določanju notranje motivacije posameznika vplivajo tri temeljne človeške potrebe (konkurenčnost, avtonomija in

sorodnost) ter stopnja, kjer je športnik zadovoljen. Zato psihološki dejavniki, ki vplivajo na motivacijo, vključujejo (a) potrebo po kompetenci (občutek samozavesti in samoučinkovitosti), (b) potrebo po samostojnosti (da bi bili vpleteni v odločitve ali na nek način "lastni") in (c) potrebo za povezanosti (skrb za druge in skrb za samega sebe). Zavedanje teh dejavnikov, bo izboljšalo občutke notranje motivacije (Weinbeg in Gould, 2011).

### **2.3 Kontrolni in informacijski vidik nagrajevanja**

Kontrolni vidik nagrajevanja se nanaša na posameznikovo povezovanje glede sebe, kaj v njegovem primeru povzroča vedenje posameznika v situaciji. Če se nagrada obravnava kot nadzor nad vedenjem posameznika, potem ljudje verjamejo, da se vzrok njihovega vedenja (zunanji lokus vzročnosti) nahaja zunaj samega sebe, zato se notranja motivacija zmanjšuje. Ljudje pogosto čutijo neposreden konflikt med tem, da jih nekdo nadzira z uporabo nagrad in lastnimi potrebami po samoodločanju. To pomeni, da ljudje, ki so notranje motivirani čutijo, da delajo stvari, ker želijo in ne za zunanjo nagrado. Kadar se ljudje počutijo pod nadzorom nagrajevanja (npr. jaz samo igram za denar), je razlog za njihovo vedenje zunaj sebe – npr. številni športniki se počutijo pod nadzorom pritiska za zmago, tekmovanja za štipendiranje in da se morajo prilagajati vsem podanim zahtevam npr. od trenerja, ustanove. Številni športniki v različnih športih poročajo, da jih obdajajo velike vsote denarja, ki jih zaslužijo. Raziskave so razkrile šest pomembnih strategij nadzora, ki jih uporabljajo trenerji za nadzor nad vedenjem športnikov in s tem spodkopavajo notranjo motivacijo. Te strategije vključujejo naslednje (Weinbeg in Gould, 2011):

1. Oprijemljive nagrade (npr. trener obljublja, da bo nagradil športnike, če sodelujejo v določenih treningih),
2. Kontroliranje povratnih informacij (npr. trener, ki opazi napake pri nogometaših, ampak nič ne naredi, da bi to izboljšal),
3. Prekomerna osebna kontrola (npr. trener, ki avtoritativno komunicira s športniki, jim ukazuje, naj ravnajo po ukazih, navodilih),
4. Zastrašujoče vedenje (npr. trener, ki včasih uporabi kazen na treningih za boljši rezultat),
5. Spodbujanje ego-vključenosti (npr. trener, ki ocenjuje tekmovalčevo uspešnost pred drugimi nogometaši),
6. Pogojno upoštevanje (trener, ki pove stvari na način, da se nato športniki počutijo krive, npr.: "Tega nisi naredil dobro..." itd.).

Če je nagrada vidna kot nekaj kar predstavlja vzrok za njegovo obnašanja znotraj sebe, se bo notranja motivacija povečala. V teh razmerah posamezniki čutijo visoko raven samoodločanja in dojemajo svoje vedenje kot določeno z lastno notranjo motivacijo. Na

primer, programi športa in vadbe, ki posameznikom omogočajo, da podajajo mnenje o izbiri dejavnosti, ciljnih osebne uspešnosti in ciljnih skupin ali razredov, višajo notranjo motivacijo, ker povečujejo osebno dožemanje nadzora. Kako športniki dojemajo nagrado je odločilnega pomena pri ugotavljanju kako bo nagrada vplivala na notranjo motivacijo. Nagrade, ki poudarjajo informacijski vidik in zagotavljajo pozitivne povratne informacije o usposobljenosti, povečujejo notranjo motivacijo. Nagrade, ki jih ljudje dojemajo kot nadzor nad svojim vedenjem, zmanjšujejo notranjo motivacijo (Weinbeg in Gould, 2011, po Deci in Ryan, 1994).

Informacijski vidik pa vpliva na notranjo motivacijo s spreminjanjem kompetentnosti. Ko oseba prejme nagrado za dosežek, npr. nagrada za najbolj dragocenega igralca, je to za igralca pozitivno, hkrati pa se s tem poveča notranja motivacija. Nagrade za povečanje notranje motivacije morajo tako biti odvisne od določenih ravni uspešnosti ali vedenja. Poleg tega nagrade ali dogodki, ki dajejo negativne informacije o usposobljenosti zmanjšajo zaznano kompetenco in notranjo motivacijo. Na primer, če je trenerski slog vodenja na treningih preveč strog, kritičen do igralcev, ga nekateri udeleženci lahko internalizirajo kot negativne informacije o njihovi vrednosti. To bo zmanjšalo njihovo uživanje v športu in hkrati tudi notranjo motivacijo. Podobno bo prizadevanje za nagrado zmanjšalo občutek kompetence in nižjo notranjo motivacijo (Weinbeg in Gould, 2011, po Deci in Ryan, 1994).

### 3 MOTIVACIJA V ŠPORTU

Športna psihologija je ena izmed vej psihologije in se ukvarja s psihološkimi in mentalnimi dejavniki, ki vplivajo na športno aktivnost (Kajtna in Jeromen, 2007). Med te dejavnike štejemo tudi motivacijo, ki je najbolj pomemben dejavnik športne psihologije, saj spada med centralne vzvode človekovega vedenja. Pojem motivacije je med trenerji, športniki in nasploh med športno javnostjo eden najpogosteje uporabljenih (Tušak, 2001). Tako kot v politiki razmišljajo o volji ljudstva, direktorji o učinkovitosti zaposlenih delavcev, učitelji o učnih navadah svojih učencev in starši o trudu svojih otrok, tako trenerji razmišljajo o svojih tekmovalcih ter njihovi predanosti športu in treniranju. Povsod lahko ugotavljamo različne nivoje omenjene motivacije in vztrajnosti (Tušak, 1999).

Motivacija je torej dinamični proces, ki športnikovo vedenje usmerja k nekim ciljem, povečuje njegovo vztrajnost in intenzivnost ter človeka seveda opremlja z energijo, ki je potrebna za doseganje ciljev. Pod vplivom posledic vedenja se motivacija tudi spreminja. Športnik je lahko motiviran samo takrat, kadar ima postavljene natančne, konkretne in izzivalne cilje, ki ga privlačijo in usmerjajo njegove napore in vedenje v zeleno smer (Tušak, 2001).

Za ustrezno motiviranje športnika je potrebno do potankosti spoznati njegove motive in ti znajo biti zelo različni med posamezniki. Nekatere športnike motivira želja po zmagovanju, druge želja po druženju s sovrstniki, tretje pa tudi kakšna želja po slavi in popularnosti ter denarju (Tušak, 2001). Vsak športnik ima več različnih potreb oziroma motivov, ki vplivajo na njegovo udeležbo v športu. Med najpomembnejšimi so želja po uspehu in dosežkih, po skupinskih aktivnostih, moči, porabi odvečne energije in sprostitev po vsakodnevnih napetostih, navezovanju prijateljskih stikov, po zabavi, uživanju ter motivi, ki vključujejo željo po oblikovanju lepe postave. Ker je Slovenija majhna država, je tudi število potencialnih igralcev v nogometu toliko manjše, zaradi česar mora biti trener toliko bolj pozoren na motiviranje, da bo potencialni igralec še naprej z veseljem treniral.

#### 3.1 Zunanja in notranja motivacija v športu

Športniki se soočajo z mnogimi velikimi izzivi pri iskanju odličnosti v športu. Na poti do vrhunskih nastopov se srečujejo (med drugim) z večurnimi treningi, rehabilitacijskimi poškodbami, stresom in tekmovalno tesnobo. Naraščajoči izzivi zahtevajo ne le psihično vzdržljivost in talent, ampak tudi psihološko moč. Zato ni presenetljivo, da tako vrhunski športniki kot tudi trenerji poudarjajo pomen motivacije športa. Raziskave razkrivajo, da so lahko športniki motivirani iz dveh glavnih vrst motivacije (Vallerand, 1999, po Deci in Ryan, 1987). Po eni strani so lahko notranje (resnično) motivirani – to pomeni, da igrajo zaradi užitka in zabave, po drugi strani pa zaradi prisotnosti zunanje motivacije, kjer je razlog za igranje lahko materialni oziroma socialni. Motivacija mladih športnikov naj bi

čim dlje ostajala notranja, saj bodo ob premiku k zunanji mnogi nekdanji (notranji) vzvodi motivacije odpadli.

Deci in Ryan (1985) opredeljujeta intrinzično (notranjo) motivacijo kot »*delati nekaj zaradi aktivnosti same in za zadovoljstvo, ki izhaja iz samega nastopanja oziroma izvajanja aktivnosti*« (str.82). V športu notranjo motivacijo najlažje opazujemo pri športnikih, ki trenirajo zaradi zanimivosti treniranja, ki so zadovoljni zaradi učenja v športu, zaradi zadovoljstva, ki ga doživljajo ob tem, da neprestano izboljšujejo svoje sposobnosti in svoje znanje (Tušak, 2003). Po Trunkl (1995) govorimo o tako imenovani »avtonomni motivaciji«, ko nekaj izvira iz neposredne spodbude oziroma iz človeka samega. Notranje spodbude so:

- interesi,
- izzivi na delovnem mestu,
- samonagrajevanje,
- spoštovanje,
- kreativnost,
- raven pričakovanja,
- želja po doseganju cilja, ipd.

Wankel (1993, v Tušak, 2003) postavlja tezo, da je ključna spremenljivka, ki zadeva omenjena vprašanja, koncept zadovoljstva oziroma uživanja. Po zgoraj napisanem lahko potrdimo, da gre za notranjo motivacijo. Primer zunanje oziroma notranje motivacije lahko razumemo kot zmago in igro. Pri zmagovanju so pomembne nagrade, ki izhajajo iz rezultata, pri igri pa je nagrada zadovoljstvo ob aktivnosti (Tušak, 2003). Karakteristike notranje motivacije so tudi svoboda, odvisnost zgolj samo od sebe, kompetentnost, obvladovanje ter soočanje s spretnosti in izzivi (Deci, 1975; Deci in Ryan, 1987, v Tušak, 2003). Pojem zadovoljstva v športu je tako povezan s športnikovo notranjo motivacijo, z motivi uživanja. Vsekakor pa se je potrebno zavedati, da zunanja motivacija ni nasprotje notranji. Predvsem so zanimive spremembe do katerih pride v teku športnikove kariere ter vpliv le – te na njegovo športno življenje in življenje izven športa (Tušak, 2003).

Nasprotno pa se ekstrinzična (zunanja) motivacija nanaša na množico razlogov, ki jih dobijo za uspešnost. Sem lahko prištevamo materialne nagrade, socialni status in drugo kot na primer: popularnost, težnja po zmagovanju oziroma demonstriranju tega, da so najboljši med športniki (Tušak, 2003).

Sprva so avtorji trdili, da se zunanja motivacija nanaša na vedenje, ki bi ga lahko spodbudili le zunanji dejavniki (npr. nagrade), vendar temu ni tako. Deci in Ryan sta

skupaj s svojimi kolegi (Ryan, Connell in Grolnick, 1990, v Vallerand, idr., 1995) ugotovila, da v resnici obstajajo različne vrste zunanje motivacije in sicer zunanja uredba, introjektivna in identifikativna:

- Zunanja uredba se najpogosteje pojavlja v literaturi in sicer se nanaša na vedenje kot so materialne nagrade in drugo (pohvale, ipd.), katere so neločljivo povezane z uspehom v sodobnem nogometu. Na primer športniki, ki sodelujejo v nogometu, da bi dobili pohvalo od trenerja oziroma zaradi svojih staršev, so motivirani z zunanjo ureditvijo, igrajo zaradi pridobitve nagrad ali zaradi izogibanja kritike svojih staršev.
- Introjektivna ni podkrepljena z zunanjo uredbo, temveč so vedenja igralcev okrepljena z notranjimi pritiski kot so krivda ali tesnoba. Pri tem lahko damo za primer, da so na primer športniki v igri zaradi tega, da ostanejo v dobri kondiciji že zaradi mnenja drugih ljudi (vpliv družbe).
- Identifikativna kot zadnji tip zunanje motivacije je prisotna takrat, ko se posameznik zaveda vrednosti igre. Za lažje razumevanje lahko to konkretiziramo s primerom, da se posameznik še vedno ukvarja s športom zaradi zunanjih nagrad, vendar se tega zaveda in je hkrati notranje motiviran - torej meni, da lahko njegova udeležba prispeva k njegovi osebni rasti, kar poveča vztrajnost in predanost nogometu. Posameznik zavestno ceni in sprejema pravila in zahteve, ki jih postavlja družba, čeprav na globlji ravni ni nujno, da te zahteve dobro sprejme. Posameznika v športu poganja zunanja motivacija z identifikativno takrat, ko profesionalno in odgovorno sprejema vse svoje športne naloge. S psihološkega vidika uspeh v nogometu, tako kot v športu na splošno, vključuje dolge ure usposabljanja, ponavljanje istih motoričnih gibanj, da bi pridobili potrebno znanje, predanost in vztrajnost pri izpolnjevanju monotonih dolžnosti, itd. Občutek dolžnosti pri uspešnih športnikih se razvija z identifikativno. Ta vidik ekstrinzične motivacije je pomemben najbolj v odraslem življenju. Spodbujanje osebne odgovornosti in strokovnosti pri izvajanju izbranih dejavnosti v določeni kulturi ali družbenem okolju bo vplivalo na to v kolikšni meri bo posameznik v procesu socializacije sprejel takšen odnos do dela in dolžnosti pri temu.

Pri zunanji motivaciji vedno potrebujemo zunanje motivacijske spodbude, ki izhajajo iz okolja, torej da jih posameznik pridobi od zunaj, so posredne (Barborič, idr., 2018). Po vsem tem bi težko rekli, da so milijonsko plačani športniki tudi milijonkrat bolj motivirani

od tistih, ki s svojim športnim udejstvovanjem ne zaslužijo skorajda nič. To pa nakazuje, da moč zunanjih motivov sčasoma upade tudi če jih povečujemo. Moč notranjih motivov pa večino kariere športnika ostaja stabilna (Martens, 1987; Weinberg in Gould, 2015 v Barborič, idr., 2018). Po Hardyju, Jonesu in Gouldu (1993) morajo vrhunski športniki imeti visoko stopnjo notranje motivacije, da bi ohranili napor skozi padce v zaupanju vase in v zaupanju celotne ekipe nasploh (Barraclough, 2013). Zato je v športu in tudi drugih dejavnostih priporočljivo, da so posamezniki bolj pozorni na notranjo motivacijo in njeno razvijanje, saj je bolj trajna in močnejša od zunanje motivacije (Barborič, idr., 2018).

Gould in Weinberg (2010) sta v eni izmed svojih raziskav o pomenu zunanje motivacije potrdila, da bolj, ko je oseba zunanje motivirana, toliko manj je motivirana tudi notranje. Nekaterе druge raziskave so pokazale tudi drugačne možne povezave med zunanjo in notranjo motivacijo, kar bomo predstavili v nadaljevanju. Vprašanje je naslednje: kako motivirati športnika, ki ima že vse? Denarja in nagrad namreč ne gre povečevati v nedogled, več kot biti svetovni oziroma olimpijski prvak pa tudi ni moč postati. Ostaja torej le še notranja motivacija in če jo športnik še ima, jo bo znal izkoristiti in še napredovati, torej bo našel ravnovesje med notranjo in zunanjo motivacijo (Tušak, 2003). Tako lahko pričakujemo, da bo do zelene športne izvedbe lahko prišlo. Zunanja in notranja motivacija sta vedno združeni. Predvsem velika prilagodljivost obeh (športnika in okolja) omogoča stalno vzpenjanje in učinkovito doseganje ciljev (Tušak, 1999).

### **3.2 Storilnostna motivacija v športu**

Storilnostna motivacija (McClelland in Atkinson, 1953, v Tušak, 1999) je eden izmed konceptov motivacije, ki je že zelo zgodaj našel aplikativno vrednost v športu (Willis in Bethe, 1970, v Tušak, 1999). Poznamo več vrst storilnostne motivacije:

- pozitivna in negativna storilnostna motivacija (pri pozitivni gre za željo za dosežkom, pri negativni pa za težnjo po izogibanju kazni oziroma neuspehu in posledicam),
- intrinzična in ekstrinzična storilnostna motivacija (intrinzična izhaja iz notranjega zanimanja in je vedno pozitivna, ekstrinzična je zunanja in je lahko pozitivna in negativna),
- splošna in specifična tekmovalna (splošna se nanaša na splošno orientiranost v športu, specifična tekmovalna pa na samo orientacijo na tekmovanju).

Raziskave po vsem svetu potrjujejo, da je pozitivna storilnostna motivacija bistveno bolj učinkovita pri motiviranju športnika, ki ne upade niti takrat, ko je športnik že dosegel cilj, tak športnik pa si zna postavljati tudi nove, višje cilje (Tušak, 1999). Pri nekaterih športnikih je ta storilnosti motiv bolj, pri nekaterih pa manj izražen (Barborič idr., 2018).



To pa je v športu vidno tako, da so nekateri športniki zadovoljni z nižjimi dosežki in drugi športniki z višjimi. Nekateri so se pripravljani za uspeh marsičemu odpovedati ter se žrtvovati, spet drugi manj ali pa sploh ne. Raziskave v športni psihologiji so pokazale, da bolj storilnostno motivirani športniki izbirajo bolj izzivalne cilje, so boljši pri izvedbi in koncentraciji na le te in so po večini tudi uspešnejši od športnikov z nižjo storilnostno motivacijo (Cox, 2011; Weinberg in Gould, 2015, v Barborič, idr., 2018).

### 3.2.1 Dvofaktorska teorija

Raziskovalci so raziskovali kateri dejavniki v okolju znižujejo in kateri zvišujejo motivacijo. Nastala je Herzbergova dvofaktorska teorija motivatorjev in higienikov (Herzberg, Mausner in Snyderman, 1959, v Barborič, idr., 2018). Proučevali so vpliv zadovoljstva pri delu na učinkovitost in motiviranost. Bili so mnenja, da obstajajo mehanizmi, s katerimi je mogoče vplivati na zadovoljstvo ter mehanizmi, s katerimi je mogoče vplivati na učinkovitost. Herzberg je razdelil vse motivacijske dejavnike v dve skupini in sicer na higienike in motivatorje (Lipičnik, 1998). Motivatorji notranjega izvora so potrebe, vrednote, ideali, cilji, želja po napredku, uspehu, učenju, užitku, ipd. Higieniki pa prihajajo iz socialnega delovnega okolja in v kolikor niso zadovoljni, povečujejo nezadovoljstvo in hkrati s tem znižujejo že vzpostavljeno (notranjo in storilnostno) motivacijo (Barborič idr., 2018). Glavni higieniki v športu so:

- neurejeni oziroma slabi medosebni odnosi (znotraj in zunaj športa),
- ne-podpora bližnjih,
- slabo vodenje nadrejenega (trenerja),
- slabi pogoji za trening,
- slabša strokovna podpora strokovnjakov okrog športnikov,
- nekonkurenčna oprema,
- monotonost in nezahtevnost treninga,
- nepravičen sistem,
- prenizko (glede na športnikovo subjektivno oceno), neredno plačilo,
- cilji: če so prenizki, če so nedosegljivi, nejasni, vsiljeni, če ni postopnih ali izvedbenih ciljev,
- prehuda konkurenca,
- ogrožena socialna varnost športnika,
- poškodbe, bolezni.

Po vsem tem tudi zelo storilnostno motiviran športnik težko ohranja motivacijo, če so v okolju prisotni močni in neurejeni zgoraj naštetih higieniki (Barborič, idr., 2018).

### **3.3 Večdimenzionalna perspektiva motivacije**

Zunanjo in notranjo motivacijo sta Deci in Ryan (1985) razvila še naprej (v Tušak, 2003). Predlagala sta obstoj več tipov motivacije na točkah vzdolž samodeterminacijskega kontinuuma. Na koncu kontinuuma je konstrukt, ki sta ga poimenovala amotivacija. Le ta predstavlja stanje, podobno naučeni nemoči. Športnik je amotiviran kadar zaznava povezanost med svojim vedenjem in akcijami ter rezultati teh akcij (Tušak, 2003). V skladu s teorijo samoodločbe zunanja in notranja motivacija nista ločeni kategoriji, ampak edinstven kontinuum. Na eni strani kontinuuma je notranja motivacija, na drugi strani kontinuuma pa je amotivacija. Med notranjo motivacijo in amotivacijo so določene različne oblike zunanje motivacije (Deci in Ryan, 2000, v Mladenović in Marjanović, 2011). Amotiviran športnik ni niti notranje in zunanje motiviran, pač pa je v celoti nemotiviran in pogosto se zgodi, da preneha z aktivno udeležbo v športu (Tušak, 2003). Na koncu se amotivacija nanaša na pomanjkanje intencionalnosti in s tem na relativno odsotnost motivacije. Pri amotiviranih športnikih pride do občutka nesposobnosti in pričakovanja nenadzorovanosti. Športniki izgubijo razlog za ukvarjanje z neko dejavnostjo in zato nimajo veliko motivacije (notranje ali zunanje), da jo v prihodnje izvajajo (Vallerand, Blais, Briere, Pelletier, 1989, v Eklund in Tenenbaum, 2007).

Najbolj samodeterminirana je notranja motivacija. Tudi ta je razdeljena na tri vrste in sicer notranja motivacija za spoznavanje (opravljanje aktivnosti zaradi zadovoljstva, ki ga človek občuti, ko raziskuje, se uči), notranja motivacija za doseganje (opravljanje neke aktivnosti zaradi užitka, ki ga prinaša doseganje športnega cilja) in notranja motivacija za doživljanje stimulacije (udeležba v neki aktivnosti zaradi doživljanja stimulacije oziroma vznburjenja) (Vallerand idr., 1993, v Tušak, 1999).

#### **3.3.1 Izpodbijanje notranje motivacije z zunanjo**

Veliko raziskav je usmerjenih v preučevanje notranje motivacije in hkrati vpliva negativnih učinkov na njo. Deci in Ryan (1985) ter Vallerand s sodelavci (1992, 1993) so raziskovali vpliv nagrad, časovnega pritiska za doseganje ciljev, groženj in nadzora. Ugotovili so, da vsi omenjeni faktorji znižujejo notranjo motivacijo. Otroci se na primer ukvarjajo z vsemi vrstami športa, vključno z nogometom, zaradi zanimanja in užitka (Marjanović, 2010, v Mladenović in Marjanović, 2011). Trenerji uporabljajo zunanje nagrade za dodatno spodbujanje mladih športnikov, vendar obstajajo tudi empirični podatki, ki trdijo, da je zunanja nagrada, podeljena s strani trenerjev, lahko tudi negativna, saj lahko z uporabo zunanjih nagrad pride do negativnih učinkov (s tem se lahko dodatno spodkopava notranji interes in užitek v športu, namesto, da bi prispevali k notranji motivaciji) (Lazarević, 2001, v Mladenović in Marjanović, 2011).

Ko športnik zazna, da je njegovo vedenje povzročeno oziroma motivirano z zunanjimi dejavniki, pride do zamenjave notranje za zunanjo motivacijo (Tušak, 2003). Športnik tako ne trenira več zaradi same aktivnosti, ampak zaradi zunanjih korelatov te aktivnosti (nagrada, statusa). Med situacijskimi faktorji, ki pomembno znižujejo intrinzično motivacijo je tudi pomen zmagovanja za vsako ceno. Torej sama osredotočenost na zmagovanje in premagovanje drugih kot eden izmed najpomembnejših ciljev prinaša nekaj zunanjega oziroma ekstrinzičnega v aktivnost. Deci je s sodelavci (1981) ugotovil, da tekmovanje znižuje notranjo motivacijo za aktivnost.

Podobne ugotovitve so tudi znane za notranjo motivacijo in tekmovalni šport. Tekmovalni šport, v našem primeru nogomet, povzroča zmanjšanje športnikove notranje motivacije (Cornelius, Silva in Molotsky, 1991 v Tušak, 2003) in največkrat zamenjavo notranjih nagrad za zunanje nagrade (Tušak, 2003).

### **3.4 Razlike med spoloma pri motivaciji v športu**

Nogomet je vseskozi poznan kot dominantna igra in kot najbolj popularna športna panoga na celem svetu. Ampak vedno je v očeh ljudi veljal kot šport za moške in nikakor ne za ženske. To pa se je z leti precej spremenilo. Še leta 1921 je bil s strani Evropske nogometne zveze (UEFA) nogomet prepovedan za ženske. Leta 1971 pa se je to spremenilo. V zadnjih letih se je število športnic pri nogometu zelo povečalo, povečala se je pa tudi enakopravnost med moškimi in ženskami in pogosto lahko vidimo, da se ženski nogomet predvaja na televizijskih ekranih.

Položaj žensk in moških v nogometu se po državah zelo razlikuje. Ekonomski vidik je v Sloveniji še vedno neenak, nasploh bi lahko rekli, da so plačila, ki jih ponujajo klubi svojim igralcem, predvsem ženskam, slabši. Moški si tako lahko privoščijo, da jim je nogomet edini vir zaslužka, za razliko od žensk, ki si tega ne morejo privoščiti. Obstajajo klubi, kjer večina igralcev z igranjem nogometa ne dobi nobenega plačila (v Sloveniji). Po vsem tem lahko sklepamo, da je razlika med spoloma v motivaciji za igranje nogometa vidna, kajti ženske ne glede na to, da ni plačila, ostajajo v svojem klubu, kar pomeni, da igrajo z užitkom, zaradi zabave, druženja; hkrati pa to pomeni, da je njihova motivacija tudi bolj notranja. Ker so pri moških prisotni tudi večji zunanji dejavniki pa ne moremo trditi, da je prisotna samo notranja motivacija, ampak na njih vpliva tudi zunanja motivacija.

Razlika med moškimi in ženskami je tudi v agresivnosti, ki ima delni vpliv na izražanje motivacije. Le ta je pomembna pri športih kot so nogomet, kjer je nujen pogoj za uspeh. Torej vzroka za to, da so prisotne razlike, sta dva: prvi je biološki – moški imajo večjo količino moškega spolnega hormona testosterona, ki je povezan z višjo količino agresivnosti, ženske pa so bolj agresivne v obdobjih večjih hormonskih nihanj (med nosečnostjo, ob menstruaciji) (Kajtna in Jeromen, 2007).

### 3.5 Vpliv trenerja na motivacijo športnika

Kadarkoli pride do vprašanja zakaj se nekateri mladi odločajo za posamezne športne zvrsti in zakaj se potem, ko si že izberejo športno zvrst, z različno vnemo prizadevajo uspeti v tistem športu, govorimo tudi o motivaciji (Tušak in Tušak, 1994). O motivaciji v športu pa seveda ne govorimo le v zvezi s športniki, ampak tudi v zvezi z njihovimi trenerji. Da bi pa trener lahko pozitivno vplival na svoje varovance, mora v vseh potezah poznati njihovo motivacijo. Do takega spoznanja pridejo vsi trenerji s pomočjo nekega spremljanja in opazovanja vsakega varovanca posebej (Tušak in Tušak, 1994). Tu pa ne gre samo za poznavanje motivov zaradi katerih se športniki ukvarjajo z izbrano športno zvrstjo, ampak za dobro poznavanje njihovih vrednot, kajti le tako bo znal trener uspešno vplivati na njegove varovance. Torej to pomeni, da zna trener motivirati posameznika do te mere, da zmore vse napore treninga in vedno večjih obremenitve, ki vodijo do vrhunskih rezultatov (Tušak in Tušak, 1994).

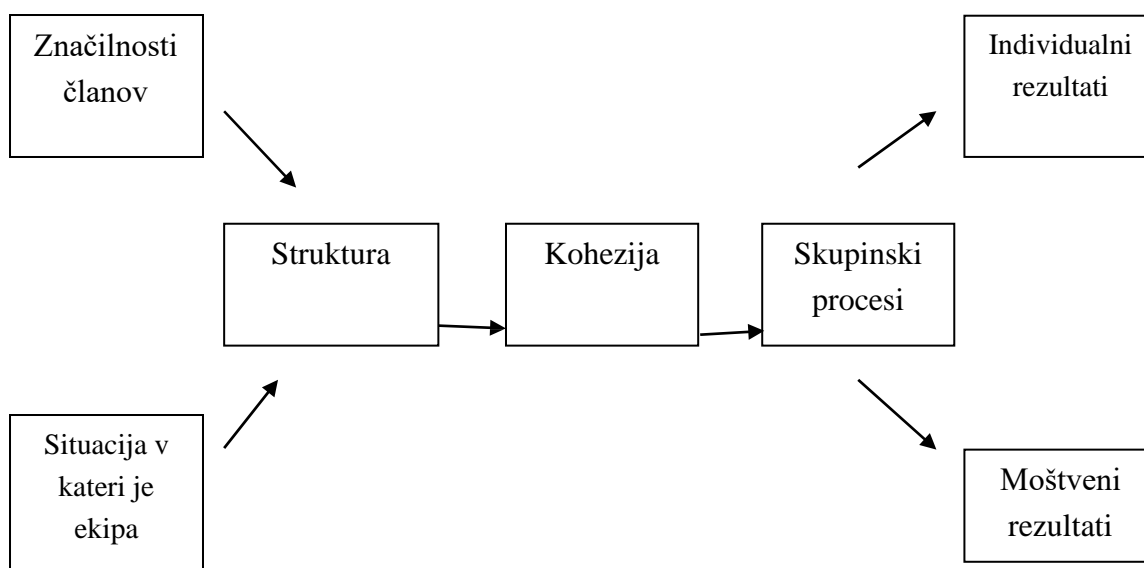
Lee Corso je navedel strategije motivacije, ki najbolj spodbujajo notranjo motivacijo, lahko pa jo zagotavljajo predvsem trenerji (Tušak, 2001):

- trener mora spoštovati svoje športnike
- športnika je treba naučiti, da ves čas stremi k temu, da bi bil boljši (v vseh aspektih življenja),
- poudariti je treba moč zaupanja, športnik mora verjeti vase in v trenerja,
- športnika nikoli ne smemo degradirati, omogočati mu moramo, da obdrži dostojanstvo,
- trener mora sprejeti dejstvo, da so potrebe in pravice športnikov lahko različne,
- disciplina je nujnost za doseganje uspeha na vseh področjih življenja,
- trenerju nobena stvar, razen družine in zdravja, ne sme biti bolj pomembna kot njegov team.

Trenerji so velikokrat tudi ljudje, ki so v svoji mladosti trenirali (igrali) šport. Velikokrat znajo biti zelo neinovativni oziroma trenirajo druge tako kot so se sami naučili oziroma jih je naučil njihov tedanji trener. Ampak uspešen trener vsekakor zna poiskati športnikove glavne želje in potrebe ter organizirati njegov trening tako, da bo športnik pri treniranju zadovoljeval svoje glavne motive in na ta način užival. Dober trener se zaveda, da je športnikova motivacija proces, ki se nenehno spreminja pod vplivom mnogih dejavnikov, zato je zelo pomembno, da športnik svoje motive zadovoljuje postopno, saj na ta način njegova notranja motivacija ostaja dlje časa visoka.

### 3.6 Učinkovitost in koncept delovanja v športni ekipi

Dobra ekipa je socialni sistem, ki daje igralcu možnost izraziti športne in človeške vrednote (Tušak, 1997). V dobrem moštvu prihaja do sinteze teh vrednot (ni več možen razkorak med športnimi in človeškimi vrednotami), pri čemer nastaja nova kvaliteta vrednot. Pomembnost ekipe je sodelovanje in to je tudi pot do uspeha (Tušak, Misja, Vičič, 2003). Carron (1998) je predstavil model, v katerem opisuje (linearno) delovanje športne ekipe:



Slika 4: Shema modela delovanja športne ekipe (Carron, 1998)

Shema, ki je prikazana zgoraj je poenostavljen prikaz dejanskega dogajanja v ekipah. Vsaka ekipa je sestavljena iz značilnosti članov ekipe (kvaliteta igralškega kadra, osebne značilnosti igralcev) in okoliščin, v kateri se ekipa nahaja (ambicije, tradicije kluba), to pa vpliva na strukturo skupine in procesa v njej (primer: skupinski cilji). Velja pa tudi obratno, da skupinski cilji in struktura lahko vplivata na razvoj novih značilnosti članov (Tušak idr., 2003).

Tukaj je potrebno poudariti, da je vloga športnika zelo pomembna, kajti, če igralec pri nogometu dobi vlogo, ki mu ne odgovarja, lahko pride do večjih napak, razočaranja in seveda tudi izgube pri igri. Vse to so tudi potrdili igralci nogometnega kluba tako amaterskega kot profesionalnega v enem izmed pogovorov o le - tem.

Situacija, v kateri se ekipa nahaja zna močno vplivati na dinamiko v ekipi. Ekipe z dolgoletno tradicijo in velikim ugledom lažje privabijo kvalitetne igralce. Zaradi velikega organizacijskega sistema, ki s klubom upravlja, se igralci avtomatično lažje podrejujejo zahtevam moštva, torej celotni ekipi. Igralci, ki kažejo ponos na svoj klub, v katerega so se priključili, čutijo tudi na igrišču zanos in spoštovanje do dresa, ki ga nosijo. Vse to vpliva

in dviga njihovo učinkovitost. Ko igralec prestopa iz manjšega kluba v večji klub, je običajno fasciniran in je zadovoljen že, da je sploh lahko v takšnem klubu (Tušak idr., 2003).

### 3.7 Športna identiteta športnika

Ker v nalogi raziskujemo športnika in z njim povezano motivacijo je pomembno, da vključimo tudi identiteto posameznika, ki je ključna za izbiro vedenj. Zato bomo najprej opredelili pojem identitete, kasneje pa se bomo osredotočili na športno identiteto, ki še bolj konkretno vpliva na športno motivacijo.

Identiteto pogosto enačimo s sebstvom, ampak identiteta ni dosežek, temveč je proces, prav tako pa ni le celota, temveč odnos (Ule, 2000). Torej identiteta je z drugimi besedami oblikovanje, doživljanje samega sebe. Identiteto lahko opredelimo kot »dele sebe, sestavljene iz pomenov, ki jih oseba pripisuje svojim vlogam« (Stryker in Burke, 2000, str. 284). Posamezniki spremljajo in iščejo vedenja, ki potrjujejo in krepijo njihovo dojetje identitete. Čeprav je identiteta dokaj stabilna, se lahko sčasoma spremeni. Ko se oseba zavezuje k identiteti, se spreminja tudi njen pomen in posledično vedenja, ki so v skladu s to identiteto. Lamovec (1994) pravi, da je identiteta trajna, individualna, dinamična in ocenjevalna struktura, ki jo posameznik razvije v konstrukciji z okoljem.

Pri športnikih pa je marsikdaj, bolj kot splošna identiteta, pomemben specifičen del te, ki ga imenujemo športna identiteta. Ta konstrukt je definiran kot stopnja, do katere posameznik vrednoti samega sebe skozi športne dosežke (Mikolavčič, 2010, po Brewer, Van Raalte in Linder, 1993) in ima lahko tako pozitiven kot negativne vpliv. Močna športna identiteta ima običajno pozitivne učinke na uspešnost v športu. Z njo se namreč povečata notranja motivacija za treniranje in volja po doseganju boljših rezultatov, kar je pri nogometu zelo pomembno. Ker je to ekipni šport, mora biti vsak posameznik na nogometnem igrišču motiviran. Torej, če je pri vsakemu igralcu prisotna pozitivna športna identiteta, je to lahko zelo dobro za klub in hkrati je tudi lažje doseči vrhunski uspeh. Hkrati pa ima visoka športna identiteta lahko tudi negativne posledice. Zaradi predanosti klubu, treningom in močni volji do uspeha, lahko pride do »izgorelosti« in posledično tudi do poškodb, ki športnikom lahko spremenijo življenje, hkrati pa lahko tudi vpliva na nepredviden konec športne kariere. Mnoge empirične študije potrjujejo, da so posamezniki, ki investirajo samo v športno vlogo, druga področja pa zanemarjajo, ob zaključku športne kariere pogosto izpostavljeni težavam v življenju, ko končajo z aktivnim ukvarjanjem s športom (Cecić Erpič, 2002). Tukaj je še posebej mišljeno to, da kljub odlični športni karieri, mora vsak športnik misliti na preživetje v življenju »po športu«, saj vsi športniki v času športne kariere ne zaslužijo dovolj, da bi privarčevani kapital zadostoval za preživetje po končani športni karieri. Vrhunski športniki imajo namreč navadno visoko športno identiteto in znajo biti močno predani svojemu športu.

### 3.8 Vpliv migracij in globalizacije na športnike in nogometne klube

Migracije v športu so specifična oblika delovnih migracij in se v svojem bistvu ne razlikujejo veliko od njih (Carter, 2011). So selitev, preseljevanje ljudi v mejah ene države (notranja migracija) ali selitev, preseljevanje ljudi v drugo državo (mednarodna migracija) (Vrbinc, 1991). Na razvoj migracij športnikov pa je močno vplivala globalizacija. Proces globalizacije je del vsakdanjega življenja in različno vpliva na vidike družbene realnosti (Osvald, 2008). Globalizacijo se lahko razume kot večjo ekonomsko, politično, tehnološko in komunikativno povezanost (Rowe, 2003, po Osvald, 2008). Pri tem imajo pomembno vlogo denar in kultura, kar velja tudi pri nogometu. To se kaže v obliki investicij (vlaganje v različne objekte, nakupi igralcev, denar sponzorjev) (Osvald, 2008, po Ben-Porat in Ben- Porat, 2004).

Na samo migracijo vplivajo dejavniki kot so politika, ekonomija, kultura, zgodovina in geografija (Lee, 2010). Zato v tem primeru ne gre le za migracije v športu, ampak jih je potrebno povezati z dejavniki, ki vplivajo na to. Pri procesu izvedbe migracije mora imeti vsak nogometaš potrebne značilnosti in sicer:

- Nogometaš mora imeti visoko raven fizičnih in kognitivnih znanj. Torej, vsak igralec mora imeti visoko stopnjo specifičnih nogometnih znanj s tehničnega in taktičnega področja ter druge kondicijske in mentalne sposobnosti (Križaj, 2016).
- Ob vsem tem mora imeti nogometaš tudi motivacijsko usmerjeno željo za izvedbo migracije. Tukaj se iz vsega napisanega predvideva, da pri odločitvi nima vpliva le denar, ampak obstajajo tudi drugi dejavniki, ki prispevajo h končni odločitvi. Križaj (2016) v svoji disertaciji poudarja, da se v tem primeru nogometaš premika iz znanega domačega okolja v tuje, sociokulturno in tudi športno zahtevnejše okolje. V prvi fazi si mora nogometaš oblikovati motiv (ali več denarja in/ali igranje v močnejših, bolj prepoznavnih klubih) za migracijo. Nogometni migrant pričakuje v zaželeni destinaciji boljše materialne in sociokulturne življenjske okoliščine in se za dejanje migracije tako dokončno odloči, ker ga v to vodi močna želja (Križaj, 2016, po Eisenstadt, 1952).

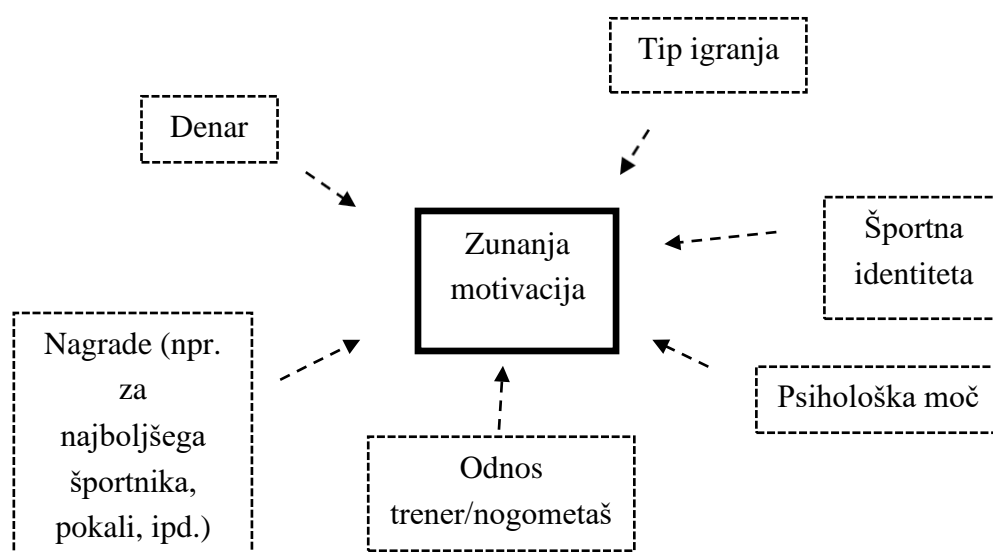
Nogomet je sam po sebi najbolj globalen šport in daje možnost prehajanja najboljših igralcev med klubi in državami (Osvald, 2008, po Milanovic, 2005). Zaradi vseh migracij, ki se dogajajo v nogometu Binder in Findlay (2012) trdita, da naj bi množično preseljevanje tujih nogometašev v boljše klube in lige posledično negativno vplivalo na domačo reprezentanco (Križaj, 2016).

## 4 SKLEPI

Namen teoretične zaključne naloge je bil pregledati dosedanje izsledke in poznanja teorij o motivaciji in specifični športni disciplini – nogometu, ter jih povezati. V nalogi nas je predvsem zanimalo kakšen pomen ima zunanja motivacija, hkrati pa smo želeli preučiti sovplivanje notranje in zunanje motivacije ter vseh ostalih dejavnikov, ki vplivajo na to. Torej, kaj se dogaja z motivacijo, ko se posameznik odloči postati nogometaš?

Kot je bilo rečeno, so že Hardy idr. (1993, v Barraclough, 2013) rekli, da morajo imeti vrhunski športniki visoko stopnjo notranje motivacije, da bi ohranili napor skozi padce v zaupanju vase in v zaupanju celotne ekipe nasploh. Vsak športnik mora nekje začeti, da lahko pride do profesionalnosti v nogometu. Na začetku vsi spadajo pod rekreativne, amaterske športnike, kjer le krepijo svoje znanje in sposobnosti, da lahko kasneje dosežejo raven profesionalnosti. Pri tem je prisoten motiv, ki narekuje smer vedenja posameznika. Vsak posameznik je motiviran v smeri, kjer lahko zadovoljuje svoje potrebe. Tako je tudi na začetku vstopa v nogometno igro. Zadovoljstvo in občutek samoodločanja pripelje do notranje motivacije. Sčasoma, ko se začne posameznikov uspeh večati, se hkrati z njim večajo tudi denarna nagrada, pohvale trenerja in drugih ljudi, s čimer nastopi oz. se povečuje zunanja motivacija. Spodnja slika prikazuje dejavnike, ki lahko vplivajo na zunanjo motivacijo (npr. finančne in druge zunanje nagrade povečujejo zunanjo motivacijo; slab odnos trener/nogometaš, lahko pripelje do izpodbijanja notranje motivacije; previsoka športna identiteta je lahko eden izmed razlogov za konec športnikove kariere,...). Ob tem naj opozorimo, da je vpliv teh dejavnikov kompleksen in da se vpliv različnih dejavnikov prepleta. Tako bo na primer, spoštljiv in osebno podpirajoč odnos trenerja do nogometaša povečeval psihološko moč in športno identiteto tako, da bodo vsi trije dejavniki spodbujali notranjo motivacijo. Po drugi strani bo najverjetneje trener, ki bo nogometaša videl predvsem kot objekt za uresničitev lastnih ciljev (npr. ohranitev dobro plačane trenerske pozicije v klubu), v temu spodbujal previsoko športno identiteto (npr. tako, da bo od nogometaša zahteval, da se povsem preda le nogometu in da nima ničesar drugega v življenju) in s tem zniževal nogometaševo psihološko moč, poviševal zgolj zunanjo motivacijo in zniževal notranjo. Torej, iz obeh primerov je razvidno, da lahko tako vsak posamezen dejavnik kot tudi kombinacija in prepletanje teh, vplivajo na nivo zunanje motivacije.



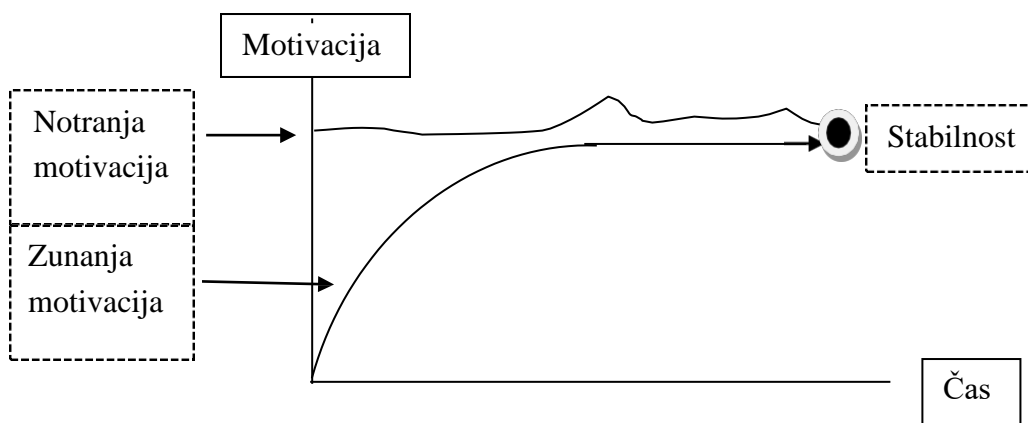


Slika 5: Dejavniki, ki lahko vplivajo na zunanjo motivacijo

Če je pri igralcu nagrada nekaj kar nogometaš zaznava kot direktno posledico njegovega vedenja in je še vedno prisotno zadovoljstvo ter užitek ob igranju, se bo notranja motivacija povečala. Torej na koncu je vseeno zelo pomembno, da vsak posameznik pri sebi začne nadzorovati zunanjo motivacijo in hkrati krepiti oziroma ne zanemarjati notranje motivacije. Sicer se lahko zgodi ravno obratno kot sta potrdila v eni izmed svojih raziskav, Deci in Ryan (1994): »Nagrade, ki jih ljudje dojemajo kot nadzor nad svojim vedenjem, zmanjšujejo notranjo motivacijo« (Weinberg in Gould, 2011, str. 128). Torej zunanje nagrade same po sebi niso nujno niti dobre, niti slabe, temveč je ključno kakšen pomen imajo za nogometaša. Ali jih pojmuje kot nekaj kar ga podpira, ali kot nekaj kar ga omejuje oziroma povedano drugače - ali občuti ob nagradah povečanje želje ali povečanje pritiska. Ker je nogomet poznan kot najbolje plačan šport na svetu je vsak igralec nagnjen tudi k negativnim posledicam zunanje motivacije, ob katerih lahko pride tudi do popolne izgube motivacije, kar smo zgoraj opisali z besedo amotivacija. Te posledice lahko prinesejo slabost ne samo nogometašu, temveč tudi klubu za katerega igra oz. reprezentanci. Če nogometaši v nogometnem klubu nimajo ustrezne predanosti, bo ekipa doživljala vedno več porazov, kar bo tudi oslabilo finančni položaj kluba.

Hkrati so raziskave pokazale, da sta tako zunanja kot notranja motivacija pri posamezniku lahko prisotni hkrati. Doseganje uspehov in zelenega cilja prispeva k osebni rasti ter višanju notranje motivacije. Vendar večina nogometašev v športu ostaja zaradi zunanjih nagrad, kar je sicer zunanja motivacija, saj je to njihov način preživetja. Tako sožitje notranje in zunanje motivacije še poveča vztrajnost in zadovoljstvo pri nogometašu. Torej tukaj nogometaš preide na stopnjo, ko najde stabilnost med zunanjo motivacijo in notranjo motivacijo (slika 6) s poudarkom, da mora notranja motivacija ostati ves čas na visokem nivoju, saj se ob večanju zunanje motivacije notranja motivacija počasi zmanjšuje.

Pomembno je, da je v času športnikove kariere notranja motivacija približno na enakem nivoju kot na začetku kariere, zunanja motivacija pa naj bi se počasi postopoma dvigovala vse do ravnovesja. Zato je pri nogometu, kakor v ostalih športnih panogah, zelo pomembna športna psihologija oziroma poznavanje pomena, kompleksnosti in dinamike motivacije, saj je veliko dejavnikov, ki pozitivno vplivajo na športnika in kljub prisotnosti zunanje motivacije, lahko s pomočjo dobrega pristopa trenerjev in drugih pomembnih dejavnikov vsak posameznik pride na pot stabilnosti, kjer še naprej kljub vzponom in padcem, nadaljuje svojo pot v nogometu tudi, ko se njegova nogometna kariera konča (upokojitev).



Slika 6: Slikovni prikaz motivacije v času športnikove kariere (Kajtna in Jeromen, 2007)

## 5 LITERATURA IN VIRI

Barborič, K., Holsedl, A., Jeromen, T., Kajtna, T., Kodelja, K., Martinović, D., ... in Zagorc, B. (2018). *Praktični vidiki športne psihologije*. Ljubljana: Fakulteta za šport.

Barracough, J. (2013). *Extrinsic vs Intrinsic motivation*. Pridobljeno iz: [http://believeperform.com/education/extrinsic-vs-intrinsic-motivation/#disqus\\_thread](http://believeperform.com/education/extrinsic-vs-intrinsic-motivation/#disqus_thread).

Carter, T. F. (2013). Re-placing sport migrants: Moving beyond the institutional structures informing international sport migration. *International Review for the Sociology of Sport*, 48(1), 66-82.

Cecić Erpič, S. (2002). Konec športne kariere: razvojno psihološki in športno psihološki vidiki. *Fakulteta za šport, Ljubljana*.

Grum, D. in Musek, J. (2009). *Perspektive motivacije*. Ljubljana: Znanstvena založba filozofske fakultete.

Kajtna, T. in Jeromen, T. (2007). *Šport z bistro glavo*. Ljubljana: Fundacija za šport.

Križaj, J. (2016). *Kulturni kapital in značilnosti migracij slovenskih nogometašev: doktorska disertacija* (Doctoral dissertation, J. Križaj).

Lee, S. (2010). Global outsourcing: a different approach to an understanding of sport labour migration. *Global Business Review*, 11(2), 153-165.

Lipičnik, B. (1998). *Ravnanje z ljudmi pri delu: Human Resources Management*. Gospodarski vestnik.

Lorbek, N. (2004). *Načini motiviranja igralcev v Nogometnem klubu CMC Publikum* (Doctoral dissertation, Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta).

Mikolavčič, M. (2010). *Poklicna kariera vrhunškega športnika po končani športni poti*. Ljubljana: Diplomsko delo.

Mikov, J. (2010). *Management in organizacija Nogometnega kluba Maribor* (Doktorska disertacija, Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta).

Misja, R., Tušak, M. in Vičič, A. (2003). *Psihologija ekipnih športov*. Ljubljana: Fakulteta za šport, Inštitut za šport.

Mladenovic, M. in Marjanovic, A. (2011). Some differences in sports motivation of young football players from Russia, Serbia and Montenegro. *SportLogia*, 7(2), 145-153.

Musek, J. (1982). *Osebnost*. Ljubljana: Univerzum.

Musek, J. in Pečjak, V. (2001). *Psihologija*. Ljubljana: Educy.

Osman, B. (2008). *Ali nogomet izgublja svoj pravi pomen (nogomet v luči globalizacije in migracije delovne sile)*. Ljubljana: Diplomsko delo.

Tolič, S., (2017). *Nogometna zgodovina*. Pridobljeno iz: <http://zgodovina.si/nogometna-zgodovina/>.

Treven, S. in Sriča, V. (2001). *Mednarodno organizacijsko vedenje*. Ljubljana: GV založba (str. 268).

Trunkl, R. (1995). *Nekaj psihologije športa za vsakdanjo rabo*. Koper: Svetovalnica Antistres, str.57.

Tušak, M. (1997). *Psihologija športa*. Ljubljana: Znanstveni inštitut Filozofske fakultete.

Tušak, M. (1999). *Motivacija in šport: ključ do uspeha*. Ljubljana: Filozofska fakulteta, Oddelek za psihologijo.

Tušak, M. (2001). *Psihologija športa mladih*. Ljubljana: Zavod za šport Slovenije.

Tušak, M. (2003). *Strategije motiviranja v športu*. Ljubljana: Fakulteta za šport, Inštitut za šport.

Tušak, M. (2004). *Jaz – športnik*. Ljubljana: Fakulteta za šport.

Tušak, M. in Tušak, M. (1994). *Psihologija športa*. Ljubljana: Znanstveni inštitut filozofske fakultete.

Tušak, M. in Tušak, M. (2003). *Psihologija športa*. Ljubljana: Znanstveni inštitut filozofske fakultete.

Tušak, M. in Tušak, M. (2001). *Psihologija športa*. Ljubljana: Filozofska fakulteta.

Ule, M. (2000). *Sodobne identitete v vrtincu diskurzov*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.

Vallerand, R. J. (2007). Intrinsic and extrinsic motivation in sport and physical activity. *Handbook of sport psychology*, 3, 59-83.

Weinberg, R. S. in Gould, D. (2011). *Foundations of Sport and Exercise Psychology*. Feedback, Reinforcement, and Intrinsic Motivation (125-156). Human Kinetics.