

Porozumět motivačnímu klimatu je samozřejmě významné pro trenéry, rodiče a učitele, kteří usilují o to, aby u svého týmu, sportovce nebo dítěte podpořili co nejlepší výkony. Motivační klima je *klíčové* pro vznik vnitřní motivace, tj. motivace založené na radosti (Goudas a kol., 1995) a duševní pohodě (Reinboth a Duda, 2006). Ve výzkumech se jasně ukázalo, jak oslabující může být klima soutěžení pro méně schopné hráče. Reinboth a Dudaová (2004) zkoumali účinky obou typů klimatu na **sebeúctu** osob s různými schopnostmi. U osob s lepšími schopnostmi našli vyšší sebeúctu, bez ohledu na motivační klima. Největší vliv klimatu odhalili u osob, které své schopnosti považovaly za malé; v jejich případě vedlo klima soutěžení k mnohem nižším hladinám sebeúcty. Je snadné si představit, že pokud bychom byli oslnivými hráči v klimatu soutěžení, které trenér porovnává s ostatními, věřili bychom si a těšili se na každý další trénink. Představme si ale, jak bychom se cítili v roli některého z ostatních hráčů v tomto týmu, s vědomím toho, že budeme každý týden kritizováni, a to dokonce i tehdy, když se osobně zlepšujeme.

Výkonová motivace ve sportovních soutěžích

Dosud jsme se zabývali rolí výkonové motivace v různých stránkách sportu; už dříve jsme se ale také zmínili o tom, že ve sportovním prostředí bývá úspěšnost výkonu posuzována prostřednictvím konkrétního výkonu v situacích sportovních soutěží. Gillová a Deeter (1988) vytvořili speciální Dotazník sportovní orientace, měřící výkonovou motivaci v situacích sportovních soutěží. Měří tři typy orientace, jimiž jsou: soutěživost, orientace na vítězství a orientace na cíl.

- **Soutěživost** – typ lidí, kteří rádi soutěží a aktivně vyhledávají situace soupeření, protože jsou motivováni k tomu, aby uspěli zejména v soutěži.
- **Orientace na vítězství** – typ lidí, kteří mají obdobné sklony jako lidé orientovaní na ego podle Nichollse. Zaměřují se na úspěch v situacích soutěžení, spíše s cílem porazit ostatní, než zlepšovat vlastní výkon.
- **Orientace na cíl** – typ lidí, kteří se podobají lidem orientovaným na úkol podle Nichollse. Zaměřují se na zlepšování vlastních výkonů a úspěch měří častěji vlastními standardy než měřítka druhých.

Shrnutí

V této části jsme se zaměřili na některé důležité teorie výkonové motivace, jejichž cílem je vysvětlit výkony a soutěživost ve sportovním prostředí. Teorie výkonové motivace zkoumají, jak se lidé s vysokými a nízkými potřebami úspěchu liší v osobnostních dispozicích, motivačních pohnutkách a zaměření, výběru úkolů a v tendencích chování v situacích sportovních soutěží. Tyto informace jsou užitečné pro trenéry a kouče, kteří mohou na jejich základě upravovat sportovní a tréninkové prostředí (motivační klima) způsobem, který sportovcům usnadní spíše se zaměřovat na výkon a úspěch než na snahu vyhnout se neúspěchu a selhání, a těm sportovcům, kteří se více orientují na úkol než na ego, usnadnit,