

ZÁPADOČESKÁ UNIVERZITA V PLZNI

FAKULTA PEDAGOGICKÁ

KATEDRA PSYCHOLOGIE

VÝKONOVÁ MOTIVACE VE SPORTU

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

Kristýna Lehečková

Specializace v pedagogice: Psychologie se zaměřením na vzdělávání

Vedoucí práce: Mgr. Vladimíra Lovasová, Ph. D.

Plzeň, 2019

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci vypracovala samostatně s použitím uvedené literatury a zdrojů informací.

V Plzni, 23.4 2019

.....
vlastnoruční podpis

PODĚKOVÁNÍ

Chtěla bych poděkovat své vedoucí práce Mgr. Vladimíře Lovasové, Ph. D., za spolupráci, praktické a cenné rady a možnost využít jejích znalostí. Dále děkuji Mgr. Anetě Boháčové, za konzultace při zpracovávání výzkumné části bakalářské práce.

ZDE SE NACHÁZÍ ORIGINAL ZADÁNÍ KVALIFIKAČNÍ PRÁCE.

OBSAH

SEZNAM ZKRATEK.....	2
ÚVOD.....	3
1 MOTIVACE.....	4
1.1 CHARAKTERISTIKA MOTIVACE A SOUVISEJÍCÍCH POJMŮ.....	4
1.2 TEORIE MOTIVACE.....	5
1.3 ZDROJE VNITŘNÍ MOTIVACE.....	9
1.3.1 POTŘEBY.....	9
1.3.2 ZÁJMY, POSTOJE A HODNOTY.....	14
1.4 VÝKONOVÁ MOTIVACE.....	16
2 PSYCHOLOGIE VE SPORTU.....	22
2.1 TYPOLOGIE SPORTŮ Z PSYCHOLOGICKÉHO HLEDISKA.....	22
2.2 PSYCHOSPORTOGRAFIE.....	24
2.3 ASPIRACE A ASPIRAČNÍ ÚROVEŇ VE SPORTU.....	25
2.4 VLIV SOCIÁLNÍ SKUPINY NA VÝKONNOST SPORTOVCE V KOLEKTIVNÍM SPORTU.....	27
3 ANALÝZA VÝKONOVÉ MOTIVACE HOKEJISTŮ, HÁZENKÁŘŮ A FLORBALISTŮ ...	31
3.1 CHARAKTERISTIKA SLEDOVANÝCH SPORTŮ.....	32
3.2 CHARAKTERISTIKA VÝZKUMNÉHO VZORKU.....	34
3.3 POUŽITÉ METODY.....	35
3.3.1 DOTAZNÍK MOTIVACE K VÝKONU.....	35
3.3.2 STATISTICKÉ METODY.....	40
3.4 VÝSLEDKY ŠETŘENÍ.....	42
3.5 SUMARIZACE VÝSLEDKŮ A VYPOŘÁDÁNÍ HYPOTÉZ.....	60
4 KAZUISTIKY A PRAKTICKÉ VYUŽITÍ TESTU LMI.....	62
ZÁVĚR.....	70
RESUMÉ.....	72
SEZNAM LITERATURY.....	73
SEZNAM OBRÁZKŮ, TABULEK, GRAFŮ A DIAGRAMŮ.....	76
PŘÍLOHY.....	I

SEZNAM ZKRATEK

LMI – Dotazník motivace k výkonu

TAT – Tematický apercepční test

CET – Teorie kognitivního hodnocení

GEQ – Dotazník skupinového prostředí

SD – směrodatná odchylka

MS – Microsoft Excel

ÚVOD

Bakalářská práce se bude věnovat problematice výkonové motivace. Cílem bude identifikovat dimenze a jejich možné vzájemné vztahy. Jako vzorek budou vybrány tři kolektivní sporty, konkrétně házená, hokej a florbal, kterými se bude výzkum zabývat a při nichž bude zjišťováno, zda se výsledky výzkumu v jednotlivých sportech budou odlišovat či nikoliv. Pro výzkum zvolíme Dotazník motivace k výkonu, zkráceně LMI. Jedná se o psychometrický test, který obsahuje 17 dimenzí, které dovolují více specifikovat výkonovou motivaci.

Samotnými otázkami o motivaci sportovců se zabývá velké množství odborníků nejen v oboru psychologie sportu. I my se problematikou motivace sportovců zabýváme už delší dobu. Chceme tedy zjistit, zda nám obsáhlý dotazník LMI umožní ukázat, na čem závisí samotný výkon sportovce. Zajímá nás, zda se silnější výkonová motivace ukáže více u profesionálních sportovců, či naopak u amatérských sportovců.

Bakalářská práce bude rozdělena do dvou částí, části teoretické a praktické. Teoretická část se bude věnovat motivaci a psychologii ve sportu. První kapitola teoretické části se bude zabývat otázkami, co to je motivace a jaké jsou její hlavní teorie, bude shrnovat zdroje motivace a v poslední části první kapitoly se budeme zabývat pojmem výkonová motivace.

Ve druhé kapitole se hodláme zabývat psychologií ve sportu, konkrétně specifikací typologie sportů, psychosportografií, aspirací a v neposlední řadě budeme popisovat vliv sociální skupiny na výkonnost sportovce v kolektivním sportu.

Praktická část se ve třetí kapitole bude věnovat charakteristice jednotlivých skupin respondentů, metodám výzkumu a rozboru získaných výsledků. Sběr dat prostřednictvím dotazníku bude probíhat okolo tří měsíců a bude prováděn napříč kluby. Výsledky, které budou zjištěny, budou převedeny na procentuální zastoupení a zkontrolovány statistickými metodami.

V posledních kapitolách shrneme výsledky šetření a nabídneme možnosti praktického využití námi získaných poznatků ve sportovní praxi.

1 MOTIVACE

1.1 CHARAKTERISTIKA MOTIVACE A SOUVISEJÍCÍCH POJMŮ

Motivace je obecně definována jako souhrn vědomých i nevědomých faktorů, které jsou základem chtění a jednání (Madsen, 1972 in Holeček a kol., 2007, str. 122). Motivaci proto lze chápat jako shrnutí všech činitelů, které ovlivňují a regulují chování člověka, neboť tyto činitelé podněcují člověka vykonat aktivitu. Na tento fakt poukazuje i překlad motivace z latinského slova *movere*, které v překladu znamená hýbat se (Nakonečný, 1997, str. 108).

Říčan (2007, str. 92) vymezuje motivaci jako souhrnné označení pro motivy a jejich vzájemné působení (Říčan, 2007, str. 92). Z toho vyplývá, že pojmy „motiv“ a „motivace“ nejsou zcela identické. Motivace znázorňuje proces, zatímco motiv je hypotetický předpoklad k procesu. Jinými slovy, soubor motivů a jejich vzájemné působení vytváří motivaci. Pohnutky, které ovlivňují, zda jedinec aktivitu vykoná nebo ne, mohou vycházet z vnitřních nebo vnějších činitelů. Vnitřní činitelé zahrnují potřeby, zájmy, emoce, návyky, postoje, hodnoty, životní plány, cíle a ideály. Mezi vnější činitele motivace lze zařadit například odměny, tresty, příkazy, přání, nabídky, vzory nebo očekávání druhých (Nakonečný, 1997, str. 108).

V knize *Motivace chování* (Nakonečný, 2014, str. 216) je uvedeno, že se rozdělují dvě úrovně motivačních systémů, konkrétně se jedná o motivaci vrozenou a získanou. M. Homola (1972, str. 98) získanou motivaci definuje jako „*naučené tendence k odpovědím*“ a zároveň mluví o tom, že získaný motiv představuje jak motivaci, tak učení. Tento název je vydedukován z pudů a na podstatě učení je zařazen do instrumentálních vzorců chování a behaviorálních tendencí. Tento jev definoval G. W. Allport jako princip „funkční autonomie motivů“, který vysvětluje jako přetváření prostředků v cíle. Nakonečný dává získanou motivaci do souvislosti s vnějšími zdroji motivace a v reálném životě se jedná o schopnost naučit se nabývat odměn a vyhýbat se trestům.

Dynamiku motivace Nakonečný (2015, str. 407) formuluje ve dvou principech, které vysvětlují veškeré zákonitosti procesu motivace. Jedná se o princip psychického ekvilibria a princip psychického hédonismu. Princip psychického ekvilibria je vyjadřován jako rovnováha, ke které míří veškeré chování. Vnitřní biologická rovnováha se v literatuře nazývá homeostáza a projevuje se stálostí vnitřního prostředí. Homeostáza, která je ovlivněna různými činiteli, je podmínkou pro správné fungování organismu. Toto korigují vrozené mechanismy nebo během života získané stereotypizované postupy (Nakonečný,

2015, str. 408). Pro psychické ekvilibrium je podstatné snížení vnitřních neshod. Princip udržování psychické rovnováhy je dynamický oproti homeostáze, která je statická. Důležitou roli tu zde hraje eliminace negativních pocitů a nesouladu, která je též nazývána disonancí v prožívání (Nakonečný, 2015, str. 408). Princip psychického hédonismu P. T. Young (1960) formuloval jako snahu k maximalizaci rozkoše a minimalizaci strádání. Autor pracuje i s informacemi, které zachycují situace, kdy člověk přijde o něco příjemného, vnímá to negativně a obráceně, když se zbaví něčeho nepříjemného, vnímá to pozitivně. Tato teorie je vytvořena na myšlence, že si lidé záměrně vyhledávají slasti a snaží se vyvarovat strastem (Nakonečný, 2015, str. 409).

Jedním z důležitých témat v psychologii osobnosti je konflikt motivů. V reálném životě na člověka obvykle působí různé množství motivů a potřeb, které mezi sebou svádí boj. Za nejtěžší situaci je považován boj mezi kladným a záporným motivem. Kladná a záporná síla na člověka působí tím silněji, čím je člověk k danému objektu pomyslně blíže (Říčan, 2007, str. 96).

1.2 TEORIE MOTIVACE

Dělení motivace není přesně určené a existuje velké množství autorů, kteří rozlišili různé teorie motivace. V následující části jsou vybrány a popsány některé teorie motivace, které jsou nějakým způsobem významné a na jejichž základě byl zpracováván i výzkum, kterému se věnuje tato práce.

VROOMOVA TEORIE MOTIVACE

V. E. Vroom rozlišil rozdíl dvou motivačních hodnot a rozlišil dva druhy motivace, intrinsickou a extrinsickou. Rozdíl motivačních hodnot tkvěl v tom, zda se motivace odehrává zevnitř nebo zvenčí. Hranice mezi těmito druhy motivace není přesně vyměřena, a proto některé druhy činnosti mohou mít intrinstický i extrinsický charakter (Nakonečný, 2015, str. 410).

Intrinsická motivace vychází z anglického slova, které znamená v překladu „vnitřní“. Jedná se proto o motivaci endogenní, která je většinou nevědomá. Intrinsická motivace představuje převážně oblíbené akce, kdy samotnou činnost člověk prožívá jako odměnu (Nakonečný, 2015, str. 410).

Extrinsickou motivací je označována motivace exogenní. Jedná se o motivaci, která je navozena zvnějšku. Už samotné slovo „extrinsická“ v anglickém jazyce znamená „vnější“. Jedná se o vědomou činnost, kterou si člověk vybírá sám. Extrinsická motivace většinou provází úmyslné a účelné činnosti. Tento druh motivace je doprovázen vyhlídkou po vnějších odměnách a trestech (Nakonečný, 2015, str. 410).

MURRAYOVA TEORIE MOTIVACE

Americký psycholog Henry A. Murray vytvořil spolu se 28 psychology a psychiatry dílo „Explorations in Personality“. I přesto, že značná část knihy je věnována zkoumání psychologie osobnosti, za největší přínos je považována právě část, která se věnuje teorii motivace. Murray hovoří o osobnosti jako o celoživotním sledu epizod, které je doprovázeno chováním, které je převážně reakcí organismu na fyzické a sociální klima. Každé chování je vymežováno určitými faktory, z nichž Murray vyzdvihuje faktor potřeby a faktor tlaku (Madsen, 1972, str. 156-7).

Každá epizoda člověka je charakterizována existencí potřeby, která se váže ke zřetelnému tlaku, z něhož se rozvíjí podnětová situace. Činnost může v organismu způsobit pocit úspěchu nebo pocit zklamání. Tyto pocity mají bezpochyby vliv na pozdější rozvoj osobnosti, jelikož každá epizoda člověka vytváří zkušenost a tím ovlivňuje rozhodnutí pro činnost v jiných epizodách života (Madsen, 1972, str. 157).

Murray zdůrazňoval studium ontogenetického vývoje v personologii. Madsen (1972, str. 157) tuto zkušenost vysvětluje tím, že Henry A. Murray byl silně ovlivněn psychoanalýzou. Personologii Murray definuje jako tu část psychologie, která zkoumá osobnost jako celek.

Murrayova teorie zdůrazňuje pojem „potřeba“, která je často užívána společně s pojmem „pud“. Autor potřeby třídí na potřeby viscerogenní a psychogenní a na kladné a záporné. Kladné potřeby jsou takto nazvány z důvodu, že nutí organismus přiblížit se kladným způsobem směrem k objektu. Naopak záporné potřeby nutí organismus se od objektu vzdálit. Jako další třídění autor uvádí pouze viscerogenní potřeby. Ze sdružení těchto tří klasifikací vychází tabulka potřeb (Madsen, 1972, str. 166).

A. Nedostatky (vedoucí k příjmu)

- 1. potřeba vdechu (kyslíku)
 - 2. potřeba vody
 - 3. potřeba potravy
 - 4. potřeba hmatového pocít'ování, čítí (sentience)
- kladné

- | | | | |
|---|-------------------------------------|--|--|
| <p>B. Tenze směřující k zbavení se něčeho (vedoucí k výdaji)</p> | <p>sekrece
(životní zdroje)</p> | <p>5. potřeba sexuální
6. potřeba laktace</p> | |
| | <p>exkrece
(odpady)</p> | <p>7. potřeba výdechu
(kysličníku uhličitého)
8. potřeba mikce
9. potřeba defekace</p> | |

- | | | | |
|---|--|--|------------------|
| <p>C. Poškození (vedoucí k odtažení)</p> | <p>10. potřeba vyhýbání se noxe
11. potřeba vyhýbání se horku
12. potřeba vyhýbání se chladu
13. potřeba vyhýbání se poškození</p> | | <p>— záporné</p> |
|---|--|--|------------------|

Obr. č. 1 Tabulka potřeb (Madsen, 1972, str. 166)

Na základě pokusu o zachycení podstatných motivačních témat Murray navrhl projektivní metodu Tematický apercenní test, zkráceně TAT. Podstatou tohoto testu je vytvoření příběhu k zadaným nejednoznačným obrázkům. TAT mírně připomíná Rorschachův test. Rozdíl mezi těmito testy je v jejich zaměření. Rorschachův test cílí na percepci, tj. co člověk ve skvrnách nachází. TAT naopak cílí na pojem, který Murray nazval apercenní, tj. imaginativní interpretaci viděného. Murray nastínil specifický postup pro interpretaci a analýzu TAT příběhů. Způsob interpretace byl později dále rozpracován a upravován. Momentálně se klade nejvyšší důraz na tři psychogenní potřeby: výkon, moc a afilace. Z původních 15 obrázků se v současné době používá pouze šest schémat, které vyzdvihují motivy výkonu, afilace, moci a intimity (Blatný, 2010, str. 142).

Motiv výkonu Murray definuje jako tendence k usilování o významnost. Motiv výkonu žene člověka k usilování o kladný výsledek. Psychologové si později všimli dvou protichůdných motivů k výkonu, tj. tendence přiblížení se úspěchu a tendence vyhýbání se neúspěchu. Celkově tyto tendence autoři nazývají jako naděje na úspěch (Blatný, 2010, str. 144).

Potřebu afiliace Murray popisuje jako potřebu mít přátele a navazovat nové vztahy a spojenectví. Afiliční motivace je vyjádřena jako zájem o zlepšení, udržování a obnovu příznivého emočního vztahu k jinému člověku (Blatný, 2010, str. 145).

Motiv moci se řadí k nejkompexnějším ze všech již zmíněných motivů. Pojímá velké množství potřeb, které se objevují v situacích, kdy člověk usiluje svou vlastní silou nebo se snaží manipulovat druhé. Murray k motivu moci přiřazuje navíc potřebu dominance, podřizování se, nezávislosti a agrese. McClelland k motivu moci dodává popis čtyř vývojových fází orientace na moc: tj. přijímání moci, autonomie, asertivní prosazování a generativita (Blatný, 2010, str. 148).

McCLELLANDOVA TEORIE MOTIVACE

David C. McClelland byl americký psycholog, který přispěl k psychologii motivace svými experimentálními studii, přičemž výzkumné studie vytvářel převážně pomocí Murrayova TAT (Madsen, 1972, str. 231). Navázal na koncept sekundárních psychogenních potřeb, které vytvořil Henry Murray. McClelland rozlišil motivy na implicitní a explicitní. Na rozdíl od implicitních motivů, explicitní dokážou lidé verbálně vylicit. Navíc se explicitní motivy spojují s mentální reprezentací sebe sama a na rozdíl od implicitních se neutvářejí na podstatě emočních zážitků (Blatný, 2010, str. 142).

S implicitními motivy přišli McClelland, Koestner a Weinberger, jelikož chtěli pomocí tohoto výrazu vysvětlit motivy, které nejsou dostupné pro lidskou sebereflexi. Samotný motiv McClelland definuje jako afektivní asociaci, která se jeví jako účelové vystupování a determinovanou předešlou asociací mezi signály s libostí nebo nelibostí. Madsen (1972, str. 245) dodává, že McClellandova teorie je původní a prvotní teorií motivace, která se zakládá na průkopnickém pokusném zkoumání lidské kulturou determinované motivace.

ALLPORTOVA TEORIE MOTIVACE

Gordon W. Allport je americký psycholog, který značně pomohl psychologii osobnosti svou knihou „*Personality – A psychological interpretation*“. Zabývá se psychologií osobnosti a sociálně psychologickými problémy (Madsen, 1972, str. 125). Allport rozděluje lidské chování ze dvou hledisek, adaptivní a expresivní, která se pokaždé

vyskytují společně jako aspekty činnosti. Každá činnost je ovládána vlastním „centrálním determinantem“, který vytváří kooperativní uspořádání nazývané jako „osobnost“. Všechny determinanty jsou spouštěny podněty z vnějšího prostředí nebo z vnitřních orgánů (Madsen, 1972, str. 125). V Allportově teorii jde převážně o osobnost, kterou se autor snažil vyzdvihnout spolu s hypotézou funkční nezávislosti motivů u dospělého člověka. Allportova teorie je řazena k největším přínosům sociální psychologie a psychologie osobnosti (Madsen, 1972, str. 136).

LEWINOVA TEORIE MOTIVACE

Německý psycholog Kurt Lewin, který v roce 1932 emigroval do Spojených států, je známý převážně díky svým plodným experimentům, které přispěly k výzkumům v oblasti sociální psychologie. Lewinova teorie motivace lze vyjádřit pomocí následující rovnice:

$$B = F(Lsp) = F(P, E)$$

Chování, které je označeno písmenem B je vždy funkcí (F) celkové situace, životního prostoru (Lsp), sestávajícího jak z podmínek jedince (P), tak okolního prostředí (E) a faktorů, které spolu úzce souvisejí (Madsen, 1972, str. 141).

1.3 ZDROJE VNITŘNÍ MOTIVACE

1.3.1 POTŘEBY

Potřeba je nejmocnější motivační faktor, který Holeček a kol. (2007, str. 126) definují jako stav strádání nebo přebytku. Člověk tento stav vnímá negativně, a proto má snahu jej odstranit, tj. konkrétní potřebu ukojit. Člověk je velmi odlišný od zvířat a jednou z odlišností je stupeň volnosti, jaký máme. Artur Schopenhauer mimo jiné významný německý filozof 19.století vytvořil motto, které zní: „*Člověk si může dělat, co chce, ale nemůže chtít, co chce.*“ Budeme-li považovat Schopenhauerův postřeh za pravdivý, znamenalo by to, že lidé nejsou oprávněni vybírat si motivy, které jsou pouze výsledkem přírody, která nás obdařila strukturou potřeb, a výsledkem socializace, která nám už v útlém věku začala zařizovat určitou strukturou sociogenních motivů (Smékal, 2009, str. 238).

S tímto tvrzením nesouhlasí humanistická psychologie, která je naopak přesvědčena o tom, že lidé díky svému rozšiřujícímu se vědomí jsou schopni autoregulaci usměrňovat a tím také měnit a pozměňovat motivační struktury. Humanistická psychologie také hovoří

o výchově, která člověku umožňuje nabýt schopnost hodnotit své tužby a uspořádat je podle mravní hodnoty jedince. Dále také umožňuje tlumit nebo naopak zvyšovat uspokojování potřeb ve prospěch jiných, které jsou v daný moment přednější a pro člověka důležitější (Smékal, 2009, str. 238-9). Z tohoto důvodu Smékal definuje potřebu jako stav osobnosti odrážející rozpor mezi tím, co je dáno a tím, co je nutné pro život a rozkvet spojený se seberozvíjením. Smékal (2009, str. 239) také tvrdí, že potřeby mají trojí aspekt: energetizují, zaměřují a udržují jednání k určitému objektu či cíli, kterého člověk chce dosáhnout.

Psychologové se doposud neshodli na jednom společném názoru na třídění potřeb. Nejčastěji se uvádí dělení na nižší a vyšší potřeby. Nižší jsou ty nejzákladnější, které člověk potřebuje k zachování svého bytí. V momentě, kdy člověk nemá tyto potřeby dostatečně uspokojené, dochází k zanedbávání vlastní existence (Holeček a kol., 2007, str. 126). Tyto potřeby jsou mnohdy v literatuře označovány jako potřeby biofyziologické, elementární nebo též primární. Jak už je z názvu patrné, jedná se o potřeby, které jsou pro náš život primární. Kdyby primární potřeby nebyly uspokojeny, mohlo by dojít až ke smrti. Elementární potřeby se vyskytují nejen u člověka, ale objevují se i u nižších živočichů. Literatura uvádí, že nižší potřeby jsou ontogeneticky nejpůvodnější (Říčan, 2007, str. 100). Mezi nejzákladnější primární potřeby řadí Říčan (2007, str. 100) následující: potřeba kyslíku, potřeba vody, potřeba potravy, potřeba smyslových podnětů, potřeba sexu, potřeba vyměšování, potřeba spánku, potřeba vyhnout se ohrožení aj.

Jako vyšší potřeby se označují ty, které jsou vytvářeny na základě uspokojených potřeb nižších. Vyšší potřeby jsou v literatuře nejčastěji rozděleny na poznávací potřeby, sociální potřeby, výkonové potřeby, estetické potřeby a potřeby existenciální. Poznávací potřeby vycházejí z mozkové aktivity, touhy získávat a vstřebávat nové informace a touhy po vzdělávání. Základem pro tyto pocity je orientačně-pátrací reflex, se kterým se člověk narodí. Tyto potřeby se dále dělí na potřeby receptivní a potřeby heuristické. Receptivní touhy jsou spíše pasivním přísunem informací, zatímco u heuristické potřeby se jedná o objevování a řešení nových situací. Sociální potřeby si uspokojují lidé ve vztazích a ve společnosti navzájem. Každý člověk je prožívá, ale rozdílem je intenzita. K nejčastějším potřebám sociálního kontaktu řadíme ty, které se projevují v touze komunikovat s druhými. K vyšším potřebám se mohou rovněž řadit potřeba uznání, potřeba jistoty, potřeba afilace, potřeba lásky a přátelství. Výkonové potřeby se povětšinou uspokojují v lidské činnosti. Pro hodnotný výkon je tedy podstatné mít kvalitně rozvinuté výkonové potřeby. Pokud jsou dostatečně vyvinuté, dochází k aspiraci, tj. ke zvyšování náročnosti vytyčených cílů.

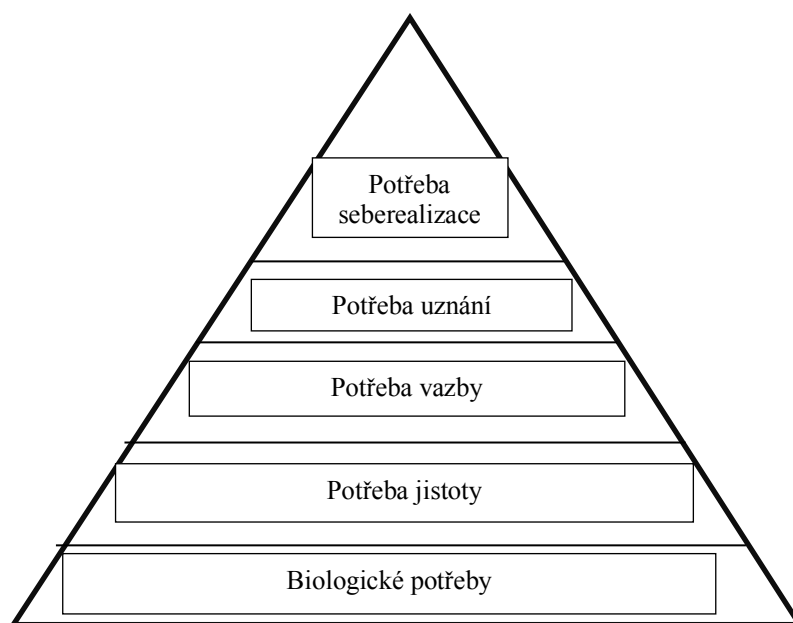
Estetické potřeby jsou v některé literatuře označovány také jako potřeby kulturní. Spočívají v tom, že člověk hledá ve světě krásu, řád a harmonii. Hledá prostředí, ve kterém se bude cítit dobře. Jako poslední zmíníme existenciální potřeby, které jsou charakteristické tím, že člověk v životě hledá nějaký určitý smysl, který chce ve svém životě vykonat (Holeček a kol., 2007, str. 125-129).

Vedle uvedeného rozlišení na nižší a vyšší potřeby je za jednu z nejznámějších a nejoblíbenějších považována klasifikace Abrahama Harolda Maslowa, který vytvořil hierarchický systém uspořádaný vzestupně podle náročnosti a závažnosti od základních potřeb až po potřeby nejvyšší. V momentě, kdy nejsou uspokojeny potřeby, které se vyskytují v dolní části trojúhelníku, nevystupují do popředí vyšší potřeby (Holeček a kol. 2007, str. 130). Dle Smékala (2009, str. 245) neuspokojení nižších potřeb vyvolává pocit deficitu, který způsobuje pocit strachu, zármutku nebo zloby. Neuspokojení vyšších potřeb Smékal také klasifikuje jako pocit úzkosti, neklidu nebo specifický pocit tlaku a napětí. Díky několikaletým výzkumům došlo k interpretaci pyramidy a k vytvoření dvou následujících zákonů (Holeček a kol., 2007, str. 130).

- *„Vyšší potřeby nastupují obvykle tehdy, když jsou přiměřeně uspokojeny potřeby nižší.“* V momentě, kdy člověk nemá uspokojené dvě potřeby, uspokojí tu, která se nachází na pyramidě níž. Příkladem takové situace může být okamžik, kdy se student potřebuje učit na zkoušku, ale zároveň má hlad.
- *„Není-li naplněna potřeba nižší (vyšší), její tlak na uspokojení se zvyšuje.“*

Tento zákon se nejlépe vysvětluje skrze příklad. Když má dotyčný hlad a žízeň jeho potřeby se zvyšují a tento nedostatek se intenzivně stupňuje.

Z obou zákonů Holeček, Miňhová a Prunner (2007, str. 131) odvodili důležité sdělení: *„Jsou-li uspokojeny nižší potřeby, vzrůstá naléhavost vyšších potřeb a naopak, jsou-li vyšší potřeby frustrovány, zvyšuje se význam potřeb nižších.“*



Obr. č. 2: Hierarchie potřeb dle Maslowa (Holeček, 2007, str. 130)

K biologickým potřebám se přiřazují potřeby jídla, vody, kyslíku, odpočinku, spánku, pohybu a sexu. K potřebám jistoty se připojují potřeby být zajištěn, být chráněn a mimo jiné mít domov. Do potřeb vazeb přikládáme potřebu sounáležitosti, sociální vazby a lásky. K uznání Maslow přiřadil i potřebu vlastní hodnoty, potřebu mít důvěru a pozitivní sebehodnocení. Na hrotě pomyslné pyramidy je potřeba seberealizace (Nakonečný, 2015, str. 404). Smékal (2009, str. 245) uvádí, že první tři základní potřeby se u člověka objevují již od narození. V momentě, kdy nejsou nižší potřeby náležitě uspokojeny, objevuje se v dospělosti u člověka snaha věnovat těmto potřebám značnou pozornost, přičemž se člověk dále přestává zabývat potřebami, které jsou výše. Podle Maslowa je jednou z nejhlavnějších primárních potřeb také pátrání po smyslu života. Člověk má iniciativu hledat svůj smysl života jako potřebu, která může být uspokojena, nebo naopak být uspokojena nemusí. Pro lidi, kteří tuto potřebu nenaplní, vytvořil V. Frankl (1994) pojem „existenční vakuum“, kterým označuje neuspokojenou potřebu smyslnosti. Označuje se tím i stav, kdy člověk má pochybnosti o významu samotného života (Plháková, 2006 in Lovasová, 2017, str. 43).

K.B. Madsen vytvořil seznam dvanácti primárních a čtyř sekundárních motivů. Tento seznam vznikl na základě dlouholeté systematologické analýzy několika desítek motivačních rejstříků, které se objevovaly v odborné literatuře (Smékal, 2009, str. 249).

První sloupec motivů se vytváří od narození a je biogenní. Zahrnuje ústřední motivaci, která je funkčně vztažena k periferním motivačním impulzům nebo stimulům. Druhá skupina motivů ztělesňuje psychogenní motivaci, která je po procesu učení vztažena k periferním stimulům (Smékal, 2009, str. 249).

Primární lidské motivy	Sekundární lidské motivy
1. Hlad	13. Motiv sociálního kontaktu
2. Žízeň	14. Motiv dosažení úspěšného výkonu
3. Sexuální touha	15. Motiv moci
4. Zachování teploty	16. Motiv vlastnictví
5. Pečování (mateřský pud)	
6. Vyhýbání se bolesti	
7. Exkreční motivy	
8. Motiv dostatečného zásobení kyslíkem	
9. Odpočinek a spánek	
10. Motivy aktivity	
11. Motiv bezpečí	
12. Motiv agrese	

Obr. č. 3: Tabulka motivů podle K. B. Madsena (Smékal, 2009, str. 249)

Smékal ve své knize *Pozvání do psychologie osobnosti* (2009, str. 249) zmiňuje názor sociálně psychologicky orientované psychologie, která k Madsenově potřebě sociálního kontaktu připojuje mimo jiné ještě potřebu poznání, potřebu vytvářet a produkovat, potřebu fungovat ve smyslu práce, potřebu identifikovat se s ostatními, potřebu vkusných zážitků a potřebu sebeurčení. Konkrétně A.V.Petrovskij k Madsenem uváděné potřebě sociálního styku připojuje potřebu být osobností, která by měla určovat výstavbu sebepojetí.

V souladu s cíli práce se blíže zaměříme na potřebu pohybu. Jedná se o cyklickou funkční potřebu. Tato potřeba vzniká nashromážděním energie v pohybových centrech nervové soustavy, zejména v korových buňkách. Potřeba pohybu je mimo jiné vyvolána i únavou některých svalových tříd, která je způsobena například dlouhým sezením či stáním.

Únava ale předně vyvolává potřebu klidu a odpočinku (Slepička, 2009, str. 85). Každá věková kategorie biogenní potřebu pohybu prožívá jinak intenzivně. Největší stupeň zahrnuje mládež, a naopak nejnižší míru nalezneme u starých lidí. Tyto potřeby jsou úzce spjaté s faktory, jako jsou životní styl a způsob života. Ve sportovní činnosti je potřeba pohybu nejzákladnějším motivem pro jeho vykovávání. Jak jsme již zmínili, je velmi náročné potřeby třídit a klasifikovat do určitých podskupin. Potřeba pohybu je úzce spjatá s dalšími potřebami, které vytvářejí sportovní činnost. (Slepička, 2009, str. 85). K. B. Madsen rozlišil pět kategorií motivů, kdy každý z nich vytváří motivaci pro sportovní činnost a souvisí s ní. Jeho třídění bylo následovné:

- motivy společenského kontaktu
- motivy dosahování něčeho
- motivy prestiže
- motivy akvizice
- emocionální motivy agrese a dosažení bezpečí

Z analýzy motivace sportovní činnosti plyne, že je silně motivována sama o sobě, jelikož vystupuje ze základních tendencí biogenních a sociogenních potřeb. Sport je kategorizován jako dobrovolná zájmová činnost, při které se uplatňují nejrůznorodější vnější impulsy (Slepička, 2009, str. 85-6).

1.3.2 ZÁJMY, POSTOJE A HODNOTY

Zájem je speciální kategorie motivů. Jedná se o odvozenou potřebu, která se uspokojuje vykonáváním určité činnosti. Například zájem o házenou, florbal nebo hokej se uspokojuje samotným hraním určitého sportu, nikoliv splněním určitého cíle a dosažením úspěchu. V situacích, kde se setkáme s touhou vyhrát, která násobně převyšuje touhu po hraní, nemluvíme již o zájmu. Říčan tento stav nazývá motivačním komplexem (Říčan, 2007, str. 104). Zájmy mohou být také na teoretické bázi. V již zmíněném příkladu, kdy jsme mluvili o zájmu o házenou, florbal nebo hokej, se teoretická část projevuje například čtením sportovních novin, analýzou výsledku aj. (Říčan, 2007, str. 104). Když se člověk rozhodne pro určitou činnost, kterou následně pak vykonává, a přikládá jí veškerou pozornost, bývá lépe zapamatovatelná. S. Lacerbeau (1955) rozlišuje tři prvky v určování zájmu: mobilizace pozornosti, citový vztah a snahové tendence (Nakonečný, 2009, str. 261). V souvislosti se

zájmy je nutno zmínit i koníčky, které W.C. Menninger (1942) definuje jako aktivitu, která vyvolává pocity spokojenosti. Člověk je může uspokojovat i přesto, že mu primárně neposkytují materiální prospěch, ba naopak obnáší převážně množství času a peněžní náklady, které se člověku neobrací v zisk. J. P. Guilford (1954) rozdělil několik kategorií zájmů a jejich faktorů (Nakonečný, 2009, str. 161-2). Zájmy se rozlišují podle obsahu, který člověka zajímá, dále podle počtu objektů zaměření, dále pak rozvinutostí, trvalostí a společenským oceněním. Každá kategorie se dále specifikuje; příkladem může být dělení podle společenského ocenění, které ještě rozlišujeme na kladné a záporné, nebo dělení podle trvalosti, která je vyjádřena trváním zájmu v čase na krátkodobý a dlouhodobý zájem. Další dělení máme u rozvinutosti, kde zájem dělíme na počáteční, povrchní a hluboký (Holeček, 2007, str. 133).

Allport (1935) definoval postoj jako duševní a nervový stav pohotovosti, připravovaný zkušeností, vytvářející direktivní nebo dynamický dopad na reakci individua vůči všem objektům a situacím, s nimiž je ve vztahu (Nakonečný, 1999, str. 131). Postoje mohou být mnohdy i velmi prosté a jednoduché. Může se jednat o objekty, které nemají významně velký smysl. Může se jednat například o knihu, kterou právě člověk čte, nebo názor, který mu někdo sdělil. Postoje ale zároveň mohou být obecnější a může se jednat například o postoj k rodině nebo postoj k životnímu stylu. Tyto komplexní postoje byly dříve označovány pojmem sentimenty (Říčan, 2007, str. 105).

Obecně se rozlišují nejzákladnější postoje a ty se nazývají hodnoty. Někteří autoři užívají také termíny jako hodnotové orientace nebo žebříček hodnot. Hodnoty jako takové lze chápat jako nejvrcholnější abstrakce určitých postojů (Říčan, 2007, str. 105). Německý autor Spranger vytvořil teorii, která rozlišuje klasifikaci hodnot a zároveň se řadí mezi nejznámější teorie. Tato teorie byla přijata G. Allportem při zkoumání hodnotových orientací. Spranger rozlišil šest skupin typů osobnosti podle šesti základních hodnot v životě. Typy, které vytvořil, byly následovné: teoretický, ekonomický, estetický, sociální, politický, náboženský (Říčan, 2007, str. 106).

Říčan ve své knize (2007, str. 106) krátce popisuje všechny typy osobnosti, se kterými přišel Spranger. Teoretický typ se zaměřuje na pátrání po pravdě a skutečnosti. Lidé, které Spranger řadí do této kategorie, jsou charakterističtí tím, že jsou velmi racionální, intelektuální a velmi o všem uvažují. K typu ekonomickému je řazen člověk, který je velmi praktický a vše posuzuje užitečností. Lidé tohoto typu většinou strádají majetek a směřují převážně k prosperitě. Estetický typ se zaměřuje na harmonii, individualitu a soběstačnost.

K sociálnímu typu řadíme člověka, který je altruistický, nesobecký a hodnota lásky je pro něj nejdůležitější podoba lidského vztahu. Pro politický typ je nejvyšší hodnota moc. Politický typ člověka vyhledává soupeření a možnosti, kdy může mít vliv a tím manipulovat druhými. Poslední typ je náboženský, který je charakteristický tím, že člověk shledává nejvyšší hodnotu v jednotě a náboženské zkušenosti. Sprangerova teorie a její typy jsou dodnes používány, ale jelikož je samotná teorie poměrně stará, byla doplněna o nové kategorie. Jedná se například o technický typ nebo hodnoty spjaté se sportem, svobodou a kulturou.

Pronikne-li zájem celým životním stylem, stanovuje hodnotovou orientaci. Některé zájmy mohou být velmi silné, přesto nikdy hodnotovou orientaci vytvářet nebudou. Rozdíl mezi silným zájmem a hodnotovou orientací je ten, že hodnotové zaměření je uznáváno jako norma a má normativní pohled. V reálném životě to znamená, že člověk považuje za mravné, aby byli lidé orientováni podobně jako on, jelikož jeho hodnotové zaměření determinuje jedincovu morálku (Říčan, 2007, str. 106).

1.4 VÝKONOVÁ MOTIVACE

Dle Nakonečného se výkonem rozumí dosažení výsledku určité úrovně zadaného úkolu, který je vymezován vnějšími situacemi a dalšími faktory. Obecně by se dalo říci, že výkon je funkcí schopností a motivace. Není důležité, zda se jedná o průměrný, nadprůměrný nebo podprůměrný výkon, ale chybí-li jedna podmiňující složka, k výkonu nikdy nedojde (Slepička, 2009, str. 82). Vaněk (1982, str. 26) doplňuje, že výkonová motivace úzce souvisí s problematikou aspirační úrovně.

Výkon není dlouhodobý stav, ale naopak se jedná o aktuální stav, který je měnitelný. Mluvíme-li o dlouhodobém stavu, mluvíme o výkonnosti. Sportovní výkon má dimenzi psychickou a dimenzi fyzickou. Do fyzické dimenze řadíme například smysly a motoriku, zatímco do kategorie psychické přiřazujeme například náladu či únavu (Tod, 2012, str. 36).

V dnešní době je dlouhodobě nadprůměrná výkonnost nebo kvalitní výkon jedním z hlavních požadavků na sportovce. Výkonová motivace je založena na předpokladu, že lidi motivuje dosahování úspěchu, zlepšování výkonu a náležitě zvládnutí žádaného chování. Dosahování úspěchu se ve sportu povětšinou měří jako výkon v porovnání s druhými (Tod, 2012, str. 36).

Nakonečný (1996, str. 226) definuje úspěšný nebo naopak neúspěšný výkon až následně po akci, která směřuje ke splnění vytyčených cílů, či nikoliv. Nakonečný také

uvádí, že úspěšná akce navodí pocity štěstí a pýchy, zatímco neúspěch člověka položí a vyvolá v něm strach z dalšího možného neúspěchu. Důležitým motivem, který následný výkon ovlivňuje je předchozí zážitek. V momentě, kdy jsou tyto zkušenosti spojené s dlouhodobějším úspěchem, vyvolává to v jedinci pocit sebedůvěry a jistoty, která se objevuje v dalších výkonech a velmi úzce koreluje se stupněm aspirace (Nakonečný, 1996, str. 226).

S měřením výkonové motivace se můžeme setkat v různých pracích autorů jako je McClelland (1953), Atkinson (1958), Heckhausen (1963) nebo Raynor (1974). Z českých autorů se měřením výkonové motivace zabývali autoři Hošek (1965, 1970, 1973, 1976), Man (1972), Lukavský (1974) a pak trojice autorů Hošek, Man a Klíma (1979). Nejčastěji se u autorů setkáváme s metodami projekčními a dotazníky (Vaněk, 1982, str. 34).

S pojmem projekční metoda přišel L. K. Frank v roce 1939. Projekční metodu charakterizoval jako metodu, která zkoumá jedince pomocí konfrontace zkoumané osoby s nějakou konkrétní situací, kdy zkoumaná osoba jedná podle citu, který zaujímá k samotné situaci (Stančák, 1982, str. 86).

Prvním autorem projekčního měření výkonové motivace byl již výše zmíněný David Clarence McClelland, který tuto metodu vymyslel se svými spolupracovníky na Harvardské univerzitě. Jeho konkrétní teorii výkonové motivace budeme popisovat v samotné kapitole. (Vaněk, 1982, str. 34). Za druhý nejpopulárnější systém obsahové analýzy je považován Heckhausenův systém z let 1963 a 1967, který dokázal pomocí projekčního měření určit dvě tendence výkonové motivace. Konkrétně se jedná o naději na úspěch a strach z neúspěchu (Vaněk, 1982, str. 34). Jako další výrazně užívaný prostředek pro měření motivace využíváme dotazníkové šetření. Zatímco zkoumání výkonové motivace na základě obsahové analýzy má silnější validitu, ale zároveň poměrně nízkou reliabilitu, u dotazníku se to jeví opačným způsobem. Dalo by se tedy říct, že nejlepší možné řešení při měření je sloučení obou metod (Vaněk, 1982, str. 38).

Následující část bude zaměřena na nejznámější teorie výkonové motivace.

TEORIE POTŘEBY ÚSPĚCHU

Teorie potřeby úspěchu je jedna z prvních teorií a modelů motivace. Jádrem této teorie je přesvědčení o tom, že každý člověk má vnitřní touhu dosahovat úspěchu a vyhýbat se neúspěchu (Tod, 2012, str. 36).

V jistém smyslu, teorii přehledně vysvětluje následující rovnice:

$$\text{Výkon} = \text{motivace dosáhnout úspěchu} - \text{strach ze selhání}$$

Teorie vychází z pěti faktorů, které ovlivňují, zda se člověk bude chovat takovým způsobem, aby dosáhl kladného výkonu. Konkrétně se jedná o osobnostní faktory, situační faktory, výsledné tendence, emoční reakce a výkonové chování (Tod, 2012, str. 36).

Osobnostními faktory je označen předpoklad, který ukazuje, že každý člověk chce dosáhnout úspěchu a vyhnout se neúspěchu. Každý jedinec by si měl zodpovědět otázku, zda je motivací úspěch a cesta k jeho dosažení, či je motivací snaha vyhnout se nezdaru a neúspěchu. Jedním z možných kritérií, které ovlivňují, jaký předpoklad k motivaci si člověk vybere, může být to, zda jedinec už zažil nějaké osobní vítězství, či nikoliv. V momentě, kdy člověk zažil svůj úspěch, je více pravděpodobné, že tento pocit bude chtít zažít znovu, a proto ho to bude motivovat. Naopak pokud jedinec nezažil pocit hrlosti vytvořený díky úspěchu, je více pravděpodobné, že jeho motivací bude vyhnout se selhání (Tod, 2012, str. 36).

Situační faktory zkoumají to, jak je pravděpodobné, že člověk v dané okolnosti dosáhne úspěchu. K tomuto zjišťování jsou stěžejní dva faktory: pravděpodobnost úspěchu a stimulující hodnota úspěchu. Pravděpodobností úspěchu se označují reálné možnosti, že člověk uspěje a dosáhne vítězství. Stimulující hodnota úspěchu se charakterizuje jako hodnota, která je přisouzena k dané situaci. Příkladem může být zápas proti silnému soupeři. V tomto případě hodnota úspěchu může být nízká, ale současně vítězství nad silným soupeřem má vyšší hodnotu než výhra nad rivalem slabým (Tod, 2012, str. 36).

Výsledná tendence je spojení osobnostních a situačních faktorů. Je to konkrétní způsob, který si člověk vybírá k vyřešení situace. Studie ukázaly, že vysoce výkonné osoby preferují situace, které pro ně mají vysokou míru výzvy, oproti osobám s nízkými výkony. Osoby s nízkými výkony naopak vyhledávají situace, kde mohou snadno zvítězit (Tod, 2012, str. 37).

Emoční reakce udává emoční zaměření osoby k úspěchu a neúspěchu. Jde o nastavení mysli sportovce a jeho pocity v momentě, kdy prohraje, či naopak zvítězí. Výkonným chování se rozumí typ chování, které můžeme očekávat od jedince, na základě čtyř předcházejících faktorů (Tod, 2012, str. 37).

Pro názornost si můžeme ukázat vztahy mezi faktory následujícím mnohočlenem (Slepička, 2009, str. 83).

$$Ta = T\acute{u} - Tvs$$

$$T\acute{u} = f(M\acute{u} \cdot H\acute{u} \cdot P\acute{u}) ; Tvs = (Mvs \cdot Hs \cdot Ps)$$

$$Ta = (M\acute{u} - H\acute{u} \cdot P\acute{u}) - (Mvs - Ps \cdot Hs)$$

$$H\acute{u} = 1 - P\acute{u} ; Hs = (-P\acute{u}) ; P\acute{u} = 1 - Ps$$

Legenda, kterou uvádí Pavel Slepička a spol. (2009, str. 83) ve své knize *Psychologie sportu*: Ta – tendence ke sportovní aktivitě, T \acute{u} – tendence dosáhnout úspěchu, Tvs – tendence vyhnout se selhání, M \acute{u} – motiv dosáhnout úspěchu, H \acute{u} – hodnota úspěchu, P \acute{u} – pravděpodobnost úspěchu, Mvs – motiv vyhnout se selhání, Ps – pravděpodobnost selhání (neúspěchu), Hs – hodnota selhání.

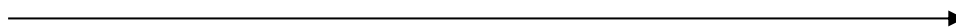
TEORIE CÍLE SNAŽENÍ

Teorie cíle, se kterou přišel v roce 1984 J. G. Nicholls, je akceptována ve sportu mnohem větší měrou než teorie potřeby úspěchu. Teorie se opírá o předpoklad dvou stálých zaměření osobnosti (Tod, 2012, str. 38). Dispozice, se kterými teorie pracuje, jsou orientace na úkol a orientace na ego. Sportovce těchto odlišných typů motivují a podněcují k výkonu zcela odlišné hodnoty. Hráči, kteří jsou spíše orientovaní na úkol, motivuje především potěšení ke sportování a preferují úlohy, které je pobízejí k tomu, aby se zdokonalovali. Zatímco sportovci, kteří jsou zaměřeni na ego, motivuje spíše poměrování svých sil a možnost předvést své možnosti a schopnosti. Při výběru úkolů si sportovci orientovaní na ego, vybírají spíše ty, při kterých můžou zvítězit a při kterých vypadají lépe než spoluhráč (Tod, 2012, str. 38).

TEORIE SEBEURČENÍ

Teorie sebeurčení se zabývá regulací chování a faktorů, které regulaci ovlivňují. Dle této teorie je motivace založena na následujícím kontinuu (Tod, 2012, str. 41).

Amotivace	Vnější motivace				Vnitřní motivace
	Vnější regulace	Inrojektovaná regulace	Rozpoznávaná regulace	Integrovaná regulace	



Obr. č. 4: Teorie sebeurčení (Tod, 2012, str. 41)

Amotivace znamená absenci jakékoliv motivace. Člověk, který nemá žádnou motivaci k nějaké aktivitě, je označován za amotivovaného. Vnitřní motivace je činnost, kterou jedinec dělá kvůli sobě samému a dělá ji bez vnějších odměn (Biddle a Mutrie, 2001 in Tod, 2012, str. 42).

Vnější motivace je rozčleněna do čtyř typů, konkrétně vnější regulace, inrojektovaná regulace, rozpoznávaná regulace a integrovaná regulace (Tod, 2012, str. 41). Vnější regulace je charakteristická tím, že za chováním člověka stojí vnější odměny a tresty. Inrojektovaná regulace je definována tím, že člověk přijímá hodnotu, ale plně se s ní neztotožňuje (Tod, 2012, str. 41). Tato regulace je dle autorů Koestner a Losier považována za nejsložitější, a to převážně z důvodu, že jedinec si může vytvořit protikladné motivy. To znamená, že jedinec může zastávat k chování pozitivní a zároveň i negativní pocit (Koestner a Losier, 2002 in Tod, 2012, str. 42). Rozpoznatelná regulace je proces, díky kterému jedinec uznává důležitost určitého chování. Za těchto podmínek dochází k tomu, že si lidé daleko více toto chování osvojují, jelikož oceňují užitek, který jim toto chování přináší (Tod, 2012, str. 42). Integrovaná regulace je definována jako nejvíce zvnitřněná podoba vnější motivace (Ryan a Deci, 2000 in Tod, 2012, str. 42).

TEORIE KOGNITIVNÍHO HODNOCENÍ

Teorie kognitivního hodnocení, zkráceně CET, úzce souvisí s teorií sebeurčení. Základy této teorie tkví v tom, že vnitřní motivace je provázána třemi vrozenými psychologickými potřebami (Deci a kol., 1991 in Tod, 2012, str. 43). Tyto tři pilíře jsou potřeba kompetence, autonomie a spřízněnosti. Podstata teorie kognitivního hodnocení je taková, že pokud jedna z výše zmiňovaných potřeb není dostatečně uspokojována, její absence vede ke snížení motivace ve sportu (Tod, 2012, str. 43). Potřeba autonomie závisí na tom, že sportovec své chování vykonává na základě své vlastní touhy bez jakékoliv vnějšího tlaku. Potřeba kompetence je souhrn zkušeností, které daný sportovec prožívá, když

ví, že danou činnost je schopný vykonat a dosáhnout v ní potřebné výsledky (Deci a kol., 1991 in Tod, 2012, str. 43). Posledním motivem je potřeba spřízněnosti, která se vyznačuje tím, že pro člověka je důležité, aby se cítil dobře v kolektivu a mezi přáteli měl pozitivní vztahy (Reis a kol., 2000 in Tod 2012, str. 43).

2 PSYCHOLOGIE VE SPORTU

2.1 TYPOLOGIE SPORTŮ Z PSYCHOLOGICKÉHO HLEDISKA

Skupiny sportů se rozdělují podle velkého množství měřítek. Nejčastějším dělením je dělení podle času, prostředí, počtu lidí a organizační povahy. Skupiny mezi sebou korelují a nestane se, že by jeden sport patřil jen do jedné skupiny. Jedno z nejzákladnějších dělení sportu je podle počtu sportovců tvořících jeden výkon. Dělí se na individuální, kde hlavní postavou je jednotlivec, který soupeří proti jinému jednotlivci. Oproti tomu kolektivní sporty jsou odlišné v tom, že se jedná o skupinu lidí, kteří se společně podílejí na vzájemném vítězství (Vaněk, 1982, str. 45). Nejnovějším kritériem, které napomáhá klasifikaci, je psychologické měřítko. První zmínka o tomto kritériu se objevila v práci zaznamenávající otázky výběru sportovních talentů (Slepička, 2009, str. 24-5).

Psychologická typologie obsahuje čtyři skupiny sportů:

- senzomotorické
- funkčně-mobilizační
- anticipační
- technické (též nazývané rizikové sporty)

Senzomotorické sporty jsou klasifikovány nejvyššími požadavky na koordinaci pohybů spolu s rychlostí a přesností vnímání. V této kategorii sportů se mimo jiné rozlišují ještě dvě podkategorie. První obsahuje sporty, které příkládají velkou váhu jemné motorice typu „oko-ruka.“ Do této kategorie se řadí například střelecké sporty, které jsou zaměřené na přesnost míření. Druhou podskupinou jsou sporty, ve kterých se posuzuje především estetický dojem. Patří sem sporty jako je gymnastika, krasobruslení, tanec, skoky do vody, skoky na lyžích aj. (Slepička, 2009, str. 25). Sporty, které se řadí do kategorie funkčně-mobilizační, jsou sporty, které mají vysoké požadavky na mobilizaci energetických funkcí sportovce. Rozlišuje se mobilizace dlouhodobá, krátkodobá a jednorázová. V krátkodobé a jednorázové mobilizaci požadujeme od sportovce rychlé vzepětí energie. Řadíme sem sporty jako atletické skoky, hody, vrchy, vzpěračské závody. Oproti tomu mobilizace dlouhodobá se, jak už je z názvu patrné, objevuje u vytrvalejších sportů. K dlouhodobé mobilizaci je potřebná vysoká míra vůle, která sportovci pomáhá. Sporty, které se řadí do této skupiny, jsou například vytrvalostní běhy, cyklistika, dálkové plavání, veslování nebo také vytrvalecké víceboje (Slepička, 2009, str. 25). Pro anticipační skupinu sportů

je charakteristické předvídání (anticipace) faktorů, které se během hry vyskytují spolu s jejím následným řešením (heuristika). V této skupině je důležité rozlišit, zda se jedná o kolektivní skupinový sport, či o jednotlivce. Pokud se totiž jedná o jednotlivce, musí se vzít v potaz individuální rozhodovací procesy. Typickými sporty jsou například box, tenis, karate. Při těchto zmíněných sportech je důležité předvídat soupeřovo chování a rychle na něj reagovat vyřešenou problémovou situací. Do skupinových anticipačních sportů se naopak řadí kolektivní sporty, které vyžadují hráčskou inteligenci. Tyto sporty jsou velmi oblíbené pro diváky a ve sportech povětšinou dominují (Slepička, 2009, str. 25). Poslední skupinou jsou sporty, které nazýváme technické nebo také rizikové. Řadí se sem, jak je již z názvu patrné, sporty, které jsou nebezpečné, nebo mohou nebezpečné být. Objevují se zde adrenalinové sporty, u kterých člověk pociťuje strach. Tento strach je vyvolán vylučováním hormonu adrenalinu z nadledvinek do krevního oběhu v souvislosti s mobilizačními účinky lidského organismu. Nepatří sem pouze adrenalinové sporty, ale nepochybně i sporty benzínové, jachtařské, parašutistické a sjezdové (Slepička a kol., 2009, str. 26).

Velmi důležitým psychologickým kritériem je rozlišení, zda je sportovní činnost realizována na výkonové, popř. vrcholové úrovni, nebo rekreačně. Níže vyjmenované charakteristiky vrcholového sportu se sice mohou u konkrétního druhu sportu odlišovat, přesto Sekot (2006, str. 55) vytvořil seznam, kterým se pokusil vrcholový sport obecně definovat. Vrcholový sport vyzdvihuje převážně sílu, tempo, pohotovost a zkrocení protivníka. Zabývá se posunutím hranic lidských schopností. Hodnotově vštípený princip *vítězství versus prohra* je velmi mocný hrací motor profilu vrcholového sportu. Vrcholový sport se opírá o myšlenku, že sportovní mistrovství je efektem soutěživého úspěchu a výsledků dosažených na základě systematické oddanosti tvrdé sportovní přípravy. Profesionálně nejúspěšnější sportovec je většinou ten, který má nejsilnější talent a mimo jiné je fyzicky velmi zdatný. Vrcholový sport vytváří hierarchické autoritativní struktury, ve kterých jsou sportovci podřízeni trenérům, trenéři jsou pak dále podřízeni vlastníkům sportovního klubu (Sekot, 2006, str. 55-6). Vrcholový sport má také podstatný vliv na sport v obecné rovině, jelikož odvádí davy lidí od aktivního sportování tím, že jim poskytuje pasivní zábavu v podobě diváckého sportu. K jeho pozitivním stránkám naopak ale patří to, že lidem nabízí kladné popudy k aktivnímu přístupu ke zdraví (Krawczyk, 2004, str. 96).

Zájmový rekreační sport Sekot (2006, str. 56) charakterizuje jako aktivitu volného času, ve které je kladen důraz na osobní projev, prožitek a vzájemné souznění mezi

spoluhráči i protihráči. Struktury, které během rekreačního sportu vznikají, jsou založeny na kooperaci a vzájemném sdílení moci. Při rekreačním sportu se hráči přizpůsobují svými fyzickými dovednostmi ostatním. K zájmovému sportu se řadí všechny druhy sportovních aktivit, které nejsou motivovány materiální odměnou, překonáním rekordu ani touhou vyniknout. Interpersonální opora je vydedukována z principu soutěže s někým, nikoli proti někomu. Protihráči nejsou charakterizováni jako nepřátele, ale naopak jako lidé, kteří udávají soupeření povahu vzájemného testování (Coakley, 2001, str. 94-5 in Sekot, 2006, str. 56).

Sekot (2006, str. 56) tvrdí, že touha po vrcholu rozlišuje vrcholový a rekreační sport pouze v tom, že tato hodnota je pro profesionální vrcholový sport centrální hodnotou pro životní směřování, oproti rekreačnímu sportu, pro který je hodnota vítězství jedna z mnoha dalších ambicí v životě. Kolektivní sport na profesionální úrovni se ve studii, kterou vytvořil Rochelle Eime (2013), umísťuje na vyšší příčce v přínosu pro zdraví oproti sportu, který je klasifikován jako sport pro volný čas nebo sport pro jednotlivce. Největším pozitivním přínosem bylo zlepšení pohody, snížení stresu a zvýšení sociálního fungování a vitality.

2.2 PSYCHOSPORTOGRAFIE

Abychom pochopili psychoprofesiogram a psychosportografii je nesmírně důležité si definovat profesiogram. Profesiogram je definován jako rozbor jednotlivé aktivity na konkrétní zákroky. Jeho hlavním cílem je formulování ústředních okamžiků činnosti. Tato definice aktivity je nezbytná pro úspěšné znovu provedení činnosti (Slepička a kol., 2009, str. 22). Následně se určují nároky, které mají během prováděné aktivity vliv na psychiku. Tento seznam označujeme jako psychoprofesiogram (Slepička a kol., 2009, str. 22).

Se seznamy tohoto typu se můžeme setkat v minulosti například u železničních strojvedoucích v 19. století. Za první světové války se psychoprofesiogramy aplikovaly například pro dělostřelce, tankisty nebo piloty. Během vývoje se soupis uživatelů psychoprofesiogramu rozšířil i do sportovní činnosti. Začaly se odborně označovat jako psychosportogramy a shrnovaly nároky, které jsou důležité pro vykonání určitého sportu (Slepička a kol., 2009, str. 22). Psychosportogram označuje jak předpoklady fyzické, tak psychické. K fyzickým podmínkám patří například výška. Slepička (2002, str. 23) jako

příklad uvádí basketbalisty, kteří musí být vysocí oproti žokejům, kteří jsou spíše menšího vzrůstu. Psychosportogram rozděluje různé požadavky u konkrétních sportů. Jádrem psychosportogramu je většinou vždy pohybová inteligence, která je podstatná pro koordinačně náročné sporty. Za podstatu pohybové inteligence se považuje motorická docilita. Konkrétně se motorickou docilitou chápe způsobilost se pohotově naučit nový pohyb. Motorická docilita úzce souvisí se šikovností (Slepička a kol., 2009, str. 24).

Dalším faktorem, který je považován za předpoklad pro sportovní činnost, je inteligence hráčská. Ta je obohacena o schopnost vnímat herní plochu a tu rozpoznávat centrálním i periferním viděním. Hráčská inteligence také počítá s taktickým pohledem na hru, tj. předvídání vývoje hry, možnost hledání alternativních postupů při hře a mimo jiné psychologické přečtení spoluhráče a jeho způsobu hry (Slepička a kol., 2009, str. 24).

Obecně se o psychosportografii dá říct, že je časově, organizačně ale i technicky vysoce náročná, přesto je pro profesionální sportovce jedna z velmi podstatných a téměř klíčových věcí. Každý tým má jednak svou psychosportografii jinak vymyšlenou, ale také ji nikde veřejně nepublikuje, jelikož se jedná o velmi těžce získané „know-how“ (Slepička a kol., 2009, str. 24).

2.3 ASPIRACE A ASPIRAČNÍ ÚROVEŇ VE SPORTU

Ve své sportovní kariéře má sportovec téměř exaktní požadavky na svůj následující výkon. Aspirační úroveň se označuje sportovcovo subjektivní smýšlení o sobě samém, které se projevuje sportovcovým hodnocením (Slepička, 2009, str. 81). Jiný autor definuje aspiraci jako míru nároků, kterou si sportovec klade na sebe samého, přičemž jsou ovlivněny převážně životem sportovce (Nakonečný, 2015, str. 443). Ukazuje se, že na sportovní aspiraci má v první řadě vliv poslední sportovcův výkon. Slepička ve své publikaci hovoří i o skutečnosti, že vyšší aspirace dosahují mladí sportovci a muži oproti ženám. Nejsilnější faktor, který působí na aspiraci, je úspěch. Ukazuje se, že pokud je nárok na výkon splněn a překročen, dosahuje sportovec osobního úspěchu, pokud se ale přes hranice sportovec nedostává, prožívá frustraci. V dlouhodobém hledisku úspěch stupňuje a nechává růst další aspiraci oproti frustraci, která ji zmenšuje (Slepička, 2009, str. 81). Když sportovec zažije více úspěchů po sobě jdoucích, roste aspirační úroveň ale také dispozice k frustraci. U některých sportovců se vyskytuje rezistence vůči frustraci. V tomto případě hovoříme o frustrační toleranci. V opačném případě, tj. když se u sportovce objeví

dlouhodobější frustrace, je nebezpečné, že u něho může dojít k rezignaci a sportovec může mít problémy s motivací pro další sportovní činnost. Nejkritičtější skupinou, kterou frustrace může ovlivnit, jsou dlouhodobě úspěšní dorostenci, kteří přestupují do vyšší věkové skupiny, kde je soutěž více vyvážená a vyrovnaná (Slepička, 2009, str. 82).

Tzv. hyperaspirativnost se ukazuje u sportovce a vykazuje u něho prokazatelně vyšší aspirační úroveň, než dosahuje sportovcův poslední výkon. Pro sportovce se tedy hyperaspirativnost projevuje tendencí vylepšovat svůj dosavadní výkon. Sportovec svůj výkon touží zdokonalit. Hyperaspirativnost je označení pro motivaci, kdy sportovec naplňuje určité obavy z toho, zda aspirace bude dovedena do záměrného konce. Nesportovci oproti sportovcům si zpravidla snižují své nároky, než si stanovili u posledního výkonu. Ukazuje se, že pro „nesportovce“ není ve výkonových situacích dostatečná motivace a že když si „nesportovci“ sníží své nároky, vytváří si tím větší pravděpodobnost úspěchu (Slepička a kol., 2009, str. 81).

V oblasti výkonové motivace je jedním z klíčových pojmů „kauzální atribuce“. Kauzální atribucí se rozumí přikládání důvodů jedince, které vedly k úspěchu nebo naopak neúspěchu. Jedinec hledá příčiny svých výkonů. Tyto příčiny mohou být interní – člověk vnímá úspěch díky své osobě, nebo naopak mohou být externí a to znamená, že člověk přisuzuje příčinu úspěchu/neúspěchu nějakým externím jevům (Nakonečný, 2015, str. 419). Kauzální atribuce má své podmínky, které Slepička rozděluje do tří skupin. První skupina zkoumá umístění příčiny, které dělíme na vnější a vnitřní, druhou skupinu označuje jako trvalost, která se dále rozlišuje na stálou a krátkodobou, proměnlivou. Vnější proměnlivou příčinou jsou označováni převážně vnější činitelé, jako je klima, osud nebo například obliba sudího. Za vnitřní proměnlivou příčinu Slepička považuje snažení se nebo námahu, zkrátka vlastnosti, které vychází z jedince samotného. Za vnější stálou příčinu bychom mohli označit např. náročnost činnosti, zatímco za vnitřní stálou příčinu považujeme schopnosti. Slepička doporučuje, aby člověk pracoval s vnitřními stálými příčinami v případě, že se u jedince objeví úspěch. Naopak také zdůrazňuje práci s vnějšími proměnlivými příčinami v momentě, když je situace naopak a jedinec prožívá neúspěch. Třetí skupina se zaměřuje na ovlivnění jedince druhou osobou. Jedná se například o kamarády, rodinu, fanoušky nebo trenéry. Tito lidé mohou silně ovlivnit kauzální atribuce. Z psychologického hlediska Slepička tvrdí, že tento vliv může být pozitivní, jestliže se jedná o ovlivňování interních příčin jako je například vytrvalost, volní úsilí nebo námaha (Slepička, 2009, str. 86-88).

Důležitým jevem souvisejícím s výkonovou motivací je tzv. adherence. Adherenci se rozumí oddanost nebo loajalita k danému plánu činnosti, kterou si člověk sám svobodně vybírá a nedělá jí nedobrovolně. Adherence se zvyšuje v momentě, kdy člověk věří tomu, co dělá, a postupně se do činnosti identifikuje (Slepička, 2009, str. 88). Adherence také souvisí se stavem, který definoval Mihaly Csikszentmihalyi jako stav flow. Stav flow je moment, kdy člověk přestává vnímat čas a práce mu jde od ruky takovým způsobem, že přestává být prací a stává se zážitkem. O tomto stavu budeme více hovořit v praktické části. (Mühlfeit, 2017, str. 136). Paradoxem je, že většina povinných aktivit dosahuje nízké adherence, jelikož si těchto aktivit lidé neváží a nepřikládají jim hodnotu. Důležitým faktorem, který má vliv na adherenci je víra v efektivitu činnosti. Slepička (2009, str. 88-9) uvádí, že výzkumy prokázaly, že vyšší adherence je poutána na víru ve zdravotní prospěšnost. Ztráta této víry má vliv na postupné snižování adherence.

2.4 VLIV SOCIÁLNÍ SKUPINY NA VÝKONNOST SPORTOVCE V KOLEKTIVNÍM SPORTU

Za skupinu lze pokládat spolek dvou a více osob, kteří na sebe vzájemně působí. To znamená, že jedna osoba má vliv na druhou a zároveň může být ovlivněna druhou stranou. Aby se skupina dala charakterizovat jako sportovní skupina, musí obsahovat následující specifické znaky (Slepička, 2009, str. 124):

- Kolektivní cíle sloučené s konáním skupiny
- Významná míra vzájemné znalosti
- Vyrobená spleť interpersonálních vztahů
- Komunikace tváří v tvář
- Společná pravidla usměrňující chování jednotlivých členů
- Systém postavení a rolí ve skupině

Skupiny se mohou rozdělit na formální a neformální. Mezi neformální sportovní skupiny lze zařadit například rekreační sporty. Jedná se o skupiny, které ve většině nejsou rozdělené podle sociálních rolí. Tyto skupiny jsou charakteristické samostatností a nezávislostí. Oproti tomu formální skupiny jsou organizovány někým zvenčí. Jak bylo uvedeno formální sportovní skupiny mají předem daná pravidla, která sportovec musí

dodržovat. Mimo jiné na lidi v této formální skupině je dohlíženo a jsou mnohdy kontrolováni. Často se stává, že i ve skupině, která původně plnila funkci formální skupiny, se vytvářejí vztahy neformální (Holeček a kol., 2007, str. 305).

Dalším možným dělením sportovních skupin je na členské a referenční. Rozdílem mezi těmito dvěma skupinami je to, že ve členské skupině jedinec do dané skupiny patří oproti referenční, kdy člověk v této skupině nepůsobí, ale moc by si to přál. Pro lepší pochopení uvádíme příklad. Sportovec může patřit do nějakého klubu, a tudíž být jejím členem, ale i přesto může usilovat o působení v národním týmu (referenční), ve kterém nepůsobí (Holeček a kol., 2007, str. 305).

SOCIÁLNÍ ROLE

Stanovení přesně vymezených rolí je velmi důležité pro správnou funkci a výkonnost skupiny. Dle Vaňka (1984, str. 149) jsou za nejobecnější role ve skupině považovány tři kategorie. Jedná se o role spjaté s úkoly a s prací skupiny, v konkrétním případě se jedná například o post obránce, útočníka aj. Další jsou role pojící se k vytváření dobrého kolektivu a stabilizaci skupiny, kdy si skupina vyhledává svého „vůdce“, který pomyslně skupinu vede. Poslední kategorií je podle Vaňka role spojená s uspokojováním vlastních potřeb členů skupiny. Jedna z nejpodstatnějších věcí je samotné ztotožnění se se sociální rolí.

Vymezení rolí ve skupině vede k vyšší efektivitě činnosti. Největší vliv na efektivitu má vůdce, který skupinu řídí a uspořádává. Výzkum (Novikov, Kolomejcev, 1975) ukazuje, že družstva, která mají svého vůdce, jsou výkonnější v motorické činnosti než družstva, která svého hlavního představitele nemají. Samotná role vůdce není možná přidělit jakémukoliv hráči. Tato role je vytvořena pro osobu, která má předpoklady pro vedení skupiny, dosahuje vysokého stupně empatie a vyniká organizačními schopnostmi. Vůdci bývají především dominantní extroverti, kteří jsou cílevědomí, ambiciózní a v neposlední řadě vytrvalí (Vaněk, 1984, str. 149). Tým má téměř vždy s největší pravděpodobností ještě neformálního vůdce, vůdce socioemocionálního a problémového. Za neformálního vůdce je považován člověk, který má vliv na ostatní spoluhráče, aniž si to ostatní uvědomují. Socioemocionální vůdce je člověk, který pozitivně vyplňuje atmosféru, řeší spory mezi spoluhráči a přispívá ke kladnému klimatu. Problémový vůdce přináší do družstva řešení a strategie pro zvládnutí situací (Vaněk, 1984, str. 151).

SKUPINOVÁ KOHEZE

Důležitou charakteristikou je skupinová koheze. Koheze je definovaná jako pospolitost celé skupiny (Festinger a kol., 1950 in Tod, 2012, str. 97). Jiní autoři (Gross a Martin, 1952 in Tod 2012, str. 97) definují kohezi jako odolnost skupiny vůči vnějšímu oslabení. Nejčastější definice koheze, která se užívá ve sportu, vymezuje kohezi jako skupinu, která drží při sobě, sleduje společné cíle a dosahuje uspokojení všech jejích příslušníků (Tod, 2012, str. 97). Jednou z podstatných okolností, která je ve skupině důležitá, je charakteristika samotného oddílu. Tuto skutečnost prokázal Wildmeyer s kolegy (1990), kteří zkoumali souvislosti mezi velikostí skupiny a kohezí. Wildmeyer rozdělil účastníky výzkumu na skupiny po třech, šesti a devíti a dal jim za úkol odehrát různé basketbalové zápasy. Během zápasů zkoumal, kdy bude největší a nejmenší úkolová a sociální koheze. Ukázalo se, že nejmenší úkolová i sociální koheze byla u týmu, který byl po devíti hráčích. Jeden z možných důvodů byl, že se účastníci výzkumu cítili zbyteční, jelikož jich ve skupině bylo moc a hrát zápas mohli jen tři z nich. Naopak nejvyšší úkolová koheze byla naměřena ve tříčlenné skupině. Wildmeyer a kol. to vysvětlili tím, že tato skupina měla pouze tři hráče, tudíž se do úkolu museli začlenit všichni. Nejsilnější sociální koheze se objevila v týmu, který byl rozdělen po šesti hráčích. Autoři tento výsledek argumentovali tím, že tato skupina byla uspokojivě velká na to, aby se ve skupinách objevily různé druhy osobností, ale zároveň byla skupina malá natolik, aby byla postačující k tomu, aby se hráči mezi sebou mohli seznámit. Co se týče výkonnosti a úspěšnosti v zápasech, nejlépe si vedla šestičlenná skupina (Tod, 2012, str. 100).

Při šetření koheze ve skupině je důležité myslet i na podskupiny, jejichž koheze se může lišit. Máme tím na mysli například hráče, kteří hrají svůj specifický post. Jedním z nejpřesnějších měření je takové, které zjišťuje, jak koheze působí na lidi mimo skupinu. Rozlišuje to skupiny, které jsou příliš izolované, a ukazuje přesnější profil těchto skupin. Nejlépe se koheze měří pomocí Dotazníku skupinového prostředí (Group Environment Questionnaire, GEQ, Carron a kol., 1985), zkráceně GEQ. Tento dotazník měří čtyři dimenze a je pokládán každému sportovci ve skupině. GEQ měří přitažlivost skupinového cíle pro jednotlivce, sociální přitažlivost skupiny pro jednotlivce, skupinovou integraci pro úkol a skupinovou sociální integraci (Tod, 2012, str. 99).

ROLE TRENÉRA

Dalším faktorem, který ovlivňuje výkon, je osobnost trenéra, který samotný tým vede. Literatura trenéra definuje jako učitele, vědce, cvičitele, psychologa i filozofa. Mezi trenérské kompetence se řadí především přikazování, podněcování, debatování, poučování, předcvičování a analyzování (Gaylor 1967 in Vaněk, 1984, str. 182).

Vaněk (1984, str. 182) vytvořil následující schéma pro trenéra. Toto schéma ukazuje dimenze, které se od trenérů očekávají. Jedná se o kategorie, které neobsahují konkrétní příklady samotné trenérské činnosti.

- Informátor: instruuje, informuje, vysvětluje
- Důvěrník: hledá důvody, jednání sportovců, kteří se mu svěřují se svými starostmi
- Ukázkovatel: vyžaduje morálku, trestá
- Motivátor: odměňuje, motivuje
- Referent: řešení problémů přenáší na kolektiv
- Vychovatel: nejde mu jen o efektivitu družstva, ale i o působení na osobnost sportovce

Gardner a jeho kolegové (1996) zjišťovali, zda je nějaká spojitost mezi chováním trenéra a týmovou kohezí. Zjistili malou pozitivní souvislost, která není nijak prokazatelná, ale i přesto ukazuje, že tým svým trenérem může být ovlivněn. Doporučuje se proto, aby chování trenéra bylo přizpůsobeno skupině a jeho styl vedení byl spíše demokratický (Tod, 2012, str. 101).

3 ANALÝZA VÝKONOVÉ MOTIVACE HOKEJISTŮ, HÁZENKÁŘŮ A FLORBALISTŮ

Bakalářská práce je zaměřena na problematiku výkonové motivace sportovců. Cílem výzkumného šetření je zanalyzovat strukturu výkonové motivace u sportovců, kteří se věnují kolektivním sportům. Konkrétně se jedná o hokej, házenou a florbal. Zajímalo nás, zda se motivační struktura u sportovců liší vzhledem k tomu, jakému sportu se věnují. Zároveň jsme se pokusili zachytit rozdíly v motivační struktuře mezi sportovci – profesionály a sportovci – amatéry.

Na základě postřehů hráčů sledovaných sportů vyslovujeme následující předpoklady:

- Typ kolektivního sportu, kterému se hráč věnuje, souvisí se strukturou jeho výkonové motivace.
- Hráči házené, hokeje a florbalu budou v některých složkách výkonové motivace odlišní, v některých shodní.
- Profesionální a amatérští hráči budou v některých složkách výkonové motivace odlišní, v některých shodní.

Poznámka: Za složky výkonové motivace považujeme vytrvalost, dominanci, angažovanost, důvěru v úspěch, flexibilitu, flow, nebojácnost, internalitu, kompenzační úsilí, hrdost, ochotu učit se, preferenci obtížnosti, samostatnost, sebekontrolu, orientaci na status, soutěživost a cílevědomost.

- H0: Mediány jednotlivých složek výkonové motivace jsou ve skupinách hokejistů, házenkářů a florbalistů stejné.

H1: Mediány jednotlivých složek výkonové motivace nejsou ve skupinách hokejistů, házenkářů a florbalistů stejné.

3.1 CHARAKTERISTIKA SLEDOVANÝCH SPORTŮ

Do šetření jsou zahrnuti sportovci házené, hokeje a florbalu. Tyto tři sporty byly pro analýzu motivace sportovců vybrány záměrně. Zvolili jsme hokej, jelikož profesionální sportovci v tomto odvětví dosahují vysokého platového ohodnocení oproti házené či florbalu. Chtěli jsme proto zkoumat, zda se tento faktor objeví v odpovědích. Házenou jsme si vybrali, jelikož ji považujeme za tzv. prostředníka mezi zbylými dvěma sporty. Sportovec se může házenou v zahraničí uživit, ale v České republice pro něj nejsou připravené dostatečné podmínky. Jako poslední jsme do svého výzkumu zařadili florbal, který je v České republice poměrně nový, ale nabírá velké popularity. V následujícím textu jsou tyto sporty charakterizovány.

HÁZENÁ

Házená je kolektivní míčový sport, který má své kořeny už v míčových sportech starého Řecka. Jedno družstvo smí mít na hřišti současně šest hráčů v poli a brankáře, nebo sedm hráčů bez brankáře. Zbytek týmu je na lavičkách a je připraven na střídání, které je možné bez omezení. Hráči házené nesmí hrát v brankovišti. Jediné, co je tolerované, je hra v naskoku nad brankovištěm. Brankář, nemá-li v držení míč, může z brankoviště vyběhnout a stát se tak dalším hráčem v poli. Hrací doba je nastavena na 2 x 30 minut hrubého času. Hrubý čas znamená, že čas je vyměřován i při přerušení děje zápasu. K hraní házené se používají ruce, je však dovoleno dotknout se míče jakoukoliv jinou částí těla, vyjma nohy pod kolenem. Tato část těla je povolena pouze brankáři při bránění v prostoru brankoviště. Doba pevného držení míče je omezena na tři vteřiny. Házenkáři v poli mohou s míčem v ruce ujit maximálně tři kroky. Pro pohyb s míčem je dovolen jednoúderový i víceúderový driblink, který nesmí být přerušovaný. Házenkáři mohou svým tělem bránit, i když nemají v ruce míč. Házená se řadí mezi kontaktní sporty. Při házené je zakázané vtlačování soupeře do brankoviště, držení nebo strkání, svírání pažemi, naskakování na soupeře nebo podrážení nohou (Jančálek, 1989, str. 12).

LEDNÍ HOKEJ

Lední hokej je sportovní branková hra, jejíž dění se odehrává na lední ploše, a je tvořena působením všech hráčů orientovaných celkově na útok nebo obranu. Záměrem ledního hokeje je, aby bruslící hráči střelili kotouč vedený hokejovou holí do brány

soupeře. Lední hokej pojímá rozsáhlou řadu pohybů ovlivňovaných převážně různými prvky bruslení a práce s hokejovou holí. Hráč musí umět bruslení vpřed, vzad, překládání, starty, zastavení, obraty, přeskokování překážek a jiné prvky spojené s pohybem na bruslích. Při utkání je hráč nucen často změnit směr své jízdy. To vše vyžaduje výbornou koordinaci a důležitou diferenciaci pohybu s kotoučem i bez kotouče (Kostka a spol., 1986, str. 9). Dle pravidel hokeje jsou rozměry branky 183 x 122 cm a výška hrazení 115 až 122 cm. Doba hry je 3 x 20 minut čistého času. Za každý tým může být na lední ploše šest hráčů z toho jeden brankář. Počet střídání i počet střídajících není omezen. Je zakázáno hrát se zlomenou holí a tento počin je trestán menším trestem stejně jako uchopení kotouče rukou. Menší trest je charakterizován odebráním se na trestnou lavici a vyloučením ze hry na dvě minuty čistého času (Kostka a spol., 1986, str. 159).

FLORBAL

Florbal je definován jako míčový sport brankového typu. Ve hře rozhoduje, které ze dvou družstev nastřílí po dobu utkání nejvíce branek. Florbalové hřiště je ohraničeno mantinely. Na poli se může v jednom týmu pohybovat pět spoluhráčů s hokejkami a brankář, který může mít jakékoliv vybavení k chytání střel, typu lapačka, hokejka aj. Pravidla florbalu jsou čerpána z ledního hokeje, fotbalu, basketbalu i jiných sportů. První oficiální pravidla vznikla roku 1986. Florbal se hraje v hale na tvrdém a rovném povrchu nebo na pogumovaných parketách, které nekladou odpor čepeli s míčkem. Plocha, na které se hraje, je rozdělena na malé a velké brankoviště, které se liší rozměry a umístěním. Branky jsou 160 cm široké a 115 cm vysoké. Florbalové utkání probíhá 3 x 20 minut čistého herního času. Každý tým má nárok na jeden třicetisekundový time-out, o který může zažádat kapitán týmu nebo někdo z realizačního týmu. Jediný, kdo má právo mluvit s rozhodčími, je kapitán týmu. Během utkání jsou mimo jiné dva rozhodčí, kteří rozhodují o přestupcích. Mezi nejčastější přestupky, které jsou trestané dvouminutovým vyloučením, se řadí situace, kdy hráč v poli odehraje míč nad úroveň svého pasu nebo pokud hráč zasáhne, blokuje, drží nebo kopne soupeře. Střídání spoluhráčů probíhá kdykoliv v průběhu hry (Kysel, 2010, str. 19).

3.2 CHARAKTERISTIKA VÝZKUMNÉHO VZORKU

Pro výzkum jsme vybrali sto osob, které byly rozděleny podle druhu sportu, který vykonávají, a podle úrovně profesionálnosti. V každé kategorii proto bylo okolo 33 respondentů. Zpočátku převládal názor, že získat 50 odpovědí od profesionálních sportovců bude velmi náročné, a proto byla překvapivá ochota, se kterou dotazník tato skupina vyplňovala.

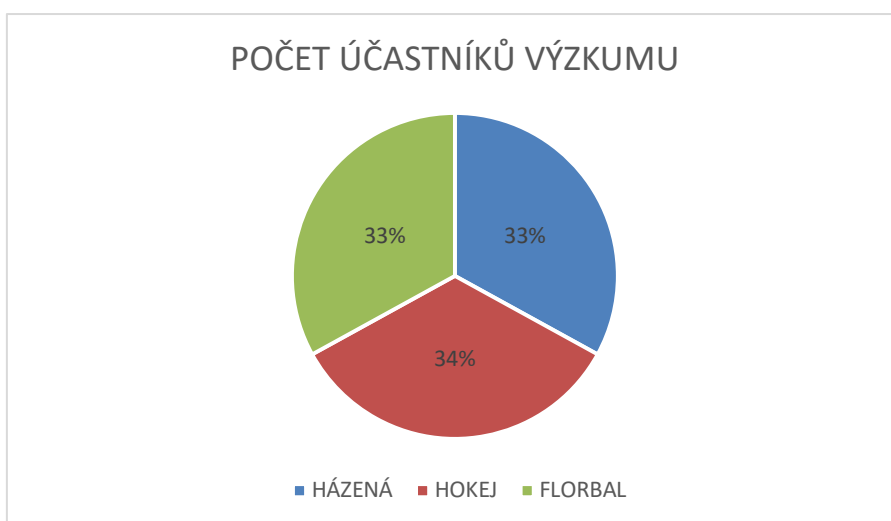
Výzkumný vzorek byl vybrán napříč kluby. Největší zastoupení respondentů bylo z extraligového házenkářského klubu SSK Talent M.A.T Plzeň a HC Škoda Plzeň. Z profesionálního házenkářského klubu dotazník vyplnilo 16 sportovců a z hokejového týmu 14 mužů.

Sběr dat trval tři měsíce. Výzkum byl zahájen v květnu, kdy probíhalo extraligové play-off v házené, superliga ve florbalu a mistrovství světa v hokeji, a proto získat výsledky od amatérských sportovců bylo snazší a rychlejší.

Počty respondentů v jednotlivých kategoriích:

- hokejisté 34,
- florbalisté 33
- házenkáři 33

V každém sportu byli zastoupeni profesionálové i amatéři, obě skupiny v počtu 50 respondentů. Nejmladší účastník výzkumu dosahoval 18 let a nejstarší 36 let, tento fakt ale pro výzkumné cíle nebyl podstatný.



Graf č. 1 – Počet účastníků výzkumu

3.3 POUŽITÉ METODY

Ke sběru dat byl použit Dotazník motivace k výkonu, který byl administrován a vyhodnocován dle manuálu. Získané údaje byly zpracovány popisnou statistikou a jejich platnost ověřena pomocí Kruskal-Wallisova testu. Dosažené výsledky jsou v BP předkládány graficky.

3.3.1 DOTAZNÍK MOTIVACE K VÝKONU

Dotazník motivace k výkonu je charakteristický svou obsáhlostí. Obsahuje 170 výroků, ke kterým respondent přiřazuje svůj postoj na sedmistupňové škále. Škála je vytvořena od „naprosto souhlasím“ po „naprosto nesouhlasím“, což dovoluje respondentům největší a co nejpřesnější možnost rozhodování. Samotný dotazník, který jsme respondentům poskytli ve formě tužka – papír, nemá žádné velké omezení. LMI dotazník je doporučen od věku 16 let. Předpokládá se pouze dobrá znalost českého jazyka. Dotazník měří 17 dimenzí a ke každé dimenzi je přiřazeno 10 otázek. Otázky jsou uspořádány náhodně za sebou, aby po sobě nenásledovaly ty, které měří stejnou kategorii a udržely pozornost probanda. I přesto, že otázky nebyly přesně za sebou, většina dotazovaných se nám po dokončení LMI dotazníku svěřila, že jim hodně otázek připadalo stejných nebo minimálně velmi podobných. LMI může být zadáno jednotlivci, ale také skupině. Každý LMI dotazník obsahuje instrukce, které dovolují respondentům dotazníku porozumět bez nutnosti dalšího vysvětlení. Dotazník měří 17 kategorií, které jsou v následujícím textu více charakterizovány podle manuálu testu (Schuler, 2011, str. 19-21).

VYTRVALOST

Dle manuálu k dotazníku je vytrvalost míněna jako výdrž a nasazení sil pro zvládnutí profesních úkolů. Osoby se značnými hodnotami jsou charakteristické tím, že na svých úlohách koncentrovaně pracují a jejich energie se promítá po celou dobu jejich práce. V momentě, kdy se objeví potíže, snaží se je zvládat s velkým nasazením a zvýšenou snahou. Vytrvalé osoby jsou svou prací plně zaujaty a nevykazují únavu. Mezi jedno velké plus této vlastnosti počítáme, že se vytrvalé osoby nenechají snadno rozptýlit a nenechávají svou pozornost odvrátit od důležitých úkolů. Vytrvalému jedinci je velmi často přisuzované přídavné jméno odhodlaný, houževnatý nebo důsledný.

DOMINANCE

Dominance vystihuje tendenci projevovat sílu, ovlivňovat druhé a podněcovat je. Člověk s vysokými hodnotami je nápadně orientovaný na ostatní. Dominantní člověk rád přebírá zodpovědnost a rozhodování za druhé. Člověk se charakterizuje jako vůdčí osobnost, která se ráda ujímá vedoucí pozice ve skupině. Je to rozhodný člověk, který mnohdy využívá ostatní pro svůj užitek. Dominantní člověk je přesvědčivý řečník, který dokáže snadno ovlivnit submisivní jedince. Podle C. G. Junga, který definoval temperamentní dimenzi introverze a extroverze, bychom řadili dominanci k extrovertním vlastnostem.

ANGAŽOVANOST

Autoři manuálu k dotazníku uvádí, že angažovanost vyjadřuje ochotu podat výkon, míru námahy a množství odvedené práce. Osoby s vyššími hodnotami jsou velmi a dlouhodobě výkonní. Na jejich předních příčkách bývá práce, a proto v extrémních případech bývají označováni za workoholiky. Pokud nemají co na práci, cítí se neklidně. Na regeneraci nepotřebují tolik času. Jsou charakterizováni jako velmi aktivní a živí lidé, kteří mnohdy zapomínají na další podstatné stránky života. Mezi jejich kladné stránky patří mimo jiné ctížádostivost a podnikavost.

DŮVĚRA V ÚSPĚCH

Dle manuálu dotazníku se důvěra v úspěch charakterizuje jako předjímání výsledku určitého chování, a sice vzhledem k možnosti zdaru. Projevuje se v tom, že lidé s vysokými hodnotami vnímají úspěch jako výsledek činnosti. Osoby, které dosahují předních hodnot v dotazníku, si jsou naprosto jisté tím, že dosáhnou svých vytyčených cílů, a to i za předpokladu, že je čeká náročný úkol. Lidé si jsou jistí svým vítězstvím, a proto si za ním neúnavně jdou. Tito lidé s oblibou plánují a svou budoucnost vidí převážně optimisticky.

FLEXIBILITA

Flexibilita se týká postupu, jakým se vyrovnáváme s novými situacemi a úkoly. Osoby, které v dotazníku dosahují vysokých hodnot, jsou otevřené a nevadí jim se přizpůsobit novým okolnostem, pružně reagují na nové situace, které samy vyhledávají. Slovo změna pro ně není žádný stresor, naopak změnu vnímají jako výzvu a situaci, kde se můžou dozvědět něco nového. Rádi překonávají překážky, které jim jsou nastaveny.

FLOW

Dle autorů dotazníku se flow označuje jako tendence věnovat se problémům velmi intenzivně s eliminací všech rušivých impulsů. Osoby s vysokým výsledkem v dotazníku jsou svou prací s plným soustředěním zaujaty. Při práci zapomínají na celý svět a žijí v přítomném okamžiku, do kterého jsou maximálně zataženy. Člověk, který prožívá stav flow, nevnímá čas a práce mu jde od ruky do té míry, že přestává být prací a stává se zážitkem. Pro takový stav, kdy osoba svou aktivitu prožívá jako povzbuzující zážitek, používá psycholog Mihaly Csikszentmihalyi termín „flow“.

NEBOJÁCNOST

Rys popisuje předpoklad výsledku činnosti, a sice vzhledem k potenciálnosti neúspěchu a pochybení. Osoby s vysokými hodnotami se nestrachují, že selžou či budou nepříznivě hodnoceny. Nejsou v napětí, které by jim mohlo ovlivnit výsledek. Časový tlak a nervozita jim nevyvolávají negativní pocity. Jsou odhodlány čelit novým výzvám v neznámých situacích a těmto okolnostem se nevyhýbají. Nebojácné osoby bývají nezlomné, odhodlané a mimo jiné rozhodné. Jsou odolné vůči frustraci a řadí se mezi emociálně stabilní.

INTERNALITA

Internalita vyznačuje způsob výkladu výsledků činnosti. Osoby s vrcholnými hodnotami vysvětlují své výsledky vnitřními pohnutkami. Nevymlouvají se na osud, naopak jsou přesvědčeny, že většina událostí v jejich životě závisí na nich samotných. Věří převážně samy sobě a za své chování jsou si vědomy plné zodpovědnosti. V momentě, kdy musí řešit problém, hledají příčinu samy v sobě a cítí odpovědnost za neúspěchy.

KOMPENZAČNÍ ÚSILÍ

V manuálu dotazníku bylo kompenzační úsilí vyhledáno jako označení té části osobního úsilí a vynaložení sil, které vyplývá z obavy z neúspěchu a selhání. Osoby s vysokými hodnotami mají dispozice k vyhýbání se neúspěchu a chybám. V povolání jsou přespříliš připraveny, aby minimalizovaly riziko neúspěchu. Intenzivně se připravují, aby se vyhnuly obavám a strachu. Jsou charakterizovány jako snaživé, přesto působí napjatě.

HRDOST

Hrdostí je označen pozitivní emoční stav, který je důsledkem vlastního výkonu. Osoby s vysokými hodnotami jsou závislé na úspěchu, který pobízí jejich výkonnost do maximálních hodnot. Osoby s vysokými výsledky v této kategorii jsou spokojené až v momentě, kdy podají maximální možný výkon. Jejich sebeuspokojení a úcta sama k sobě je přímo závislá na výkonu. Jsou závislé na emočním posilování a motivuje je, když svůj výkon mohou zvyšovat. Snadno se ovládají prostřednictvím jejich ctižádosti.

OCHOTA UČIT SE

Dle manuálu dotazníku se ochota učit označuje jako snaha pojímat nové znalosti, a tudíž rozšiřovat své zkušenosti. Lidé s vysokými hodnotami jsou lační po vzdělání a rádi rozšiřují své obzory. Mají velký zájem o vědění, do kterého investují čas i námahu. Usilují o pochopení věcí a mimo jiné si cení zisku informací, aniž by s tím musel být spojen přímý zisk. Jsou horliví studenti, kteří bývají charakterizováni svou vnímavostí, zvědavostí a pílí.

PREFERENCE OBTÍŽNOSTI

Preferenci obtížnosti je míněna volba míry požadavků a rizik u úkolu. Osoby, které preferují obtížnost, dávají přednost těžkým úkolům, které v nich ověřují jejich schopnosti. Po úspěšném zvládnutí úkolů, zvyšují své hranice a tím i úroveň nároků na další úkol. Rády své hranice zkoušejí a tím překonávají překážky a úskalí. Neobvyklou výzvou jsou pro ně cíle, u kterých je možné pochybení. Možnost selhání pro ně není překážkou, ale spíše výzvou a motivací.

SAMOSTATNOST

Dle autorů dotazníku samostatnost tematizuje míru samostatnosti v chování. Osoby s vysokými hodnotami jsou raději zodpovědné samy za sebe. Je jim příjemnější, když se mohou rozhodnout samy a být v tomto rozhodnutí silné. Lidé, kteří mají vysoké výsledky, si chtějí určovat sami svůj způsob postupu práce a netouží po tom být na někom závislí. Preferují volnost a svobodu.

SEBEKONTROLA

Sebekontrola se vztahuje na způsob uspořádání a provádění úkolů. Lidé s vysokým výsledkem se vyznačují tím, že dokážou dlouhodobě dobře organizovat a rozvážně plánovat. Neodkládají vyřízení povinností a není pro ně složité se na závazky plně soustředit.

Dokážou se donutit k důkladné, rozvážné a pečlivé práci. Při plnění cílů jsou si schopni leccos si odepřít, aby dosáhli nejlepších výsledků.

ORIENTACE NA STATUS

Orientace na status popisuje úsilí o dosažení důležité role v sociálním prostředí. Osoby usilují o dosažení předních míst v sociální hierarchii. Vyhledávají uznání za své výkony, dbají na prestiž a image. Osoby s vysokými výsledky chtějí mít vliv a výrazný profil. Kariéra a uplatnění v důležité profesi je jedna z největší motivací pro výkon.

SOUTĚŽIVOST

Soutěživostí se zamýšlí tendence prožívat konkurenci jako povzbuzení a motivaci pro profesní výkon. Soutěživé osoby vyhledávají výzvy a srovnávání se s druhými lidmi. Jejich motivací je boj o první místo. Chtějí být lepší a rychlejší než ostatní. Osoby vyhledávají soutěže, ve kterých se mohou poměřovat s druhými.

CÍLEVĚDOMOST

Předmětem cílevědomosti je vztah k budoucnosti. Cílevědomé osoby si kladou cíle, které je motivují. Jsou ochotny o své cíle usilovat a dosáhnout jich i za předpokladu, že to nebude lehká cesta. Vytvářejí si dlouhodobé plány, kterými pobízejí samy sebe. Jsou orientované na budoucnost a vědí, v jakém směru se osobně ještě chtějí rozvíjet. Tito lidé jsou ve své práci důslední a odhodlaní podat maximální výkon.

Vyhodnocení papírové verze LMI dotazníku bylo časově velmi náročné. Pro manuální zpracování byly k dispozici vyhodnocovací šablony, které sloužily k vypočítání hrubých skóre. Na papír byly vypsány zkratky každé dimenze a ke každé bylo připsáno deset čísel, která se získala ze šablon. Následný postup byl čistě matematický – sečíst získaných deset čísel u každé dimenze. Hrubé skóre bylo díky normám pro českou populaci, které byly součástí dotazníku, převedeno na percentily a staniny. V MS Excel byl u každé z dimenzí vypočítán průměr a směrodatná odchylka, a to odděleně u jednotlivých sledovaných sportů a také v kategoriích profesionál/amatér napříč sporty. Na základě této procedury bylo dále možné u každé dimenze vypočítat procentuální zastoupení sportovců v kategoriích podprůměr, průměr a nadprůměr. Pro lepší interpretaci a porovnání byly vytvořeny grafy, které zobrazují všechny sporty.

3.3.2 STATISTICKÉ METODY

KRUSKALŮV – WALLISŮV TEST

Kruskal-Wallisův test rozlišuje, zda mezi dvěma skupinami naměřených hodnot jsou statisticky významné rozdíly. Test Kruskal-Wallis se používá v situaci, kdy se člověk potřebuje rozhodnout, zda je ve více než dvou skupinách stejný medián (Chrátka, 2016, str. 95).

Předpokladem pro použití je to, že rozdělení souborů a rozptyly souborů musí být stejné. Postup pro vypočítání popisuje ve svých materiálech doc. Ing. David Milde, Ph.D. následovně:

1. Všechny hodnoty v matici je nutno uspořádat od nejmenší do největší a k samotným hodnotám přiřadit pořadová čísla, a to včetně průměrných pořadí pro stejné hodnoty
2. Pro každý výběrový soubor se musí vypočítat suma pořadí T_1, T_2, T_k , kdy k je počet výběrových souborů.
3. Určení celkového rozsahu výběru $N = n_1 + n_2 + \dots + n_k$, kde n_i označuje počet hodnot pro každou úroveň faktoru
4. Vypočítání testovací charakteristiky $x^2_{\text{exp}} (Q)$ pomocí následujícího vztahu:

$$Q = \frac{12}{n(n+1)} \sum_{i=1}^k \frac{T_i^2}{n_i} - 3(n+1)$$

TEST CHÍ-KVADRÁT NEZÁVISLOSTI V KONTINGENČNÍ TABULCE

Tento test se používá v situacích, kdy rozhodujeme, zda existuje souvislost (závislost) mezi dvěma proměnnými, které byly zachyceny pomocí nominálního (popřípadě ordinálního) měření. Tato situace je častá například při zpracovávání výsledků dotazníkových šetření (Chrátka, 2016, str. 69).

Výsledky získané dotazníkovým šetřením je nejdříve nutno převést do tzv. kontingenční tabulky a vypočítat tím tzv. marginální četnosti, tj. součty četností v řádcích a sloupcích tabulky. Další krok je formulování nulové a alternativní hypotézy, kdy nulová hypotéza je stanovena tak, že mezi četnostmi odpovědí na uvedené otázky není závislost.

Následuje vypočítání očekávaných četností O pro každé pole kontingenční tabulky (Chrátka, 2016, str. 70).

Hodnoty očekávaných četností spočítáme následovně:

$$n'_{ij} = \frac{n_{i\bullet} n_{\bullet j}}{n}$$

V momentě, kdy máme sestavené obě tabulky četností, jsme schopni vypočítat testové kritérium G podle následujícího vzorce.

$$G = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^s \frac{(n_{ij} - n'_{ij})^2}{n'_{ij}}$$

Dále následuje výpočet kritické hodnoty, kterou získáme pomocí funkce CHINV v MS Excel.

$$\chi^2_{1-\alpha; (r-1)(s-1)}$$

Poslední krok je rozhodnutí, zda přijímáme hypotézu H_0 nebo hypotézu alternativní. Jestliže testové kritérium G je menší než kritická hodnota, přijímáme hypotézu H_0 o nezávislosti znaků a tím pádem můžeme tedy nezávislost předpokládat (Kábrt, 2011).

Chrátka (2016, str. 71) uvádí podmínky, že test nezávislosti v kontingenční tabulce by se neměl používat v momentě, kdy ve více než 20% polí kontingenční tabulky jsou očekávané četnosti menší než 5 a také v případě, kdy v některém poli je očekávaná četnost menší než 1.

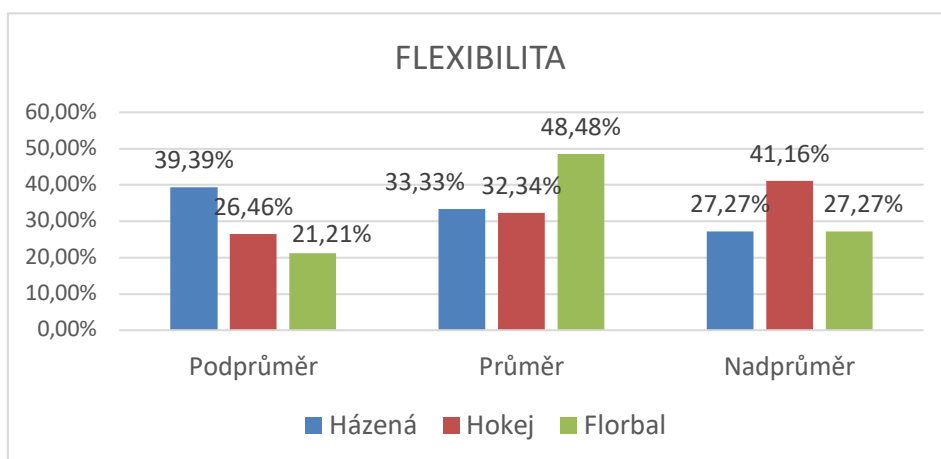
3.4 VÝSLEDKY ŠETŘENÍ

V následující části práce je graficky znázorněno procentuální zastoupení hráčů v pásmech podprůměrných, průměrných a nadprůměrných hodnot u všech sledovaných motivačních dimenzí. Faktorem srovnání je druh sportovního odvětví a to, zda se jedná o hráče amatéra či profesionála.

POROVNÁNÍ MOTIVAČNÍ STRUKTURY HRÁČŮ HÁZENÉ, HOKEJE A FLORBALU

FLEXIBILITA

Flexibilita se týká způsobu, jakým se vyrovnáváme s novými situacemi a úkoly, znamená ochotu ke změně a potřebu změny.



Graf č. 2 – Flexibilita

V pásmu podprůměru dosahuje házená 39,39%, zatímco hokej 26,46% a florbal 21,21%. Florbalisté se u průměrné hodnoty dostali k výsledku 48,48%. Házená dosahuje 33,33% a hokej 32,34%. Z grafu je zřejmé, že nejvyšších výsledků v pásmu nadprůměru dosahují hokejisté, kteří zastupují 41,16 % z celkového počtu dotazovaných ve své kategorii. Zbylé oba sporty zastávají shodné hodnoty 27,27 %.

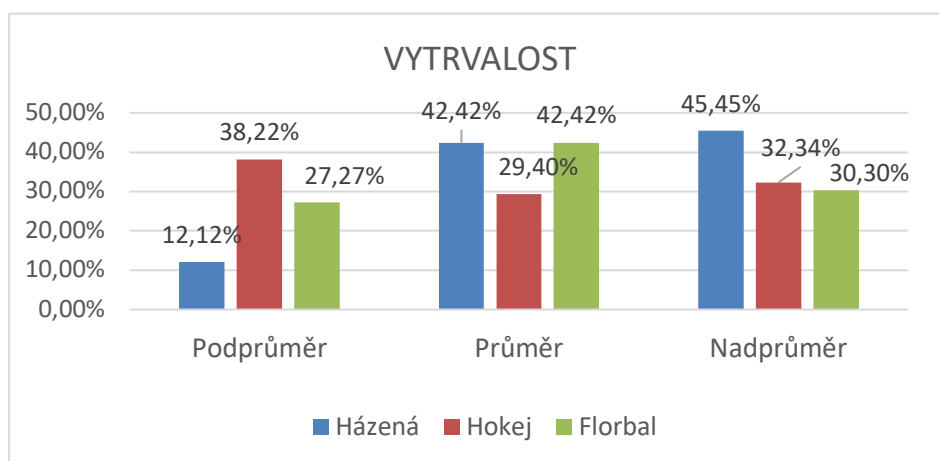
Domníváme se, že výsledky by mohly být ovlivněny rychlostí hry. Hokej je velmi rychlý sport, a proto si myslíme, že z tohoto důvodu vyšly vyšší výsledky právě v této kategorii. Hokejisté musí vyřešit celou řadu situací rychleji, než je tomu například u házené, tudíž se zdá, že by mohli být flexibilnější. Zatímco v házené hráč může odehrát klidně i celé utkání, v ostatních sportech se hráči na svých postech střídají častěji. Někteří hráči se mohou

střídat i po několika minutách. Samozřejmě je to zcela individuální, a proto se spíše můžeme domnívat, zda tento faktor flexibilitu ovlivnil či nikoliv.

Pomocí Kruskal-Wallis testu byla zjištěna p-hodnota, která byla 0,72426, to znamená, že není signifikantní pro $p < 0,05$. Tento vztah není statisticky významný.

VYTRVALOST

Vytrvalost je v zásadě výdrž, nasazení sil při dostatečné úrovni energie a schopnost nenechat si odvést pozornost od cíle.



Graf č. 3 – Vytrvalost

V podprůměrném pásmu je možné si všimnout těchto výsledků: házená 12,12%, hokej 38,22% a florbal 27,27%. Naopak v pásmu průměru dosahují házená a florbal stejného výsledku, tj. 42,42%. Oproti tomu hokej dosahuje 29,40%. Šetřením bylo zjištěno, že nejvyšších výsledků v pásmu nadprůměru dosahují házenkáři a to s 45,45 % zastoupením. Hokej v pásmu nadprůměru 32,34% a florbal 30,30%.

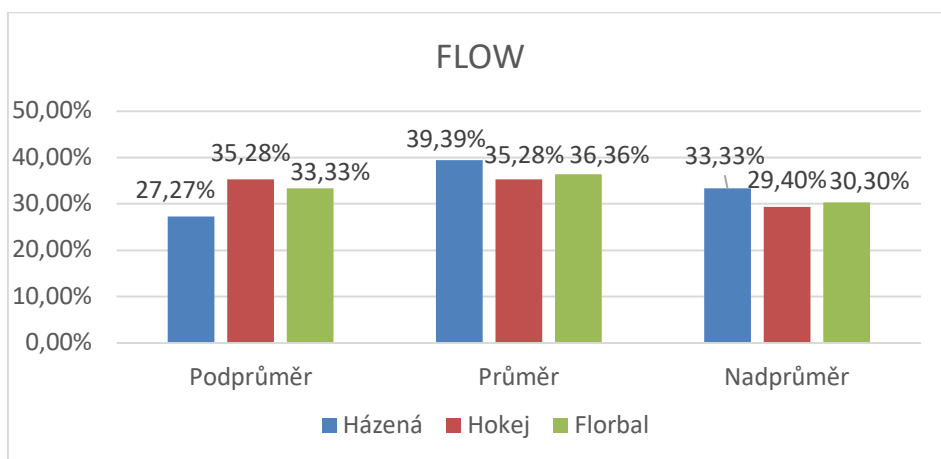
Ze subjektivního hlediska si myslíme, že by to mohlo být náročností sportu. Když si představíme situaci, že bychom se snažili naučit florbal, hokej a házenou děti v mladším školním věku, myslíme si, že nejsnadněji pochopí florbal. Prakticky totiž nepotřebují nic jiného než sportovní boty, hokejku a míček a zjednodušeně řečeno sportovní slušnost. Není nutná žádná znalost obtížných pravidel o postavení a roli hráčů týmu. Lední hokej je o trochu těžší, jelikož se dotyční musí naučit na bruslích. Pokud se ale naučí, není to nic jiného než „florbal na ledě.“ Házená je ale těžší, jedná se o více faktorů, které během hry děti musí pochopit. V házené jsou specifické posty, které hráč zastává. Křídla v házené většinou čekají bez míče na správnou situaci, kterou musí vytvořit spojky. Spojky musí trpělivě obehrát soupeře a správně načasovat hod míče, aby proměnily gól nebo správně

přihrály připraveným křídům nebo pivotům, kteří během hry vytváří prostor pro vstřelení gólu zbylému týmu.

Pomocí Kruskal-Wallis testu jsme zjistili p hodnotu, která vyšla 0,19387, a tudíž není signifikantní. Výsledek není statisticky významný.

FLOW

Flow je dle manuálu k LMI dotazníku definován jako stav, kdy člověk přestává vnímat čas a je plně zabrán do své práce.



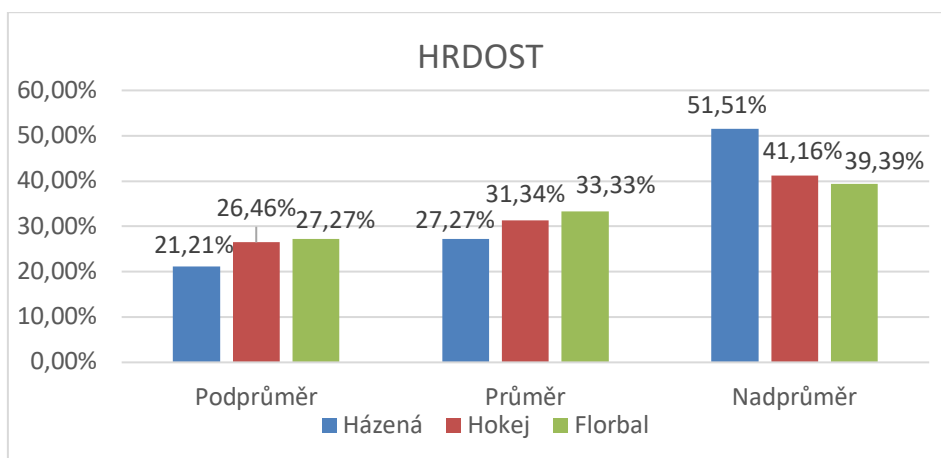
Graf č. 4 – Flow

Myslíme si, že jeden z nejpodstatnějších faktorů sportovce v jakémkoliv sportovním odvětví je právě zmiňovaný stav flow. Na grafu je možné si všimnout, že rozdíly mezi sporty nejsou nijak významné. Házená zaujímá v pásmu nadprůměru a průměru největší procentuální podíl oproti dvěma zbylým sportům. Tento rozdíl není nijak markantní, a proto by se dalo říct, že všechny sporty se umístily podobně. Konkrétně tedy v pásmu podprůměru házená zaujímá 27,27%, hokej 35,28% a florbal 33,33%. Pásmo průměru dosahuje následujících výsledků házená 39,39%, hokej 35,28% a florbal 36,36%. Pásmo nadprůměru se o tolik neliší, tj. házená zaujímá 33,33%, florbal 30,30% a hokej 29,40%.

Pomocí Kruskal-Wallis testu bylo zjištěno, že naměřené hodnoty nejsou statisticky významné. P-hodnota nám vyšla 0,83098, a tudíž tento faktor nerozhoduje.

HRDOST

Hrdostí je označen pozitivní emoční stav jako důsledek vlastního výkonu.



Graf č. 5 – Hrdost

Z grafu, který zobrazuje výsledky v oblasti hrdosti, vyplývá, že nejvyšších hodnot v pásmu nadprůměru dosahuje házená. V procentuálním zastoupení házená dosahuje výsledku 51,51%. Domníváme se, že tento vysoký výsledek může být důsledek několika následujících důvodů. Házená je ve srovnání s ostatními sporty, které jsou uvedeny ve výzkumu, nejméně populární pro veřejnost. Tento fakt ukazuje i výzkum, se kterým přišel Vladimír Janák, když se snažil zjistit popularitu sportů a jejich finanční podporu. Pro svůj výzkum si Vladimír Janák vybral srovnání výsledků jediných výzkumů, které byly provedeny v České republice v letech 2000 (Berka, Janák, 2000) 2005 (Herzmannová, 2005) a 2008 (Truhelka, 2008). Tento výzkum ukázal, že nejpopulárnějším sportem v ČR je bezkonkurenčně fotbal a lední hokej a že jejich zájem převládá u 52% obyvatel. Mimo jiné výzkum přišel i se sporty, které během šetření budily každý rok větší zájem. Konkrétně to byl florbal a snowboarding. V šetření, které zjistil Truhelka v roce 2008, florbal dosahuje 22,1% popularity obyvatel oproti tomu házená 3,6%.

Podle výsledků výzkumu v této kategorii dosahuje v pásmu podprůměru házená 21,21%, hokej 26,46% a florbal 27,27%, v pásmu průměru dosahuje házená 27,27%, hokej 31,34% a florbal 33,33% a v posledním pásmu, konkrétně pásmu nadprůměru, ukazuje házená 51,51%, hokej 41,16% a florbal 39,39%.

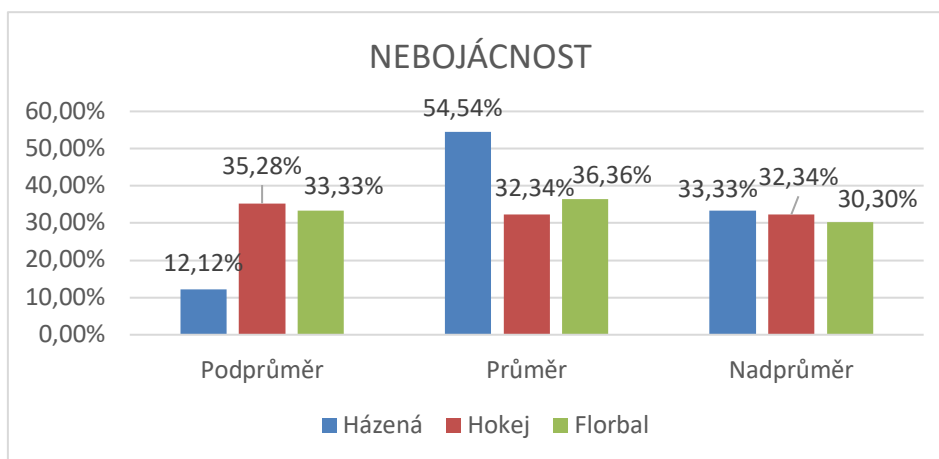
Většina házenkářských klubů v nejvyšší soutěži nemá dostatek finančních prostředků, a proto si na živobytí vydělá jen pár házenkářů v klubu. U ostatních házenkářů se jedná pouze o přivýdělek. Myslíme si, že hrdost se u házenkářů projevuje tím, že motivace se prosadila v nejvyšší lize ne kvůli penězům, ba naopak díky vztahu k samotné házené.

Hráči florbalu si nevydělávají téměř nic, ale ve srovnání s házenou je snazší se v tomto novém sportu prosadit. Florbal může hrát prakticky každý, ale profesionálních florbalistů zase tolik není. Na to také ukazuje fakt, že na soupisce širšího kádru národního týmu ve florbalu je celkem devět hráčů, kterým není více než 21 let. Průměrný věk florbalového národního týmu je 25 let.

Pomocí Kruskal-Wallis testu bylo zjištěno, že p-hodnota vyšla 0,38156 a tudíž tento faktor není statisticky významný.

NEBOJÁCNOST

Nebojácnost popisuje předpoklad výsledku činnosti, a sice vzhledem k možnosti neúspěchu a selhání. Osoby s vysokými výsledky, tj. nadprůměr, jsou sebevědomé a odhodlané. Časový tlak a nepřízeň se na ně negativně nepodepisují.



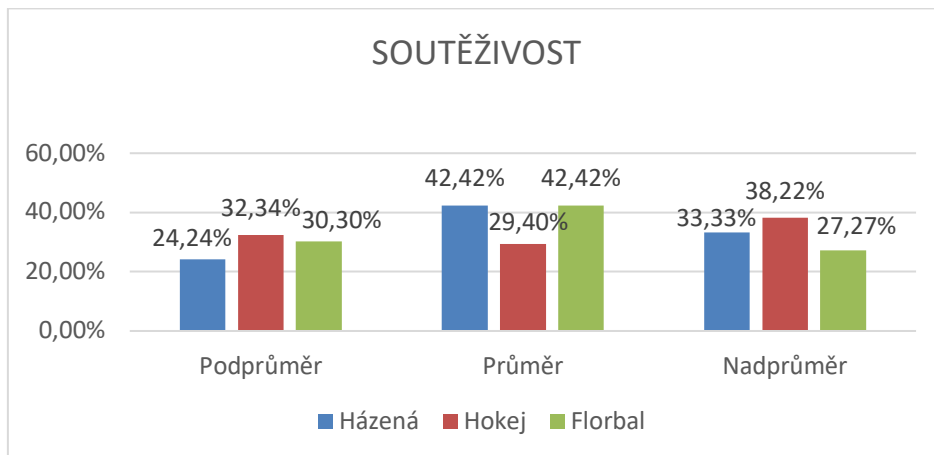
Graf č. 6 – Nebojácnost

Myslíme si, že každý sportovec by měl být takový, aby ho prohra nebo nepřízeň negativně neovlivnila. Stejně jako u grafu, který zobrazoval stav flow, je možné vidět, že výsledky v pásmu nadprůměru jsou všech sledovaných sportech naprosto srovnatelné, konkrétně házená 33,33%, hokej 32,34% a florbal 30,30%. Jediné pásmo, které se liší, je pásmo průměru, kde házená dosahuje 54,54%, což je téměř dvojnásobek toho, čeho v pásmu průměru dosahují zbylé sporty. V pásmu podprůměru je možné z grafu vyčíst následující výsledky: házená 12,12%, hokej 35,28% a florbal 33,33%.

Tento výsledek není statisticky významný. Pomocí Kruskal-Wallis testu byla zjištěna p-hodnota 0,49909 a to znamená, že tento faktor neovlivňuje výsledky a nerozhoduje o nich.

SOUTĚŽIVOST

Soutěživostí se zamýšlí tendence prožívat konkurenci jako povzbuzení a motivaci pro profesní výkon.



Graf č. 7 – Soutěživost

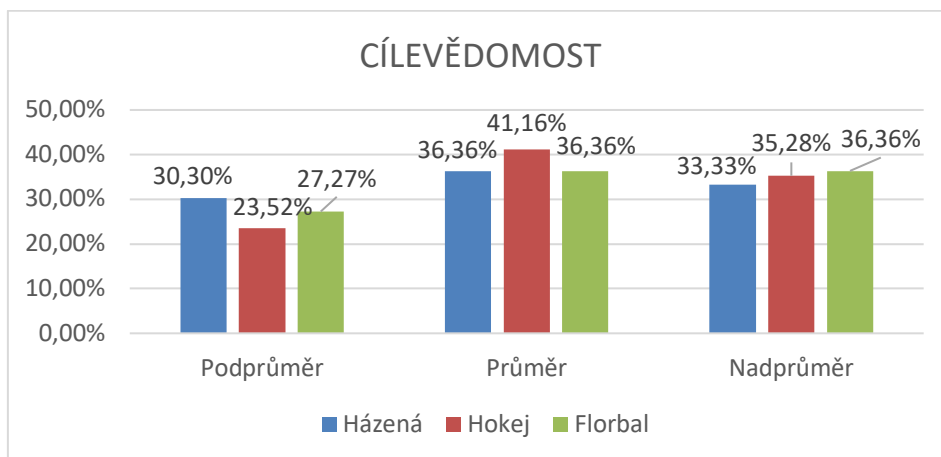
Ve sportu je rivalita přirozenou součástí. Rivalita by ale neměla být projevoována ve vlastním týmu. Myslíme si, že to nedělá dobrotu. Tým by měl táhnout za jeden provaz a hráči v něm se navzájem podporovat. Zároveň by v něm měly být převážné přátelské vztahy, protože pokud se spoluhráči vnímají jako soupeři, nikdy tento tým nebude fungovat, tak jak by měl.

Pásmo podprůměru ukazuje, že házená dosahuje výsledku 24,24%, hokej 32,34% a florbal 30,30%. Oproti tomu v oblasti průměru je možné si všimnout srovnatelných výsledků u házené a florbalu (42,42%), zatímco hokej dosahuje výsledku 29,40%. O trochu vyšší výsledek v dimenzi soutěživosti v pásmu nadprůměru jeví hokej (38,22%). Jak už bylo výše uvedeno v oblasti nebojácnost, profesionálních florbalistů není takové množství jako hokejistů. Konkurence je proto v tomto směru obrovská.

Pomocí Kruskal-Wallis testu byla zjištěna p-value (0,556), a tudíž z toho vyplývá, že tento faktor neovlivňuje výsledky a nerozhoduje o nich. Tento výsledek není statisticky významný.

CÍLEVĚDOMOST

Předmětem cílevědomosti je vztah k budoucnosti. Cílevědomé osoby si kladou cíle, které je motivují. Jsou ochotny o své cíle usilovat a dosáhnout jich i za předpokladu, že to nebude lehká cesta.



Graf č. 8 – Cílevědomost

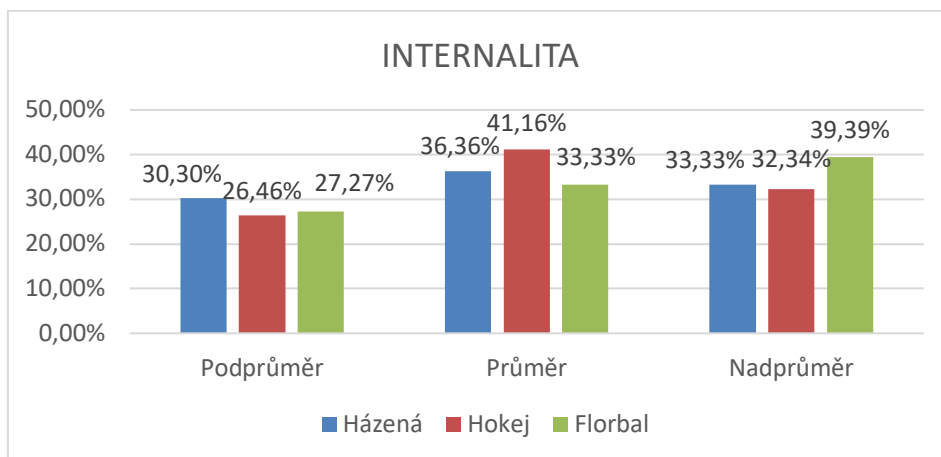
Dle grafu a uvedených hodnot bylo zjištěno, že cílevědomost se nerozlišuje podle sportu, ale že ji ovlivňuje jiný faktor. Domníváme se, že by to mohl být faktor věku. Cílevědomost by mohla s přibývajícím věkem klesat. Tento fakt může být dán postupnou ztrátou zájmu starších sportovců oproti mladým hráčům, kteří mají nejvyšší ambice se prosadit v nejlepších týmech. Mladí hráči jsou ještě plní plánů a vzorů, kterým se chtějí přiblížit.

Z grafu je možné vyčíst, že v pásmu podprůměru dosahuje házená 30,30%, hokej 23,52% a florbal 27,27%. V oblasti průměru se výsledky jeví následovně: házená 36,36%, hokej 41,16% a florbal 36,36%. Poslední pásmo, tj. nadprůměr, ukazuje, že hokej dosahuje 35,28% z dotazovaných, zatímco házená dosahuje 33,33% a florbal 36,36%.

Pomocí Kruskal-Wallis testu byla zjištěna p-value 0,060252 a to znamená, že tento výsledek není statisticky významný.

INTERNALITA

Označuje způsob vysvětlení výsledků činnosti. Osoby s vysokými hodnotami se označují tím, že vysvětlují výsledky a důsledky svého chování vnitřními příčinami.



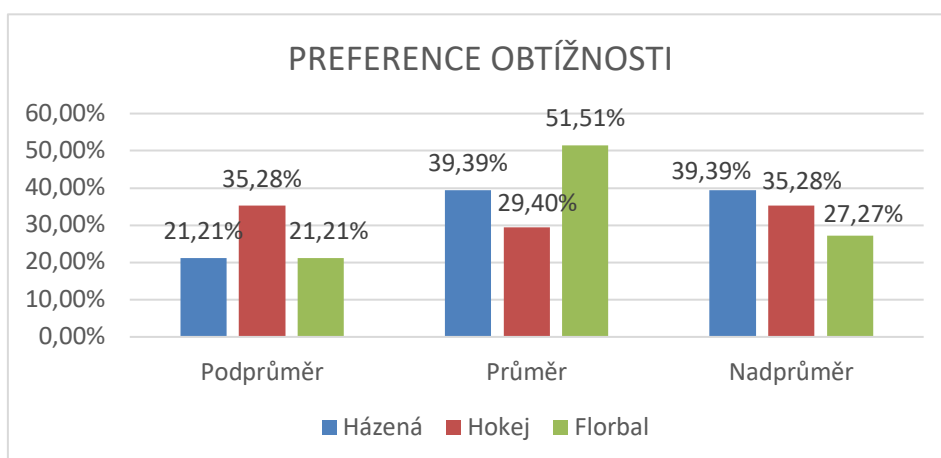
Graf č. 9 – Internalita

V grafu znázorňující výsledky v kategorii internality je možné si všimnout téměř srovnatelných výsledků ve všech pásmech. V pásmu podprůměru házená dosahuje 30,30%, oproti hokeji, který zastává 26,46% a florbalu se 27,27%. V průměrném pásmu má hokej mírnou převahu - 41,16%, zatímco házená dosahuje výsledku 36,36% a florbal 33,33%. V pásmu nadprůměru mírně dominuje florbal svým výsledkem 36,36%, který je vyšší oproti ostatním sportům, které dosahují mírně nad 30%. Konkrétně házená dosahuje 33,33% a hokej 32,34%.

Pomocí Kruskal-Wallis testu byla zjištěna p-hodnota 0,98138, tzn. tento výsledek není statisticky významný a faktor neovlivňuje výsledky.

PREFERENCE OBTÍŽNOSTI

Preferencí obtížnosti je míněna volba míry požadavků a rizik u úkolu.



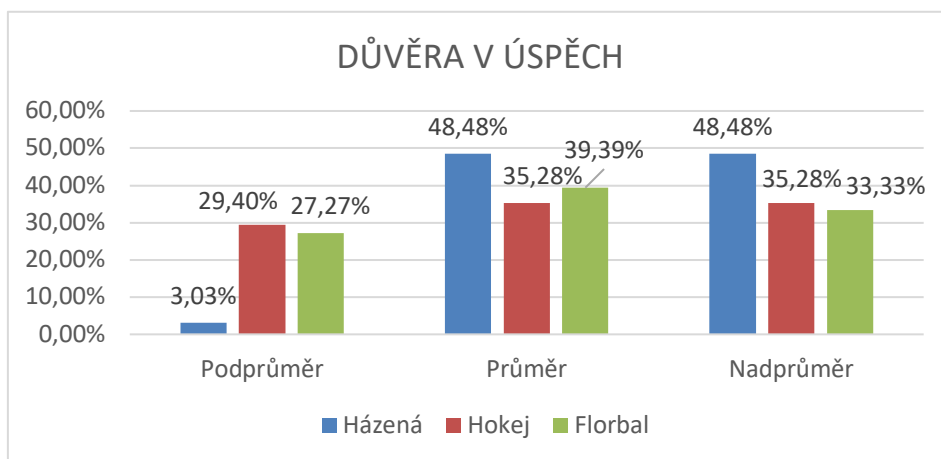
Graf č. 10 – Preference obtížnosti

Graf, který znázorňuje preferenci obtížnosti, ukazuje, že házenkáři dosahují v pásmu podprůměru 21,21%, hokejisti 35,28% a florbalisti 21,21%. V pásmu průměru se házená přibližuje 40% konkrétně 39,39%, zatímco hokej 29,40%. Nejvyššího výsledku v pásmu průměru dosahuje florbal, který dosáhl 51,51%. V pásmu nadprůměru dosahuje házená 39,39%, hokej 35,28% a florbal 27,27%.

Statisticky tento výsledek není významný, jelikož byla pomocí Kruskal-Wallis testu zjištěna p-hodnota 0,12059, která ukazuje, že tento faktor není signifikantní.

DŮVĚRA V ÚSPĚCH

Důvěra v úspěch popisuje předjímání výsledků určitého chování, a sice k možnosti zdaru. Projevuje se v tom, že „úspěch“ je vnímán jako pravděpodobný výsledek činnosti.



Graf č. 11 – Důvěra v úspěch

Z grafu je viditelné, že v pásmu podprůměru dosahuje házená nejmenších výsledků a to konkrétně 3,03%, což znamená, že v pásmu podprůměru se umístil pouze jeden házenkář. Oproti házené zbylé sporty dosahují vyšších výsledků. Hokej dosahuje 29,40% a florbal 27,27%. To znamená, že se v pásmu podprůměru umístilo 10 hokejistů a 9 florbalistů. Když se podíváme na pásmo průměru, je možné si všimnout nejvyšších výsledků házenkářů, které dosahují 48,48%. Zatímco hokej a florbal dosahují výsledku 35,28% a 39,39%. V pásmu nadprůměru je z grafu jasně zřejmé, že házená má nejvyšší procentuální zastoupení a to konkrétně 48,48% z celkového počtu házenkářů. Na pomyslném druhém místě se umístil hokej se 35,28% a poslední florbal, který zaujímá 33,33%.

Do výzkumu se zapojilo 21 házenkářů z jednoho týmu, konkrétně Talent M. A. T. Plzeň. Myslíme si, že jedním z důvodů, že se házenkáři umístili na nejvyšších postech v této

dimenzi, může i fakt, že se Talent Plzeň za posledních 5 let dostal do finále extraligy celkem pětkrát. Z toho se Talent Plzeň v sezóně 2013/14, 2014/15 a 2015/16 stal mistrem České republiky. Tento jev se dle našeho názoru ukázal právě ve výsledcích v kategorii důvěra v úspěch. Je tedy možné, že se házenkářům tato skutečnost možná i nevědomky ukryla do odpovědí.

Pomocí Kruskal-Wallis testu byla vypočítána p-hodnota 0,05029, podle níž výsledek není signifikantní vůči $p < 0,05$. Výsledek se velmi přibližuje hodnotě, která by nám dovolovala přijmout alternativní hypotézu.

Pro dimenzi důvěra v úspěch jsme proto vypočítali i test nezávislosti chí-kvadrát v kontingenci tabulce.

	Skutečné četnosti					Očekávané četnosti			
	Házená	Hokej	Florbal	N _j		Házená	Hokej	Florbal	N _j
Podprůměr	1	10	9	20		6,6	6,8	6,6	20
Průměr	16	12	13	41		13,53	13,94	13,53	41
Nadprůměr	16	12	11	39		12,87	13,26	12,87	39
n_i	33	34	33	100		33	34	33	100

Obr. č. 5 – Chí kvadrát

kdy testové kritérium bylo:

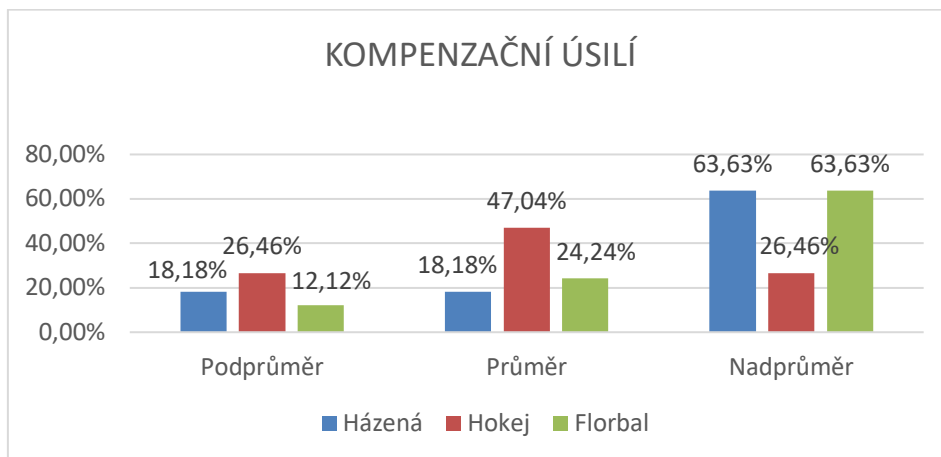
$$G = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^s \frac{(n_{ij} - n'_{ij})^2}{n'_{ij}}$$

Po dosažení do vzorce vychází testové kritérium $G = 9,024$. Kritická hodnota vychází

$\chi(1-\alpha)$; $df = 9,488$, to znamená, že na hladině významnosti 5% nulovou hypotézu (H_0) o nezávislosti jednotlivých znaků je možné zamítnout a určitá statistická závislost existuje.

KOMPENZAČNÍ ÚSILÍ

Kompenzační úsilí je označena část osobního úsilí a vynaložení sil, které vyplývá z obavy z neúspěchu a selhání. Osoby s vysokými hodnotami mají dispozice k vyhýbání se neúspěchu a chybám.



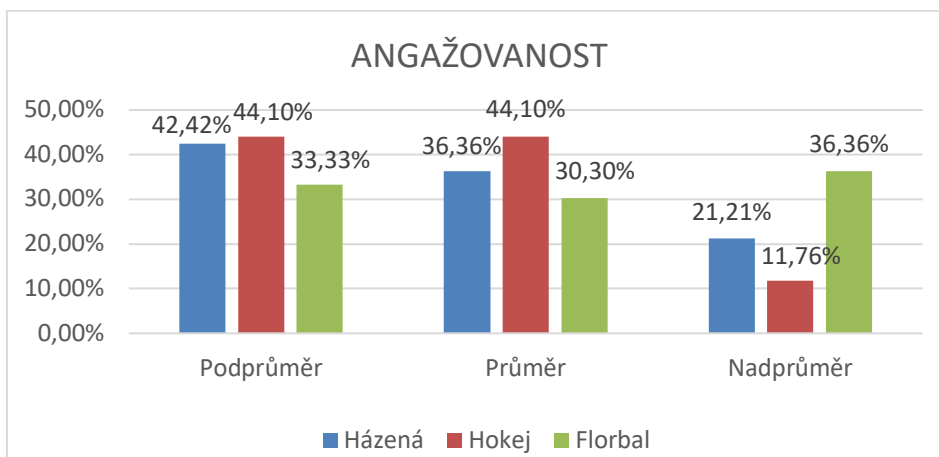
Graf č. 12 – Kompenzační úsilí

Z grafu se dají vyčíst následující výsledky. V pásmu podprůměru házená dosahuje 18,18%, hokej 26,46% a florbal 12,12%. V oblasti průměru je zřejmé, že nejvyšších výsledků dosahují hokejisté s výsledkem 47,07%. Oproti tomu zbylé sporty dosahují polovičních výsledků. Florbal zobrazuje 24,24% a házená ještě méně, konkrétně 18,18%. V pásmu nadprůměru je vidět, že hokej zaujímá pouze 26,46% tj. 9 hokejistů. Házená a florbal dosahují shodného výsledku 63,63%, což je o 37,17% a o 12 sportovců v každém sportu více než dosahuje hokej.

Pomocí Kruskal-Wallis testu byla zjištěna p-hodnota 0,64683 a tento výsledek je shledán statisticky nevýznamný.

ANGAŽOVANOST

Angažovanost tematizuje osobní ochotu podat výkon, míru námahy a množství odvedené práce. Osoby s vyššími hodnotami jsou velmi a dlouhodobě výkonní.



Graf č. 13 - Angažovanost

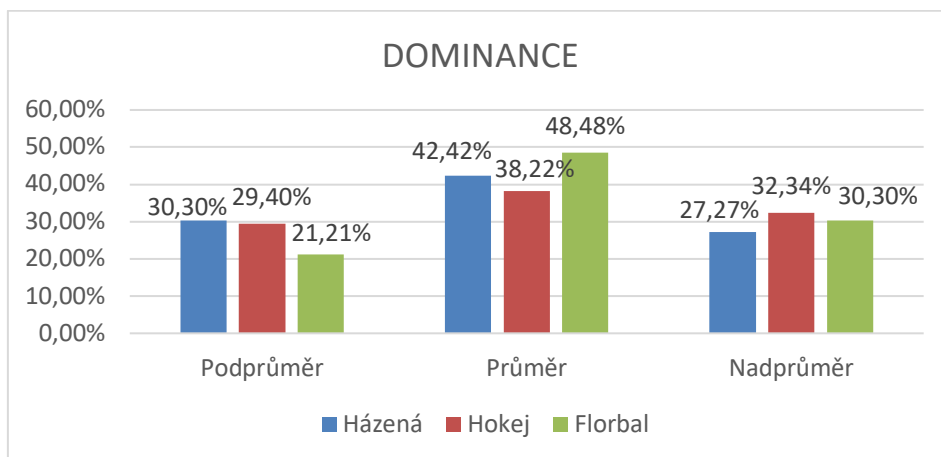
Z grafu je patrné, že převážné množství sportovců se nachází v pásnu podprůměru. Konkrétně házená dosahuje 42,42%, hokej 44,10% a florbal 33,33%. V pásnu průměru hokej docílil stejných výsledků jako v pásnu podprůměru, tj. 44,10 %, oproti tomu házená 36,36% a florbal 30,30%. V pásnu nadprůměru stojí za povšimnutí, že florbal dosahuje téměř trojnásobně vyšší výsledek než hokej. Florbal dosahuje 36,36%, zastoupení hokeje je 11,76% a házené 21,21%.

Myslíme si, že tyto výsledky mohly vzniknout z následujících důvodů. Florbalisti mají v porovnání se zbylými sporty nejsnadnější cestu do národního týmu. Z toho důvodu si myslíme, že je možná vyšší motivace na výkon. Jeden z dalších možných důvodů je i ten, že florbal je poměrně nový sport, a proto bojuje o své zastoupení a přízeň. Myslíme si, že snaha, kterou do propagace florbal dává, přináší ovoce. Samotnou skutečnost ukázal v roce 2008 průzkum popularity od Vladimíra Janáka. Navíc to ukazuje i fakt, že v médiích, především v televizi, je ke shlédnutí více florbalových a hokejových utkání než utkání v házené.

P-hodnota vypočítaná pomocí Kruskal-Wallis testu, která vyšla 0,33011, není tudíž tento faktor statisticky signifikantní.

DOMINANCE

Dominance popisuje tendenci projevovat moc, ovlivňovat druhé a vést je. Při spolupráci jsou osoby s vysokými hodnotami výrazně orientované na ostatní. Ujímají se iniciativy a rády drží věci ve svých rukou.



Graf č. 14 – Dominance

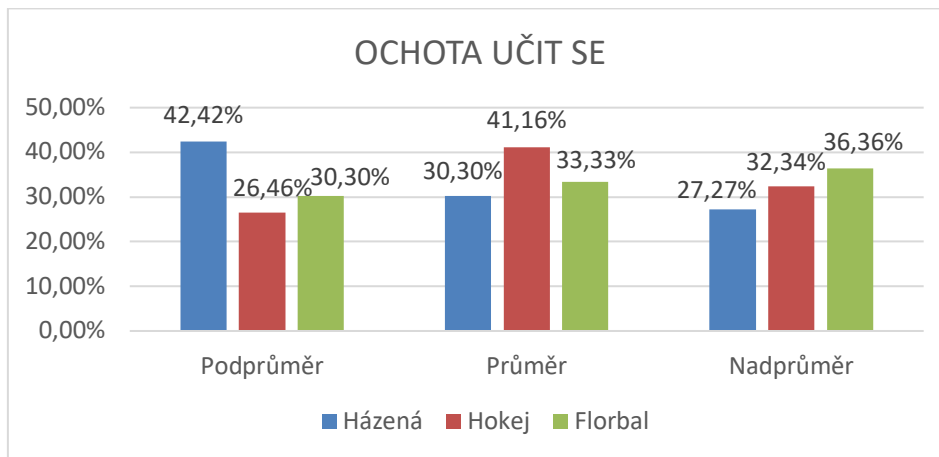
Tento graf, který zaznamenává dominanci, ukazuje, že v pásmu podprůměru dosahuje házená 30,30%, hokej 29,40% a florbal 21,21%. V průměrném pásmu si je možné zaznamenat házenou s výsledkem 42,42%, hokej s výsledkem 38,22% a florbal s výsledkem 48,48%. V kategorii nadprůměru dosahuje hokej o velmi zanedbatelné množství vyšší výsledek, konkrétně 32,34%, zatímco florbal 30,30% a házená 27,27%. Rozdíly se zdají být velmi zanedbatelné.

Jediný důvod, proč hokej dosáhl vyššího výsledku, by mohl být ten, že hokej jako sport je mnohdy velmi kontaktní. Hokej a házená se řadí mezi kontaktní sporty. Je možné to zaregistrovat skoro v každém zápase. Příkladem může být hokejová téměř pravidelná ukázka toho, jak je jeden hráč natlačen na mantinel druhým hráčem, v házené pak například práce pivotů během obrany. Jak již bylo uvedeno, hokej je řazen mezi kontaktní sporty a hráči proto nosí chrániče. Mezi chrániče by měl patřit i náustník, který ale není při hokeji povinný. Oproti hokeji a házené je florbal sport nekontaktní, znamená to tedy, že jakýkoliv kontakt je trestaný dvouminutovým trestem vyloučení ze hry. To, co je v házené bráno bez problémů, je ve florbalu povětšinou označováno za faul. Dalším důvodem a interpretace slova dominance může být i fakt, že hokej je velmi finančně náročný. Už od útlého věku se hokejistům musí téměř každé 2-3 roky měnit výzbroj, která je drahá sama o sobě. Mohli bychom tedy tvrdit, že se i tato skutečnost ukryla do odpovědí s dominancí hokejistů.

Kruskal-Wallis test ukázal, že tento faktor není statisticky významný, jelikož p-hodnota vyšla 0,69326.

OCHOTA UČIT SE

Ochota učit se se označuje jako snaha pojímat nové znalosti, a tudíž rozšiřovat své zkušenosti.



Graf č. 15 – Ochota učit se

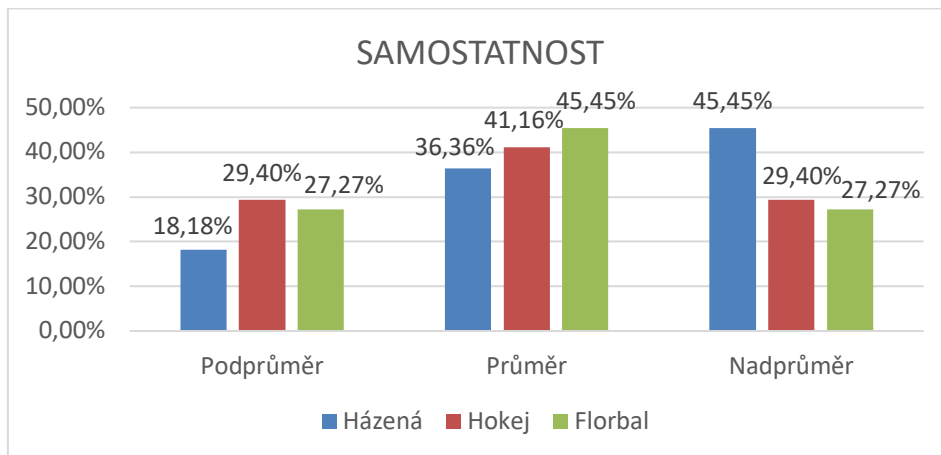
V pásmu podprůměru jsou u tohoto grafu patrné následující výsledky: házená 42,42%, hokej 26,40% a florbal 30,30%, v oblasti průměru pak výsledky: házená 30,30%, hokej 41,16% a florbal 33,33%, v nadprůměru jsou zachyceny výsledky: florbal 36,36%, hokej 32,34% a házená 27,27%.

Přemýšleli jsme, čím je to zapříčiněno. Jedním z možných důvodů je fakt, že hokej a házená jsou starší sporty, než je florbal. Vznik Českého svazu ledního hokeje se datuje na 11. 12. 1908. Český svaz házené byl založen v roce 1971. Oproti házené a hokeji je florbal tzv. “benjamínek” mezi sporty. Založení florbalové federace je datováno na rok 1992. Tento věk mezi sporty může být důsledek výsledků, které jsou zobrazeny v grafu. Zatímco v hokeji jsou známy hokejové legendy, na které se vzpomíná, ve florbalu tomu tak zatím není. Hokejisté mají spoustu vzorů a inspirace z dřívějších generací, oproti florbalu, který si tyto vzory teprve tvoří. I přesto, že Česká florbalová unie má k datu 2. 9. 2014 zaregistrováno 496 oddílů, které sčítají obrovské množství přívrženců, nejsou zde “zlaté” generace, na které by se vzpomínalo. Momentálně je florbal rozšířen především v Evropě. Myslíme si, že to florbalu ale nebude tak dlouho trvat a dostane se mezi nejpobulárnější sporty v České republice. Přispívá tomu nejen poměrně nízká finanční náročnost tohoto sportu, ale i to že Česká republika pořádala v roce 2018 mistrovství světa ve florbalu.

Pomocí Kruskal-Wallis testu byla zjištěna p-hodnota, která vyšla 0,46317 a tzn., že tento výsledek není statisticky významný.

SAMOSTATNOST

Samostatnost charakterizuje míru samostatnosti v chování. Osoby s vysokými hodnotami jsou spokojenější, když mohou být zodpovědné samy za sebe.



Graf č. 16 – Samostatnost

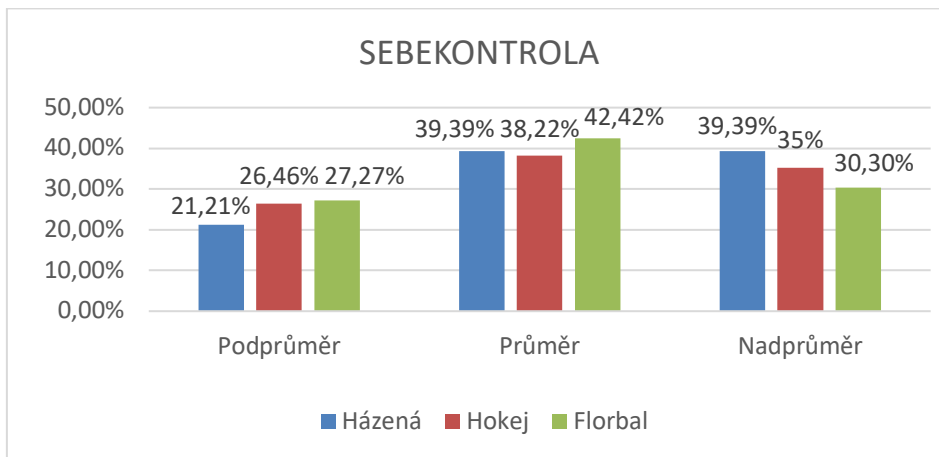
Z grafu je zřejmé, že házenkáři dosahují v pásmu nadprůměru výsledku 45,45%, což je o 18% více než u florbalu, hokej v pásmu nadprůměru dosahuje 27,27%.

V pásmu podprůměru dosahuje házená výsledku 18,18%, zatímco hokej 29,40% a florbal 27,27%. V průměru je možné si všimnout vyšších čísel. Konkrétně házená 36,36%, hokej 41,16% a florbal 45,45%.

Kruskal-Wallis ukázal, že tento faktor není statisticky významný. Byla zjištěna p-hodnota (0,30659), která neodpovídá $p < 0,05$, a proto byl stanoven tento závěr.

SEBEKONTROLA

Sebekontrola se vztahuje na způsob uspořádání a provádění úkolů. Lidé s vysokým výsledkem se vyznačují tím, že dokážou dlouhodobě dobře organizovat a rozvážně plánovat.



Graf č. 17 – Sebekontrola

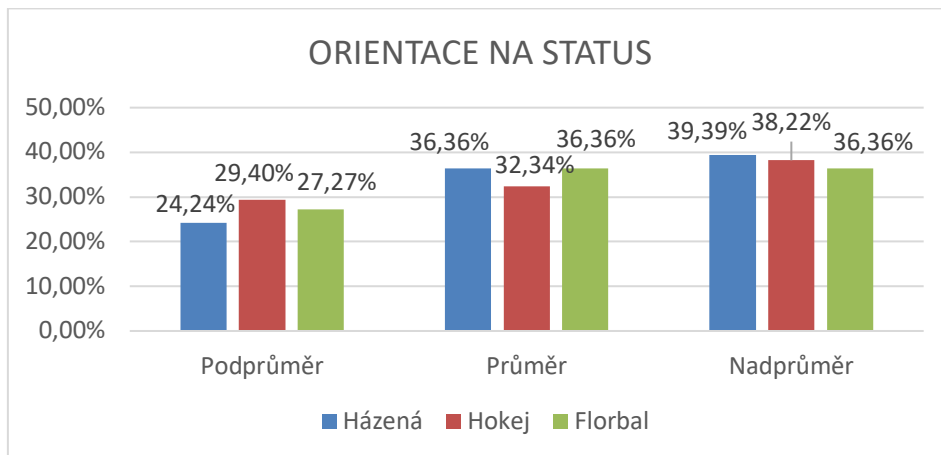
V oblasti podprůměru je z grafu zjištěné, že házená dosahuje 21,21%, hokej 26,46% a florbal 27,27%. Co se týče průměru, jsou výsledky opět srovnatelné, konkrétně házená 39,39%, hokej 38,22% a florbal 42,42%. Pro představu je možné uvést, kolik přesně respondentů se umístilo v oblasti průměru. Do této kategorie spadá 13 házenkářů, 13 hokejistů a 14 florbalistů. Z grafu je zřejmé, že házená dosahuje v oblasti nadprůměru 39,39% z celkového počtu házenkářů, hokej 35% a florbal 30,30%.

Snažili jsme se přijít na nějaké souvislosti, které by ukazovaly, zda je tento výsledek způsoben konkrétním sportem, či zcela závisí jen na povaze člověka. Došli jsme k závěru, že tento výsledek může být dán tím, zda je sport kontaktní či nikoliv. Zatímco florbal řadíme k sportům nekontaktním, u zbylých sportů to tak není. Hokej i házená si tedy musí dávat větší pozor. I přesto že jsou to sporty kontaktní, hráči musí určitě dodržovat hranice. Zároveň si nemyslíme, že florbal nemůže být bolestivý a kontaktní, oproti zbylým sportům je ale trestán za jakýkoliv kontakt. Z tohoto důvodu si myslíme, že hráči hokeje a házené se musí více sebekontrolovat, přestože mají v pravidlech bezpochyby volnější ruku.

Výpočtem Kruskal-Wallis testu byla vypočítána p-hodnota 0,43034, která ukazuje, že tento faktor není signifikantní, a tudíž není statisticky významný.

ORIENTACE NA STATUS

Orientace na status popisuje úsilí o dosažení důležité role v sociálním prostředí. Osoby usilují o dosažení předních míst v sociální hierarchii.



Graf č. 18 – Orientace na status

Z tohoto grafu je patrné, že všechny tři sporty, které byly zařazeny do výzkumu, dosáhly velmi podobných výsledků. Nejvíce shodné jsou v pásmu nadprůměru, kam se svými výsledky dostalo 13 házenkářů (39,39%), 13 hokejistů (38,22%) a 12 florbalistů (36,36%). Bylo by zvláštní, kdyby se výsledky výrazně lišily v této kategorii. Největší odchylky je možné si všimnout v pásmu podprůměru, kde házená dosahuje nejnižšího výsledku 24,24%, florbal 27,27% a hokej 29,40%. Když procenta převedeme zpátky na sportovce, zaujímá pásmo podprůměru 8 házenkářů, 10 hokejistů a 9 florbalistů.

Výpočtem Kruskal-Wallis testu bylo zjištěno, že výsledky nejsou statisticky významné. Zjištěná p-hodnota 0,81152 není signifikantní k $p < 0,05$.

POROVNÁNÍ MOTIVAČNÍ STRUKTURY AMATÉRSKÝCH A PROFESIONÁLNÍCH SPORTOVců

Z následující souhrnné tabulky je patrné, že rozdíl mezi motivační strukturou profesionálních a amatérských sportovců je minimální. Z tohoto důvodu nebudeme vytvářet kontingenční tabulky a tvořit grafy.

Profesionální sportovec **Amatérský sportovec**

Průměr	SD	Průměr	SD
47,98	6,82	48,04	7,24
46,52	8,40	44,5	9,14
49,32	8,09	49	8,67
56,8	6,95	54,4	7,70
41,44	10,12	40	11,12
54,06	9,43	49,48	7,80
49,68	8,00	45,18	8,60
48,2	6,83	47,8	6,55
44,28	8,69	42,72	9,25
48,74	7,39	47,76	10,41
50,12	8,07	48,68	8,71
41,84	9,17	42,3	9,93
45,98	8,84	47,16	10,51
45,36	7,86	45,42	8,03
44,1	7,42	45,14	9,09
41,64	7,10	41,08	8,80
52,3	9,90	49,08	10,75

Obr. č. 7 – Souhrnná tabulka výsledků

3.5 SUMARIZACE VÝSLEDKŮ A VYPOŘÁDÁNÍ HYPOTÉZ

Sumarizace výsledků u jednotlivých faktorů LMI:

- Flexibilita – v procentuálním zastoupení naznačen větší podíl nadprůměrně flexibilních hokejistů, statisticky však nepotvrzeno.
- Vytrvalost – v procentuálním zastoupení naznačen větší podíl nadprůměrně vytrvalých házenkářů, statisticky však nepotvrzeno.
- Flow – v procentuálním zastoupení dosáhly všechny kolektivní sporty velmi podobných nadprůměrných výsledků.
- Hrdost – v procentuálním zastoupení naznačen vyšší počet nadprůměrně orientovaných házenkářů, statisticky však nepotvrzeno.
- Nebojácnost – v procentuálním zastoupení naznačeny podobné výsledky u všech kolektivních sportů.
- Soutěživost – v procentuálním zastoupení naznačen vyšší počet nadprůměrně orientovaných hokejistů, statisticky však nepotvrzeno.
- Cílevědomost – v procentuálním zastoupení naznačen větší podíl nadprůměrně cílevědomých florbalistů a hokejistů, statisticky však nepotvrzeno.
- Internalita – v procentuálním zastoupení naznačen vyšší podíl nadprůměrně orientovaných florbalistů, statisticky však nepotvrzeno.
- Preference obtížnosti – v procentuálním zastoupení naznačen vyšší podíl nadprůměrně orientovaných házenkářů, statisticky však nepotvrzeno.
- Kompenzační úsilí – v procentuálním zastoupení naznačen významně vyšší podíl nadprůměrně orientovaných házenkářů a florbalistů, statisticky však nepotvrzeno.
- Angažovanost – v procentuálním zastoupení naznačen vyšší podíl nadprůměrných florbalistů, statisticky však nepotvrzeno.
- Dominance – v procentuálním zastoupení dosahují všechny kolektivní sporty podobně vysokého nadprůměrného výsledku.
- Ochota učit se – v procentuálním zastoupení naznačen vyšší výsledek u nadprůměrně orientovaných florbalistů, statisticky však nepotvrzeno.
- Samostatnost – v procentuálním zastoupení naznačen vyšší podíl nadprůměrně orientovaných házenkářů, statisticky však nepotvrzeno.
- Sebekontrola – v procentuálním zastoupení naznačen vyšší podíl nadprůměrně orientovaných házenkářů, statisticky však nepotvrzeno.

- Orientace na status – v procentuálním zastoupení dosahují všechny kolektivní sporty podobně vysokého nadprůměrného výsledku.
- Důvěra v úspěch – v procentuálním zastoupení dosahuje házená vyšší podíl nadprůměrně orientovaných házenkářů oproti zbylým kolektivním sportům. Kruskal-Wallis závislost s typem sportu nepotvrdil, Chí-test na 5% hladině významnosti závislost potvrdil. Předpokládáme vztah spíše s aktuálními úspěchy týmu.

VYPOŘÁDÁNÍ PŘEDPOKLADŮ A HYPOTÉZ

U všech sledovaných složek výkonové motivace byla v testu Kruskal-Wallis přijata H_0 : Mediány jednotlivých složek výkonové motivace jsou ve skupinách hokejistů, házenkářů a florbalistů stejné. V případě důvěry v úspěch však byly hodnoty na hraně zamítnutí H_0 . Doplnkové ověření pomocí Chí-kvadrátu ukázalo 5% závislost. Odhadované zdůvodnění viz výše.

Na základě těchto údajů předpoklad, že typ kolektivního sportu, kterému se hráč věnuje, souvisí se strukturou jeho výkonové motivace, zamítáme. Dále zamítáme dílčí předpoklad, že hráči házené, hokeje a florbalu budou v některých složkách výkonové motivace odlišní, v některých shodní. Již samotná popisná analýza ukázala, že ani třetí předpoklad (profesionální a amatérští hráči budou v některých složkách výkonové motivace odlišní, v některých shodní), nebyl potvrzen. Z celkového výsledku vyplývá, že konkrétní typ kolektivního sportu pravděpodobně nebude klíčovým aspektem struktury výkonové motivace hráče.

4 KAZUISTIKY A PRAKTICKÉ VYUŽITÍ TESTU LMI

Výzkum, který byl proveden, neukázal nijak významné výsledky. Jednalo se o velmi malý výzkumný soubor, přesto je možné se domnívat, že samotné výsledky by mohly posloužit trenérům. Podle vyjádření jednoho z nich, by mu pomohlo, kdyby měl o hráčích přesnější informace a kdyby věděl, který z faktorů je pro jeho svěřence motivující nebo naopak, což by mu mohly ukázat vysoké nebo naopak nízké výsledky jednotlivých zkoumaných faktorů.

Z výzkumu byly vypracovány dvě kazuistiky, které byly následně poskytnuty trenérům s osobním souhlasem samotných hráčů. Pro účely bakalářské práce byly vybrány pouze stěžejní informace. Byly vynechány identifikační údaje a informace, které nejsou pro záměry této práce podstatné. Sportovci – respondenti zůstali v naprosté anonymitě, a proto není uvedeno, o jaký sport se jedná.

KAZUISTIKA Č. 1

Sportovec č. 1 dosáhl nejnižších výsledků v kategorii nebojácnost, konkrétně s výsledkem hrubého skóre 35, který představuje druhý stanin a patnáctý percentil. Vypsali jsme všech deset výroků, které zjišťují nebojácnost, a doplnili jsme respondentovou odpověď. Sportovec na ně odpovídal pomocí sedmiškové stupnice, kdy číslo 1 znamenalo, že respondent s výrokem naprosto nesouhlasí. Naopak číslo 7 znamenalo, že hráč s výrokem naprosto souhlasí. Při pozorování hráče při utkání je možné si všimnout nejistoty, která je občas vystřídána stavem flow. V momentě, kdy se sportovec dostává do stavu flow, výkonnost stoupá a bojácnost klesá. Tento hráč obvykle odehraje polovinu utkání a nepatří do základní sestavy.

Celkový profil sportovce č. 1

	HRUBÝ SKÓR	STANINY	PERCENTIL
Flexibilita	47	3	28
Vytrvalost	42	2	24
Flow	59	8	90
Hrdost	63	8	90
Nebojácnost	35	2	15

Soutěživost	57	9	93
Cílevědomost	58	8	93
Internalita	52	5	60
Preference obtížnosti	42	3	31
Důvěra v úspěch	47	3	28
Kompenzační úsilí	60	9	94
Angažovanost	33	2	15
Dominance	39	1	9
Ochota se učit	58	9	97
Samostatnost	44	3	22
Sebekontrola	39	2	18
Orientace na status	61	9	94

Obr. č. 7 – Celkový profil sportovce č. 1

Nebojácnost

„Když musím řešit něco nového, často se bojím, abych neudělala chybu.“ **Odpověď: 7**

„Před zkouškami jsem často velmi nervózní.“ **Odpověď: 6**

„V kritických situacích se mi občas stává, že se cítím zmatený a selžu.“ **Odpověď: 2**

„Ve škole jsem se často schovávala, jen aby mne nevyvolali.“ **Odpověď: 2**

„Neohlášené zkoušky ve škole pro mne byly velmi nepříjemné.“ **Odpověď: 7**

„Už mnohokrát jsem něco vzdala, protože jsem se obávala, že to nedokážu.“ **Odpověď: 2**

„Když mám před ostatními něco předvést, mám strach, že se zesměšním.“ **Odpověď: 5**

„V životě jsem se dostala občas do situace, kdy jsem velmi stála o něco, na co jsem si netroufla.“ **Odpověď: 5**

„Když si při písemné zkoušce všimnu, že zbývá málo času, je pro mne těžké znovu se soustředit.“ **Odpověď: 6**

„Když mám obavu, že některý úkol nedokážu vyřešit, vyberu si raději nějaký méně náročný.“ **Odpověď: 5**

Z odpovědí je patrné, že mírná bojácnost u sportovce č. 1 se opravdu vyskytuje. Z důvodu lepšího poznání sportovce a možnosti dále vytvořit doporučení trenérovi, byly dále zjišťovány u tohoto sportovce výsledky v ostatních kategoriích. Bylo zjištěno, že sportovec

č. 1 má v kategorii kompenzační úsilí hrubé skóre 60, což představuje devátý stanin a 94 percentil.

Kompenzační úsilí

„Raději se budu snažit dvojnásob, než abych si vysloužil kritiku.“ **Odpověď: 7**

„Obava, že se zesměšním, mě často motivuje k tomu, že podávám mimořádné výkony.“

Odpověď: 6

„Na důležitý úkol se připravím pro jistotu raději velmi důkladně.“ **Odpověď: 7**

„Obava, že selžu při plnění důležitého úkolu, mě často donutí, abych se víc snažil.“

Odpověď: 6

„Napětí před zkouškou mi pomáhá lépe se na ni připravit.“ **Odpověď: 6**

„Beze strachu ze zkoušky by se toho člověk zdaleka tolik nenaučil.“ **Odpověď: 7**

„Když před důležitým úkolem cítím napětí, snažím se uspět daleko více než jindy.“

Odpověď: 6

„Když se obávám, že bych mohl udělat chybu, snažím se dvojnásob.“ **Odpověď: 5**

„Když se připravuji na důležitou věc, raději tomu věnuji více času než je nutné.“

Odpověď: 5

„Když existuje riziko, že nějaký úkol nezvládnou, snažím se o to více.“ **Odpověď: 5**

Další otázky, kterým byl přiřkládán význam, byly následovné:

„Jsem opravdu nerad, když někdo dokáže něco lépe než já.“ **Odpověď: 5**

„Při řešení těžkého úkolu raději nesu odpovědnost společně s dalšími lidmi, než abych ji bral sám na sebe.“ **Odpověď: 7**

„Abych se cítil opravdu úspěšný, musím být lepší než všichni, se kterými se mohu porovnávat.“ **Odpověď: 6**

„Lehkým úkolům dávám přednost před těmi těžšími.“ **Odpověď: 6**

„Někdy rád přenechám rozhodování ostatním.“ **Odpověď: 6**

„Je pro mne důležité být pánem situace.“ **Odpověď: 3**

„Je pro mne snadné rozhodnout se rychle.“ **Odpověď: 3**

„Je pro mne důležité srovnávat svůj výkon s ostatními, abych měl jasno, jak jsem na tom.“

Odpověď: 6

„Bylo by mi velmi nepříjemné, kdyby mi někdo stále říkal, co mám dělat.“ **Odpověď: 7**

„Je pro mne důležité, aby si o mně lidé mysleli, že jsem opravdu schopný.“ **Odpověď: 6**

NÁVRH DOPORUČENÍ PRO POSOUZENÍM TRENÉREM

Sportovec č. 1 dosahuje vysokých výsledků v kategorii nebojácnost, proto sportovci č. 1 úvaha o náročných situacích vyvolá negativní pocity, které se snaží svým vysokým kompenzačním úsilím a celkovou připraveností zahnat. Sportovce č. 1 hodnotíme jako nerozhodného a nesmělého. Svůj strach z neúspěchu se snaží schovat do investování přespřílišného úsilí, aby se samotnému selhání vyhnul. V situacích, ve kterých má sportovec č. 1 vykonat důležitý úkol, se často stává, že je přespříliš připravený, a proto požadovaný úkol nesplní tak, jak by sám chtěl. Hráč na sebe většinou vytváří obrovský tlak, aby vytyčenou situaci zvládl. V momentě, kdy se mu nedaří vyřešit situaci tak, jak by chtěl, bývá frustrovaný a značně vystresovaný.

Z výše uvedeného vyplývá doporučení trenérovi, aby dotyčného zklidnil a nechal ho, aby si k němu utvořil důvěrný vztah, ze kterého dotyčný sportovec vycítí, že za ním trenér stojí v jakékoliv situaci. V první řadě by bylo na místě zapracovat na psychice sportovce č. 1. Vhodnou metodou by byl ideomotorický trénink, díky kterému by si mohl hráč představovat určité situace v zápase, ale zároveň by se na trénincích více zaměřoval na improvizaci. Během tréninků by sportovce č. 1 byl vystavován těžším situacím, na které by neměl čas a prostor se připravit. Bylo by vhodné vytvořit hráči nějaký post, za který by byl odpovědný. Tím by také zapracoval na zodpovědnosti za své chování, jelikož z dotazníku sportovce č. 1 je zřejmé, že raději přenáší odpovědnost na ostatní. Veškerý trénink by měl směřovat k schopnosti více snášet kritiku a přijmout jiný názor (převážně trenérský), jelikož tato schopnost je důležitá v momentě, kdy člověk dělá sport na profesionální úrovni.

KAZUISTIKA Č. 2

Sportovec č. 2 dosahuje nízkých výsledků v pěti kategoriích, přesto na hřišti exceluje a podává výborné výkony. Při pozorování hráče na hřišti nás zaujala nejvíce velká sebedůvěra. Sportovec č. 2 odehrává téměř celý zápas a je během zápasu velmi výrazný a zapamatovatelný. Vypsali jsme všech deset výroků, které zjišťují pět kategorií, ve kterých sportovec dosahuje podprůměrných výsledků a doplnili jsme respondentovou odpověď. Sportovec na ně odpovídal pomocí sedmiškalové stupnice, kdy číslo 1 znamenalo, že respondent s výrokem naprosto nesouhlasí. Naopak číslo 7 znamenalo, že hráč s výrokem naprosto souhlasí.

Celkový profil sportovce č. 2

	HRUBÝ SKÓR	STANINY	PERCENTIL
Flexibilita	61	8	92
Vytrvalost	34	1	4
Flow	40	1	13
Hrdost	51	2	24
Nebojácnost	45	5	43
Soutěživost	42	4	35
Cílevědomost	29	1	1
Internalita	54	6	70
Preference obtížnosti	32	1	8
Důvěra v úspěch	47	3	28
Kompenzační úsilí	45	2	22
Angažovanost	23	1	4
Dominance	35	1	6
Ochota se učit	41	2	20
Samostatnost	53	7	81
Sebekontrola	26	1	1
Orientace na status	31	1	4

Obr. č. 8 – Celkový profil sportovce č. 2

Vytrvalost

„Když se mi dlouho nedaří dokončit to, co chci udělat, nasadím nakonec všechny síly, abych to přece jenom zvládl.“ **Odpověď: 6**

„Většina mých kolegů je ctižádostivější, než jsem já.“ **Odpověď: 3**

„Je pro mne těžké udržet zvýšené pracovní nasazení po delší dobu.“ **Odpověď: 4**

„Zvládla bych toho víc, kdybych se tak rychle neunavila.“ **Odpověď: 6**

„Když sedím u své práce, nedám se od ní snadno odtrhnout.“ **Odpověď: 2**

„Nedokážu se plně soustředit po dlouhou dobu, aniž bych se unavila.“ **Odpověď: 5**

„Často jsem se rychle vzdal, když se něco nedařilo.“ **Odpověď: 4**

„Mí známí by řekli, že je pro mne typické vydržet i přes všechny potíže.“ **Odpověď: 2**

„Když mám vyřešit nějaký zvlášť obtížný úkol. Raději ho odložím s tím, že ho dodělám

někdy jindy.“ **Odpověď: 7**

„Někdy se jen obtížně soustředím na to, co právě dělám.“ **Odpověď: 5**

Cílevědomost

„Většinou se nadlouho nespokojím s tím, co se mi podařilo, a pokouším se toho příště dokázat ještě víc.“ **Odpověď: 6**

„Vím přesně, jaké pozice v zaměstnání bych chtěla za pět let dosáhnout.“ **Odpověď: 1**

„Když jsem se rozhodoval o svém vzdělání a povolání, přesně jsem věděl, co chci.“

Odpověď: 1

„V očích svých kolegů jsem někdo, kdo není jen tak spokojen s tím, čeho dosáhl.“

Odpověď: 2

„Budoucnost je příliš nejistá na to, aby člověk mohl dělat dlouhodobé plány.“ **Odpověď: 6**

„Celkově jsem velmi zaměřen na budoucnost.“ **Odpověď: 2**

„Očekávám, že se budu i nadále podstatně zlepšovat.“ **Odpověď: 4**

„Někdy mám pocit, že bych chtěl vytvořit něco trvalého, co tady po mně zůstane.“

Odpověď: 2

„Pokud mi nějaký úkol připadal příliš snadný, příště si raději sám vyberu náročnější.“

Odpověď: 4

„Je pro mne důležité stále zlepšovat své schopnosti a dovednosti.“ **Odpověď: 5**

Preference obtížnosti

„Těžkým úkolem se rád zabývám i delší dobu.“ **Odpověď: 3**

„Kdybych si mohl vybrat mezi jedním velkým úkolem a více malými, raději si vyberu ten velký.“ **Odpověď: 1**

„Lehkým úkolům dávám přednost před těmi těžšími.“ **Odpověď: 6**

„Mám raději úkoly, které snadno zvládám než takové, u kterých se musím hodně snažit.“

Odpověď: 5

„Úkoly, u kterých si nejsem jist, že je zvládnu, jsou pro mě tou pravou výzvou.“

Odpověď: 5

„Zvláště rád se zabývám problémy, které jsou pro mne tvrdým oříškem.“ **Odpověď: 4**

„Složitě problémy mne lákají více než jednoduché.“ **Odpověď: 4**

„Rád pracuji na úkolech, které jsou opravdu náročné.“ **Odpověď: 4**

„Dávám přednost úkolům, u kterých jsem si jist úspěchem.“ **Odpověď: 5**

„Náročné úkoly mne lákají ze všeho nejvíc.“ **Odpověď: 3**

Angažovanost

„Ostatní o mně říkají, že pracuji víc, než je nutné.“ **Odpověď: 1**

„Když nemám nic na práci, necítím se dobře.“ **Odpověď: 4**

„Už dávno jsem si předsevzal, že to v životě někam dotáhnu.“ **Odpověď: 3**

„Jsem přesvědčen, že studiu nebo zaměstnání se věnuji víc než mí kolegové.“ **Odpověď: 2**

„V průměru jsem v posledních dvou letech pracoval méně než 40 hodin týdně.“

Odpověď: 5

„Už mi bylo řečeno, že zanedbávám ostatní důležité stránky života, protože příliš pracuji.“

Odpověď: 1

„Pracuji více než většina lidí, které znám.“ **Odpověď: 4**

„Už mi někdo řekl, že jsem člověk závislý na práci, workoholik.“ **Odpověď: 1**

„Myslím, že se v práci snažím více než většina mých kolegů.“ **Odpověď: 2**

„Nevadí mi, když nemám delší dobu co dělat.“ **Odpověď: 6**

Sebekontrola

„Často odsouvám na zítřek věci, které bych měl vyřídit raději dnes.“ **Odpověď: 7**

„Dokážu se plně soustředit na práci i tehdy, když se mi do ní moc nechce.“ **Odpověď: 3**

„Mnohokrát jsem se dostal do potíží, protože jsem odložil důležité úkoly až na poslední chvíli.“ **Odpověď: 7**

„Někdy mám k vyřízení tolik drobných úkolů, že některé musím vynechat.“ **Odpověď: 4**

„Jako školák jsem domácí úkoly odkládal tak dlouho, jak jen to bylo možné.“ **Odpověď: 7**

„Než začnu s novou prací, udělám si vždy nejdříve plán, jak budu postupovat.“

Odpověď: 2

„Bohužel velmi často nenajdu dokumenty, které bych zrovna potřeboval pro práci.“

Odpověď: 6

„Když chce člověk v životě něco dokázat, musí se zříci mnoha jiných věcí.“ **Odpověď: 5**

„Nejsem ochoten nyní si něco odepřít, abych měl později možnost získat více.“

Odpověď: 3

„Staré pravidlo: nejdříve práce, pak zábava, je stále platné.“ **Odpověď: 2**

NÁVRH DOPORUČENÍ PRO POSOUZENÍ TRENÉREM

I přesto, že se výše zmíněné výsledky nadprůměrného u hráče neobjevují během hry, doporučujeme hráče vystavovat vyšší kritice, aby tento hráč nepolevil v potřebném úsilí. Opakovaně ho vystavovat těžkým herním situacím, které by rozvíjely jeho vytrvalost a zároveň posilovaly preferenci obtížnosti, se kterou hráč dosahuje pásma podprůměru. Naopak se můžeme opírat o vysoké výsledky v dimenzi flexibilita a tím si v samotném rozvoji pomoci. Hráč se velmi dobře vyrovnává s novými situacemi a snaží se jim přizpůsobit. Z tohoto důvodu bychom do tréninkového plánu přidali nejen takto zaměřené tréninky ale i meetingy na téma stanovení krátkodobých cílů, jelikož ze zjištěných výroků je patrné, že jim hráč nepřikládá váhu a důležitost. Dále bychom chtěli apelovat na trenéra, aby si u těchto typů hráčů uvědomil, že i přesto, že se tyto stránky hráče nemusejí na tréninku nebo na hřišti zpočátku projevovat, je důležité se jim plně věnovat a neustále je rozvíjet.

VÝSTUP DO PRAXE

Některé náměty trenéři přijali a reálně je aplikují v praxi. Co se týká tvorby tréninkové jednotky trenéři raději vycházeli přímo z výsledků dotazníku LMI. Osobní přínos spatřují zejména v tom, že jim byl vysvětlen každý jednotlivý faktor výkonnosti v testu LMI. Celkově považují měření tohoto typu u hráčů za užitečné.

ZÁVĚR

V bakalářské práci na téma Výkonová motivace u sportovců jsme se snažili v teoretické části do hloubky zmapovat motivaci z pohledu teorií a zdrojů. Popsali jsme psychologii ve sportu a více se věnovali typologii sportů z psychologického hlediska, psychosportografii, aspiraci. Dále jsme se snažili zmapovat a najít vliv sociální skupiny na výkonnost sportovce v kolektivním sportu.

V praktické části jsme se zaměřili na zjištění výsledků z Dotazníku výkonové motivace, zkráceně LMI. Dotazník jsme rozdali třem typům kolektivních sportů, a to házenkářům, hokejistům a florbalistům. Výzkumu se zúčastnilo sto mužů, kteří vykonávali jeden z výše zmíněných sportů. Konkrétně 33 házenkářů, 33 florbalistů a 34 hokejistů. Sběr dat trval od května 2018 do července 2018.

Výsledky výzkumu naznačily v některých dimenzích nadprůměrné procentuální zastoupení. Výsledky jsme převedli na procenta a následně ověřovali pomocí statistických metod. Použili jsme Kruskal-Wallis test a v jednom případě jsme využili test chí-kvadrát nezávislosti v kontingenční tabulce, který nám zjištěné hodnoty více specifikoval.

Konkrétní výsledky, které jsme zjistili, byly v dimenzi flexibility a ukázaly větší podíl nadprůměrně flexibilních hokejistů, statisticky však nebylo potvrzeno. Vytrvalost naznačila v procentuálním zastoupení větší podíl nadprůměrně vytrvalých házenkářů, statisticky však rovněž nebylo potvrzeno. Výsledek flow v procentuálním zastoupení dosáhl ve všech kolektivních sportech velmi podobných nadprůměrných výsledků. Hrdost v procentuálním zastoupení naznačovala vyšší počet nadprůměrně orientovaných házenkářů, statisticky nebylo potvrzeno. Nebojácnost dosáhla v procentuálním zastoupení podobné výsledky u všech kolektivních sportů. Výsledek dimenze soutěživosti naznačil v procentuálním zastoupení vyšší počet nadprůměrně orientovaných hokejistů, statisticky však nepotvrzeno. V kategorii cílevědomost byl v procentuálním zastoupení naznačen větší podíl nadprůměrně cílevědomých florbalistů a hokejistů, statisticky však potvrzeno nebylo. Internalita dosáhla v procentuálním zastoupení vyššího podílu nadprůměrně orientovaných florbalistů, statisticky však nebylo potvrzeno. Preference obtížnosti v procentuálním zastoupení naznačila vyšší podíl nadprůměrně orientovaných házenkářů, statisticky však nepotvrzeno. Výsledky kompenzačního úsilí v procentuálním zastoupení zobrazily významně vyšší podíl nadprůměrně orientovaných házenkářů a florbalistů, statisticky však nebylo potvrzeno. Angažovanost v procentuálním zastoupení naznačovala vyšší podíl nadprůměrných

florbalistů, statisticky však nepotvrzeno. Dominance v procentuálním zastoupení napovídala, že všechny kolektivní sporty dosáhly velmi podobně vysokého nadprůměrného výsledku. Ochota učit se naznačila v procentuálním zastoupení vyšší výsledek u nadprůměrně orientovaných florbalistů, statisticky však tato skutečnost nebyla potvrzena. Samostatnost v procentuálním zastoupení ukazovala vyšší podíl nadprůměrně orientovaných házenkářů, statisticky však nepotvrzeno. Sebekontrola v procentuálním zastoupení napověděla vyšší podíl nadprůměrně orientovaných házenkářů, statisticky však nepotvrzeno. V orientace na status v procentuálním zastoupení dosáhly všechny kolektivní sporty podobně vysokého nadprůměrného výsledku. Jediná dimenze, která byla statisticky potvrzena, byla důvěra v úspěch. Test Kruskal-Wallis závislost s typem sportu nepotvrdil, oproti tomu Chí-test na 5procentní hladině významnosti závislost potvrdil. Předpokládáme vztah spíše s aktuálními úspěchy týmu.

Hypotézy, které jsme si stanovili na začátku výzkumu, jsme zamítli na základě provedeného výzkumu. Jednalo se o předpoklad, že typ kolektivního sportu, kterému se hráč věnuje, souvisí se strukturou jeho výkonové motivace. Dále jsme zamítli dílčí předpoklad, že hráči házené, hokeje a florbalu budou v některých složkách výkonové motivace odlišní, v některých shodní. Samotná popisná analýza ukázala, že ani třetí předpoklad (profesionální a amatérští hráči budou v některých složkách výkonové motivace odlišní, v některých shodní), nebyl potvrzen.

V poslední části bakalářské práce jsme vytvořili kazuistiky, které popisují, jak by se získané výsledky mohly využít prakticky. Po komunikaci s trenéry jednotlivých zkoumaných sportů jsme zjistili, že hráčem vyplněný dotazník může posloužit jako nástroj k vylepšení tréninku. Podrobně jsme vypracovali dvě kazuistiky, ve kterých je rovněž uvedeno doporučení pro trenéra vypracované na základě zpracovaných výsledků výzkumu.

Věříme, že naše práce bude přínosná nejen pro trenéry, ale i pro studenty, sportovní psychology, kouče i laiky, kteří se chtějí více dozvědět o výkonové motivaci sportovců.

RESUMÉ

Bakalářská práce se zabývá měřením výkonové motivace u tří námi vybraných kolektivních sportů, konkrétně házená, florbal a hokej. Cílem práce je popis výsledků motivační struktury, které jsme získali výzkumem pomocí psychometrického nástroje LMI.

Práce je rozdělena na dvě části – část teoretickou a praktickou. Teoretická část začíná vymezením základních pojmů, popisem motivace, výkonové motivace a psychologie ve sportu. Praktická část se více věnuje psychometrickému nástroji LMI a popisuje zjištěné výsledky.

SUMMARY

This Bachelor thesis discusses the performance motivation survey of three collective sports, specifically handball, floorball and ice hockey. The primary objective of this thesis is to describe the performance motivation factors in collective sports via the LMI psychometric instrument.

The Bachelor consists two parts – theoretical and practical part. The theoretical section starts with basic terms definition, description of the performance motivation and psychology in sport. The practical section of this Bachelor thesis is more concerned with the LMI psychometric instrument and description of the results.

SEZNAM LITERATURY

BERKA P, JANÁK V.,(2001): průzkum popularity a reflexe sportovních odvětví u veřejnosti ČR. In: Sborník národní konference „Sport v ČR na začátku nového tisíciletí“. (pp.445- 449). Praha: UK FTVS

BLATNÝ, Marek. *Psychologie osobnosti: hlavní témata, současné přístupy*. Praha: Grada, 2010. Psyché (Grada). ISBN 978-80-247-3434-7.

EGER, Ludvík, Jan TLUČHOŘ. *Management a marketing sportu a cestovního ruchu*. Ústí nad Labem, 2009. Dostupné z: <https://pfl.ujep.cz/~pysny/sbornik-prispevku.pdf#page=97>

EIME, Rochelle. *A systematic review of the psychological and social benefits of participation in sport for adults: informing development of a conceptual model of health through sport.*,2013, International Journal of Behavioral Nutrition and Psychical Activity, [online], cit. 29.3.2019. Dostupné z: <https://doi.org/10.1186/1479-5868-10-135>

HERZMANNOVÁ, E. (2005). Reflexe sportu v médiích a ve veřejném mínění. Diplomová práce, FTVS UK, Praha, 83 s.

HIANIK, Ján, Ludmila ZAPLETALOVÁ, Špeciálne pohybové schopnosti mladých hádzanárov vo vzťahu k ich hráčskej funkcii. In: *Pohybové aktivity ve vědě a praxi*. 2014. s 407-416. ISBN: 978-80-246-2621-5.

HOLEČEK, Václav, Jana MIŇHOVÁ a Pavel PRUNNER. *Psychologie pro právníky*. 2., rozš. vyd. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2007. Právnické učebnice (Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk). ISBN 978-80-7380-065-9.

CHRÁSKA, Miroslav. *Metody pedagogického výzkumu: základy kvantitativního výzkumu*. 2., aktualizované vydání. Praha: Grada, 2016. Pedagogika (Grada). ISBN 978-80-247-5326-3.

KÁBRT, Milan, 2011, Test chí-kvadrát nezávislosti v kontingenční tabulce [cit. 2019-04-09]. Dostupné z: <http://www.milankabrt.cz/testNezavislosti/>

KOSTKA, Vladimír, Luděk BUKAČ a Vladimír ŠAFARŽÍK. *Lední hokej: (teorie a didaktika)*. Praha: Státní pedagogické nakladatelství, 1986. Učebnice pro vysoké školy.

KRAWCZYK, Zbigniew (2004) Sport in a changing Europe, European Journal for Sport and Society, 1:2, 89-101, DOI: [10.1080/16138171.2004.11687752](https://doi.org/10.1080/16138171.2004.11687752)

KYSEL, Jiří. *Florbal: kompletní průvodce*. Praha: Grada, 2010. Sport extra. ISBN 978-80-247-3615-0.

MADSEN, K. B. *Moderní teorie motivace*. Praha: Academia, 1979.

MADSEN, K. B. *Teorie motivace*, Praha: Academia, 1972.

MÜHLFEIT, Jan a Melina COSTI. *Pozitivní leader: jak energie a štěstí pohánějí špičkové týmy na cestě k úspěchu*. Přeložil Viktor JUREK. V Brně: Management Press, 2017. ISBN 978-80-265-0591-4.

NAKONEČNÝ, Milan. *Motivace lidského chování*. Praha: Academia, 1996. ISBN 80-200-0592-7

NAKONEČNÝ, Milan. *Sociální psychologie*. Praha: Academia, 1999. ISBN 80-2000-6907.

NAKONEČNÝ, Milan. *Psychologie osobnosti*. Vyd. 2. Praha: Academia, 1997. ISBN 80-200-0628-1.

NAKONEČNÝ, Milan. *Encyklopedie obecné psychologie*. Praha: Academia, 1997. ISBN 8020006257.

NAKONEČNÝ, Milan. *Psychologie osobnosti*. Vyd. 2. Praha: Academia, 2009. ISBN 978-80-200-1680-5-

NAKONEČNÝ, Milan. *Motivace chování*. 3., přeprac. vyd. V Praze: Triton, 2014. ISBN 978-80-7387-830-6

NAKONEČNÝ, Milan. *Obecná psychologie*. Praha: Stanislav Juhaňák - Triton, 2015. ISBN 978-80-7387-929-7.

ŘÍČAN, Pavel. *Psychologie osobnosti: obor v pohybu*. 5 rozš. vyd., Praha: Grada Publishing 1, 2007. ISBN 978-80-247-1174-4.

SEKOT, Aleš. *Sociologie sportu*. Brno: Masarykova univerzita, 2006. ISBN 80-210-4201-X.

SCHULER, Heinz a PROCHASKA, Michael. *LMI – Dotazník motivace k výkonu*. Vyd. 2. Praha: Testcentrum, 2011. Přeložila Simona Hoskovcová.

SLEPIČKA, Pavel, Václav HOŠEK a Běla HÁTLOVÁ. *Psychologie sportu*. Vyd. 2. Praha: Karolinum, 2009. ISBN 978-80-246-1602-5.

SMÉKAL, Vladimír. *Pozvání do psychologie osobnosti: člověk v zrcadlení [i.e. zrcadle] vědomí a jednání*. 3., opr. vyd. Brno: Barrister & Principal, 2009. Studium (Barrister & Principal). ISBN 978-80-87029-62-6.

STANČÁK, Andrej. *Klinická psychodiagnostika*. Bratislava: Psychodiagnostické a didaktické testy, 1982.

STANULA, Arkadiusz, ROCZNIOK, Robert, GABRYŠ, Tomasz, et. Al. *Analýza intenzity zatížení v závislosti na výkonnostní úrovni u hráčů ledního hokeje. Česká kinantropologie*, 2015, roč. 19, č. 2, str. 48-58. ISSN: 1211-9261. Dostupné také z: <http://www.caskakinantropologie.cz/>.

TOD, David, Joanne THATCHER a Rachel RAHMAN. *Psychologie sportu*. Praha: Grada, 2012. Z pohledu psychologie. ISBN 978-80-247-3923-6

TRUHELKA, T. (2008). Popularita sportu v ČR mezi studenty středních a základních škol. Diplomová práce, FTVS UK, Praha, 83 s

VANĚK, Miroslav, Václav HOŠEK a František MAN. *Formování výkonové motivace*. Praha: Univerzita Karlova, 1982.

VANĚK, Miroslav. *Psychologie sportu: rozbor psychických složek sportovního výkonu*. Praha: Olympia, 1984.

SEZNAM OBRÁZKŮ, TABULEK, GRAFŮ A DIAGRAMŮ

Obrázek č. 1 – Madsenova tabulka potřeb

Obrázek č. 2 – Hierarchie potřeb dle Maslowa

Obrázek č. 3 – Tabulka motivů podle K.B. Madsena

Obrázek č. 4 – Teorie sebeurčení

Obrázek č. 5 – Chí kvadrát dimenze důvěra v úspěch

Obrázek č. 6 – Souhrnná tabulka výsledků

Obrázek č. 7 – Celkový profil sportovce č. 1

Obrázek č. 8 – Celkový profil sportovce č. 2

Graf č. 1 – Počet účastníků výzkumu

Graf č. 2 - Flexibilita

Graf č. 3 - Vytrvalost

Graf č. 4 - Flow

Graf č. 5 - Hrdost

Graf č. 6 - Nebojácnost

Graf č. 7 - Soutěživost

Graf č. 8 - Cílevědomost

Graf č. 9 - Internalita

Graf č. 10 – Preference obtížnosti

Graf č. 11 – Důvěra v úspěch

Graf č. 12 - Kompenzační úsilí

Graf č. 13 - Angažovanost

Graf č. 14 - Dominance

Graf č. 15 – Ochota učit se

Graf č. 16 - Samostatnost

Graf č. 17 - Sebekontrola

Graf č. 18 – Orientace na status

PŘÍLOHY

Tabulky výpočtů

HÁZENÁ STANINY	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Flexibilita	10	5	4	4	1	3	3	1	1
Vytrvalost	7	6	2	3	5	1	3	4	2
Flow	7	0	5	4	4	2	4	5	2
Hrdost	7	3	4	2	0	7	4	5	1
Nebojácnost	5	12	4	2	3	2	1	3	1
Soutěživost	1	1	2	2	3	5	5	4	10
Cílevědomost	7	5	3	3	3	3	1	6	2
Internalita	8	5	1	1	10	3	2	2	1
Preferenze obtížnosti	7	4	6	4	3	4	2	2	1
Důvěra v úspěch	6	4	4	5	4	2	4	2	2
Kompenzační úsilí	6	3	2	1	3	8	2	4	4
Angažovanost	7	5	6	5	0	3	2	3	2
Dominance	11	7	4	1	2	2	3	1	2
Ochota se učit	11	5	2	3	1	3	3	3	2
Samostatnost	10	1	7	1	4	1	3	3	3
Sebekontrola	10	8	2	6	1	2	3	1	0
Orientace na status	7	1	3	3	3	3	3	2	8

HOKEJ STANINY	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Flexibilita	9	7	3	3	3	3	2	3	1
Vytrvalost	5	8	4	3	4	4	2	3	1
Flow	6	4	1	4	4	3	3	6	3
Hrdost	6	3	0	2	5	0	9	4	5
Nebojácnost	9	5	3	5	1	1	5	1	4
Soutěživost	2	1	2	3	3	1	5	2	15
Cílevědomost	8	1	2	3	4	4	2	8	2
Internalita	9	4	5	2	3	1	6	4	0

Preference obtížnosti	5	4	5	4	2	2	4	5	3
Důvěra v úspěch	9	3	3	4	3	0	4	0	8
Kompenzační úsilí	6	4	6	2	1	4	2	4	5
Angažovanost	4	6	6	6	5	2	3	2	0
Dominance	9	7	3	2	2	1	5	4	1
Ochota se učit	5	5	7	6	0	3	4	4	0
Samostatnost	9	7	2	2	4	4	2	2	2
Sebekontrola	7	8	6	6	0	4	3	0	0
Orientace na status	6	3	2	3	2	4	1	6	7

FLORBAL									
STANINY	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Flexibilita	5	6	8	4	3	3	2	0	2
Vytrvalost	13	3	1	6	3	2	3	1	1
Flow	5	2	5	7	0	4	3	4	3
Hrdost	5	5	3	4	2	3	5	3	3
Nebojácnost	12	4	4	4	3	0	2	2	2
Soutěživost	1	2	2	3	3	5	1	11	5
Cílevědomost	8	2	2	3	6	5	3	1	3
Internalita	9	1	5	2	6	4	4	1	1
Preference obtížnosti	7	7	8	2	0	7	1	0	1
Důvěra v úspěch	13	3	4	3	6	0	2	2	0
Kompenzační úsilí	4	5	4	4	4	6	3	1	2
Angažovanost	5	2	6	5	0	3	5	3	4
Dominance	9	4	7	0	7	1	1	2	2
Ochota se učit	8	2	6	1	1	2	4	4	5
Samostatnost	12	5	4	4	2	0	3	2	1
Sebekontrola	13	8	2	4	1	3	1	0	1
Orientace na status	6	3	2	5	3	2	2	4	6

Sporty dohromady									
STANINY	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Flexibilita	24	18	15	11	7	9	7	4	4
Vytrvalost	25	17	7	12	12	7	8	8	4
Flow	18	7	11	15	8	9	10	15	8
Hrdost	18	11	7	8	7	10	18	12	9
Nebojácnost	28	21	11	11	7	3	8	6	7
Soutěživost	4	4	6	8	9	16	11	17	30
Cílevědomost	23	8	7	9	13	12	6	15	7
Internalita	26	10	11	5	19	8	12	7	2
Preference obtížnosti	19	15	19	10	5	13	7	7	5
Důvěra v úspěch	28	10	11	12	13	2	10	4	10
Kompenzační úsilí	16	12	12	7	8	18	7	9	11
Angažovanost	16	13	18	16	5	8	10	8	6
Dominance	29	18	14	3	11	4	9	7	5
Ochota se učit	24	12	15	6	2	8	11	11	7
Samostatnost	31	13	13	7	10	5	8	7	6
Sebekontrola	30	24	10	16	2	9	7	1	1
Orientace na status	19	7	7	11	8	9	6	12	21

HÁZENÁ		MIN	MAX	Směrodatná	Průměr
FX	Flexibilita	35	66	7,0973	47,515
VY	Vytrvalost	28	61	8,4642	46,545
FL	Flow	33	63	7,958	48,606
HV	Hrdost	37	65	7,1073	54,97
NE	Nebojácnost	16	64	10,128	40,818
SO	Soutěživost	33	66	8,29	51,394
CV	Cílevědomost	29	63	8,4642	47,455
IN	Internalita	31	58	6,2268	47,879
PO	Preference obtížnosti	26	63	8,4906	42,97
DU	Důvěra v úspěch	36	68	7,0167	50,091
KU	Kompenzační úsilí	26	62	8,8515	49,788
AN	Angažovanost	23	61	10,046	40,848
DO	Dominance	32	66	9,0399	45,909
OU	Ochota se učit	31	63	7,9561	44,182
SA	Samostatnost	30	66	8,552	46,121
SK	Sebekontrola	22	57	8,4973	40,909
OS	Orientace na status	31	68	10,202	50,97

HOKEJ		MIN	MAX	Směrodatná	Průměr
FX	Flexibilita	33	63	7,5535	47,941
VY	Vytrvalost	34	67	8,1281	47,147
FL	Flow	32	66	9,0263	49,765
HV	Hrdost	33	69	8,0904	56,676
NE	Nebojácnost	25	70	11,041	42,559
SO	Soutěživost	31	66	9,9972	52,765
CV	Cílevědomost	23	65	8,7994	48,265
IN	Internalita	34	58	6,8663	47,971
PO	Preference obtížnosti	31	63	9,1364	46,235
DU	Důvěra v úspěch	34	68	9,2645	50,147
KU	Kompenzační úsilí	25	66	9,4153	49,382
AN	Angažovanost	27	55	7,3287	41,235
DO	Dominance	27	64	9,3214	47,412
OU	Ochota se učit	35	55	5,6109	45,559
SA	Samostatnost	27	64	7,5011	45,294
SK	Sebekontrola	24	53	6,8779	42,441
OS	Orientace na status	30	68	10,387	51,471

HOKEJ		MIN	MAX	Směrodatná	Průměr
FX	Flexibilita	34	63	6,3438	48,576
VY	Vytrvalost	21	60	9,2565	42,788
FL	Flow	32	68	8,0918	49,091
HV	Hrdost	39	66	6,9096	55,121
NE	Nebojácnost	18	59	10,419	38,727
SO	Soutěživost	35	67	8,3476	51,121
CV	Cílevědomost	25	64	8,4498	46,545
IN	Internalita	33	60	6,968	48,152
PO	Preference obtížnosti	22	60	8,6507	41,212
DU	Důvěra v úspěch	18	59	9,4069	44,455
KU	Kompenzační úsilí	32	67	6,7352	44,455
AN	Angažovanost	25	63	10,692	44,152
DO	Dominance	15	65	10,702	46,364
OU	Ochota se učit	29	65	9,639	46,424
SA	Samostatnost	22	60	8,4209	42,424
SK	Sebekontrola	27	69	8,4441	40,697
OS	Orientace na status	28	68	10,691	49,606

1/2 SD Házená	+	-
3,5486	51,064	43,967
4,2321	50,778	42,313
3,979	52,585	44,627
3,5537	58,523	51,416
5,0639	45,882	35,754
4,145	55,539	47,249
4,2321	51,687	43,222
3,1134	50,992	44,765
4,2453	47,215	38,724
3,5084	53,599	46,583
4,4257	54,214	45,362
5,0229	45,871	35,826
4,5199	50,429	41,389
3,9781	48,16	40,204
4,276	50,397	41,845
4,2486	45,158	36,66
5,1012	56,071	45,868

1/2 SD Hokej	+	-
3,7768	51,718	44,164
4,0641	51,211	43,083
4,5131	54,278	45,252
4,0452	60,722	52,631
5,5203	48,079	37,039
4,9986	57,763	47,766
4,3997	52,664	43,865
3,4332	51,404	44,537
4,5682	50,804	41,667
4,6323	54,779	45,515
4,7077	54,09	44,675
3,6643	44,9	37,571
4,6607	52,072	42,751
2,8054	48,364	42,753
3,7505	49,045	41,544
3,4389	45,88	39,002
5,1937	56,664	46,277

1/2 SD Florbal	+	-
3,1719	51,748	45,404
4,6282	47,416	38,16
4,0459	53,137	45,045
3,4548	58,576	51,666
5,2097	43,937	33,518
4,1738	55,295	46,947
4,2249	50,77	42,321
3,484	51,636	44,668
4,3253	45,537	36,887
4,7035	49,158	39,751
3,3676	47,822	41,087
5,3458	49,497	38,806
5,351	51,715	41,013
4,8195	51,244	41,605
4,2104	46,635	38,214
4,222	44,919	36,475
5,3455	54,952	44,261

HÁZENÁ Podprůměr		Průměr		Nadprůměr	
13	39,39%	11	33,33%	9	27,27%
4	12,12%	14	42,42%	15	45,45%
9	27,27%	13	39,39%	11	33,33%
7	21,21%	9	27,27%	17	51,51%
4	12,12%	18	54,54%	11	33,33%
8	24,24%	14	42,42%	11	33,33%
10	30,30%	12	36,36%	11	33,33%
10	30,30%	12	36,36%	11	33,33%
7	21,21%	13	39,39%	13	39,39%
1	3,03%	16	48,48%	16	48,48%
6	18,18%	6	18,18%	21	63,63%
14	42,42%	12	36,36%	7	21,21%
10	30,30%	14	42,42%	9	27,27%
14	42,42%	10	30,30%	9	27,27%
6	18,18%	12	36,36%	15	45,45%
7	21,21%	13	39,39%	13	39,39%
8	24,24%	12	36,36%	13	39,39%

HOKEJ Podprůměr		Průměr		Nadprůměr	
9	26,46%	11	32,34%	14	41,16%
13	38,22%	10	29,40%	11	32,34%
12	35,28%	12	35,28%	10	29,40%
9	26,46%	11	32,34%	14	41,16%
12	35,28%	11	32,34%	11	32,34%
11	32,34%	10	29,40%	13	38,22%
8	23,52%	14	41,16%	12	35,28%
9	26,46%	14	41,16%	11	38,22%
12	35,28%	10	29,40%	12	35,28%
10	29,40%	12	35,28%	12	35,28%
9	26,46%	16	47,04%	9	26,46%
15	44,10%	15	44,10%	4	11,76%
10	29,40%	13	38,22%	11	32,34%
9	26,46%	14	41,16%	11	32,34%
10	29,40%	14	41,16%	10	29,40%
9	26,46%	13	38,22%	12	35,28%
10	29,40%	11	32,34%	13	38,22%

FLORBAL Podprůměr		Průměr		Nadprůměr	
7	21,21%	16	48,48%	9	27,27%
9	27,27%	14	42,42%	10	30,30%
11	33,33%	12	36,36%	10	30,30%
9	27,27%	11	33,33%	13	39,39%
11	33,33%	12	36,36%	10	30,30%
10	30,30%	14	42,42%	9	27,27%
9	27,27%	12	36,36%	12	36,36%
9	27,27%	11	33,33%	13	39,39%
7	21,21%	17	51,51%	9	27,27%
9	27,27%	13	39,39%	11	33,33%
4	12,12%	8	24,24%	21	63,63%
11	33,33%	10	30,30%	12	36,36%
7	21,21%	16	48,48%	10	30,30%
10	30,30%	11	33,33%	12	36,36%
9	27,27%	15	45,45%	9	27,27%
9	27,27%	14	42,42%	10	30,30%
9	27,27%	12	36,36%	12	36,36%

Flexibilita	Házená	Hokej	Florbal
Podprůměr	39,39%	26,46%	21,21%
Průměr	33,33%	32,34%	48,48%
Nadprůměr	27,27%	41,16%	27,27%

Vytrvalost	Házená	Hokej	Florbal
Podprůměr	12,12%	38,22%	27,27%
Průměr	42,42%	29,40%	42,42%
Nadprůměr	45,45%	32,34%	30,30%

Flow	Házená	Hokej	Florbal
Podprůměr	27,27%	35,28%	33,33%
Průměr	39,39%	35,28%	36,36%
Nadprůměr	33,33%	29,40%	30,30%

Hrdost	Házená	Hokej	Florbal
Podprůměr	21,21%	26,46%	27,27%
Průměr	27,27%	31,34%	33,33%
Nadprůměr	51,51%	41,16%	39,39%

Nebojácnost	Házená	Hokej	Florbal
Podprůměr	12,12%	35,28%	33,33%
Průměr	54,54%	32,34%	36,36%
Nadprůměr	33,33%	32,34%	30,30%

Soutěživost	Házená	Hokej	Florbal
Podprůměr	24,24%	32,34%	30,30%
Průměr	42,42%	29,40%	42,42%
Nadprůměr	33,33%	38,22%	27,27%

Cílevědomost	Házená	Hokej	Florbal
Podprůměr	30,30%	23,52%	27,27%
Průměr	36,36%	41,16%	36,36%
Nadprůměr	33,33%	35,28%	36,36%

Internalita	Házená	Hokej	Florbal
Podprůměr	30,30%	26,46%	27,27%
Průměr	36,36%	41,16%	33,33%
Nadprůměr	33,33%	32,34%	39,39%

Preference obtížnosti	Házená	Hokej	Florbal
Podprůměr	21,21%	35,28%	21,21%
Průměr	39,39%	29,40%	51,51%
Nadprůměr	39,39%	35,28%	27,27%

Důvěra v úspěch	Házená	Hokej	Florbal
Podprůměr	3,03%	29,40%	27,27%
Průměr	48,48%	35,28%	39,39%
Nadprůměr	48,48%	35,28%	33,33%

Kompenzační Úsilí	Házená	Hokej	Florbal
Podprůměr	18,18%	26,46%	12,12%
Průměr	18,18%	47,04%	24,24%
Nadprůměr	63,63%	26,46%	63,63%

Angažovanost	Házená	Hokej	Florbal
Podprůměr	42,42%	44,10%	33,33%
Průměr	36,36%	44,10%	30,30%
Nadprůměr	21,21%	11,76%	36,36%

Dominance	Házená	Hokej	Florbal
Podprůměr	30,30%	29,40%	21,21%
Průměr	42,42%	38,22%	48,48%
Nadprůměr	27,27%	32,34%	30,30%

Ochota učit se	Házená	Hokej	Florbal
Podprůměr	42,42%	26,46%	30,30%
Průměr	30,30%	41,16%	33,33%
Nadprůměr	27,27%	32,34%	36,36%

Samostatnost	Házená	Hokej	Florbal
Podprůměr	18,18%	29,40%	27,27%
Průměr	36,36%	41,16%	45,45%
Nadprůměr	45,45%	29,40%	27,27%

Sebekontrola	Házená	Hokej	Florbal
Podprůměr	21,21%	26,46%	27,27%
Průměr	39,39%	38,22%	42,42%
Nadprůměr	39,39%	35%	30,30%

Orientace na st.	Házená	Hokej	Florbal
Podprůměr	24,24%	29,40%	27,27%
Průměr	36,36%	32,34%	36,36%
Nadprůměr	39,39%	38,22%	36,36%

P - hodnota	Házená	Hokej	Florbal
FX	0,464885	0,589902	0,875876
VY	0,630252	0,0307102	0,658234
FL	0,42825	0,261865	0,979117
HV	0,0235	0,0197954	0,297327
NE	0,409783	0,190139	0,570281
SO	0,656237	0,0231534	0,282373
CV	0,62923	0,190216	0,697228
IN	0,0714497	0,0586727	0,05548
PO	0,895563	0,146861	0,634121
DU	0,927712	0,176659	0,186177
KU	0,015536	0,600048	0,821868
AN	0,183606	0,392394	0,252131
DO	0,225993	0,424308	0,109776
OU	0,36967	0,176412	0,283511
SA	0,495956	0,958029	0,907211
SK	0,560937	0,200106	0,0498026
OS	0,281769	0,147992	0,188198

