

jim umožní vypadat dobře v porovnání s druhými. Například: v sobotu odpoledne vyběhne na fotbalový trávník několik hráčů, s obdobným zápalem a stejným přáním zápas vyhrát. Hráče orientované na úkol motivuje skutečnost, že trénují určitý postup, který by jim měl pomoci hrát lépe. Budou sice chtít vyhrát, svůj úspěch ale budou poměřovat tím, jak dobře jejich tým hrál, ať už vyhraje, nebo prohraje. Hráče orientované na ego motivuje touha porazit druhý tým, ale pravděpodobně budou chtít zastínit i spoluhráče z vlastního týmu. Jejich měřítkem úspěchu bude zřejmě výsledek zápasu.

Oblibu této teorie lze patrně přičíst zejména přemíře výzkumů, které rozlišování obou orientací podporují. Lidé orientovaní na úkol a na ego se např. značně liší typem úkolů, které si volí. Lidé orientovaní na úkol si daleko častěji volí obtížné úkoly, aby měli příležitost zjistit, jak se vyvíjejí a co jim jejich vytrvalost přináší (Cury a kol., 1997). Lidé orientovaní na ego naproti tomu daleko více zajímá možnost ukázat, že jsou v tom, co dělají, dobří a lepší než ostatní. Proto si častěji volí snazší úkoly, v nichž mohou předvést své schopnosti (Cury a kol., 1997). V nudných úkolech, které jsou častou součástí nácviku dovedností při tréninku, projevují lidé orientovaní na úkol větší vytrvalost než jejich kolegové orientovaní na ego (Hanrahan a kol., 2003). To je pochopitelné, vzhledem k tomu, že lidé orientovaní na úkol si častěji cení zisků, které jim jejich vytrvalost přináší (věří, že úsilí se rovná úspěchu), v porovnání s lidmi orientovanými na ego, kteří jsou přesvědčení, že úspěch je především výsledkem přirozených schopností, nikoli jejich úsilí.

Dosahování cílů specifických pro konkrétní situace

Dosud jsme se zabývali osobnostními rysy či dispozicemi lidí orientovaných na úkol nebo na ego. Viděli jsme, že se lidé v zásadě dělí do těchto dvou skupin. Výzkumy však také zjišťovaly, zda mají lidé různé cíle v konkrétních situacích. To je označováno pojmem „zapojení cíle“ a významně to souvisí se situačním prostředím. Například u osoby, která je převážně orientovaná na ego, se může během těch částí tréninku, jež se zaměřují na osobní zlepšování, projevit i zapojení úkolu. Jiná osoba, převážně orientovaná na úkol, může během utkání, v němž je kladen daleko větší důraz na soupeření a vítězství v zápase, projevit i zapojení ega.

Je zřejmé, že prostředí přispívá významnou měrou k tomu, do jaké míry se určitá osoba orientuje na úkol nebo na ego, což je označováno pojmem **motivační klima**, jež může podporovat buď úkol, nebo ego:

- *Klima mistrovství* je prostředí, v němž trenér nebo rodič svými poznámkami jedince podporuje v tom, aby u úkolů vydržel, zlepšoval se v osobních cílech a pomáhal druhým zlepšovat se prostřednictvím týmové práce. V důsledku toho klima mistrovství podporuje zapojování se do úkolů.
- *Klima soutěžení* pomáhá zapojovat ego a za základ hodnocení volí soupeření a srovnávání, přičemž osoby s vysokými výkony jsou více odměňovány a oceňovány.