



MOTIVACIJSKA KLIMA U SPORTSKOJ EKUPI: SITUACIJSKE I DISPOZICIJSKE DETERMINANTE

Renata BARIĆ
Kineziološki fakultet, Zagreb

UDK: 796.07:159.947
159.947.5:796

Izvorni znanstveni rad

Primljeno: 19. 7. 2004.

Pretpostavke teorije dostignuća u sportu govore da je motivacija funkcija dispozicijskih osobina pojedinca, ali i situacijskih karakteristika sportskoga konteksta. Okolinski faktori predstavljaju sredstva koja pojedinac iskorištava za formiranje motivacijski relevantnih poticaja, a interpersonalni kontekst važan je faktor koji oblikuje sportaševu percepciju. Njihovo međudjelovanje determinira motivacijsku klimu. Nju čini niz faktora koji određuju ciljeve što ih sportaš želi postići, vrednovanja i nagrađivanja njegovih stremljenja te zahtjeva koje treba zadovoljiti. Postoje dva temeljna obrasca motivacijske klime: motivacijska klima usmjerena prema učenju i razvoju vještina i motivacijska klima usmjerena prema demonstraciji superiorne izvedbe i rezultatu. Pretpostavlja se da dispozicijski (ciljna orijentacija) i situacijski faktori (trenerovo rukovodeće ponašanje) djeluju na formiranje motivacijske klime, što se pokušalo ispitati u ovom radu. Težnje ovoga rada bile su utvrditi relacije ciljne orijentacije sportaša te trenerova rukovodećega ponašanja s aspektima percipirane motivacijske klime u dva sporta i ispitati mogućnost predviđanja dimenzija motivacijske klime na osnovi individualnih procjena ciljne orijentacije sportaša i na osnovi procjena trenerova ponašanja prema ocjeni mladih hrvatskih košarkaša i nogometaša. Hijerarhijska regresijska analiza pokazuje da su za predikciju motivacijske klime usmjerene k učenju i razvoju sportskih vještina važniji situacijski faktori od dispozicijskih, dok za predikciju motivacijske klime usmjerene k izvedbi i postizanju rezultata vrijedi obratno.



Renata Barić, Kineziološki fakultet, Kineziološka psihologija,
Horvaćanski zavoj 15, 10000 Zagreb, Hrvatska.
E-mail: rjurinic@kif.hr

UVOD

Mnogi ljudi svih dobnih skupina, redovito ili povremeno uključeni u različite oblike sporta i tjelesnoga vježbanja, znatno su pridonijeli popularnosti ovoga društvenog fenomena te se sport široko reklamira i preporučuje zbog svojih zdravstvenih, odgojnih, psiholoških i socioloških pozitivnih učinaka na pojedinca. Mnoga djeca i adolescenti koji su uključeni u različite oblike redovitoga i organiziranoga tjelesnog vježbanja u okviru školskoga ili klupskoga sustava učinili su sport danas najpopularnijim dostignućem među mladima. Upravo razumijevanje motivacije mladih sportaša vodi do kreiranja strategija i postupaka kojima se na razinu motivacije može djelovati, kojima se motivaciju može povećavati ili održavati, a sve zato da bi se spriječilo osipanje mladih iz sporta, što je danas jedan od najproblematičnijih fenomena koji se veže uz sport mladih i u čiju pozadinu brojni istraživači ovoga područja žele proniknuti. Koliko je osoba motivirana za bavljenje sportom, u kojem smjeru motivacija djeluje, što je uvjetuje, kako se mijenja i kakve učinke izaziva – ovisi o mnogim faktorima, okolinskim (situacijskim) i onima koji leže unutar same osobe (dispozicijskim). Mladi sportaš koji sportsku aktivnost bira prema svojoj slobodnoj volji vjerojatno je privučen karakteristikama same aktivnosti, sudjelovanje proizvodi uzbuđenje, djeluje na osjećaj kompetentnosti, potkrepljujući tako osnovni motiv kojim je uključivanje bilo potaknuto. Međutim, u dužem razdoblju treninga motivacija može varirati, pa su moguće i trajne promjene – bilo u negativnom, bilo u pozitivnom smjeru – a promjene motivacijske strukture mogu dovesti i do promjena u sudjelovanju. Motivacijski obrasci strukturiraju se u dinamičkom procesu u kojem sudjeluje više faktora, a krajnji ishod ovisi o njihovu međudjelovanju. U posljednjih 20-ak godina mnogi istraživači iz psihologije sporta prihvaćaju socijalno-kognitivnu perspektivu kao generalni okvir za svoja istraživanja (Roberts, 1993.; Treasure, 2001.) u okviru koje unutar teorija i modela proučavaju specifične koncepte, pa tako i motivaciju sportaša. Pritom je došlo do svojevrsnoga 'pomaka' znanstvenih interesa, naime suvremeni su istraživači u manjoj mjeri usmjereni na ispitivanje kako i koliko pojedine varijable pridonose ili predviđaju sportsku izvedbu ili postignuće, a naglasak je na istraživanju kognitivnih i afektivnih determinanti i posljedica sportaševa ponašanja. Te varijable utječu na poticanje i održavanje ponašanja koja streme k dostignuću, kvalitetu sportske uključenosti i predanost učenju i vlastitu usavršavanju u sportu. Kao posljedica toga, iako posredno djeluju na sportska dostignuća, takvi su oblici ponašanja i sami svojevrсни ishodi, tj. sportaševa percepcija realnosti snažan je prediktor njegova ponašanja i ima

DRUŠ. ISTRAŽ. ZAGREB
GOD. 14 (2005),
BR. 4-5 (78-79),
STR. 783-805

BARIĆ, R.:
MOTIVACIJSKA KLIMA...

važan utjecaj na njegovu percepciju vlastita sportskog iskustva. Kako bi se objasnile te dvije grupe faktora i njihova uloga u strukturiranju motivacijskih obrazaca sportaša, te kako bi se dalo značenje rezultatima dobivenima na temelju procjena mladih sportaša, u ovom ćemo se istraživanju dominantno služiti teorijom dostignuća (Nicholls, 1992.), čije će se spoznaje pokušati povezati s nekim odrednicama teorije kognitivne evaluacije (Cognitive Evaluation Theory, CET) (Deci i Ryan, 1985.).

Motivacijska klima

Motivacijsku klimu u sportskom okruženju čini niz faktora koji određuju ciljeve što ih sportaš treba/želi postići, vrednovanja i nagrađivanja njegovih stremljenja ka tom cilju te zahtjeve koji se postavljaju pred sportaša a tiču se njegova odnosa s ostalima (najčešće suigračima) u određenoj sportskoj situaciji (Seifriz, Duda i Chi, 1992.). Motivacijska klima određuje situacijsku ciljnu strukturu, a može se promatrati i kao kolektivna ciljna orijentiranost sportaša u konkretnom sportskom okruženju ili situaciji. Motivacijska klima smatra se kontekstualnom varijablom (Duda, 1993.; 2001.), povezana je s karakteristikama konkretnoga sportskog okruženja, a koji će tip (obrazac) motivacijske klime prevladati ovisi o vanjskim znakovima koji na sportaše djeluju i pomoću kojih sportaši dobivaju poruku o tome koji se tip ponašanja od njih traži i očekuje da bi postigli uspjeh. Motivacijsku klimu možemo promatrati sa dva stanovišta. Objektivna perspektiva pruža uvid u realne situacijske faktore (jednake za sve sudionike) koji djeluju u situaciji dostignuća, utječu na formiranje obrasca motivacijske klime i mogu se prepoznati na temelju vanjskih znakova tipičnih za pojedini obrazac. Subjektivna perspektiva predstavlja percepciju realne motivacijske klime, obuhvaća mogućnosti primanja i tumačenja istih objektivnih znakova, individualno specifičnih instrukcija, ocjena i povratnih informacija o vlastitu sportskom djelovanju. Sportaši zbog individualnih razlika u iskustvu različito doživljavaju situacijske faktore, pa im pridaju i različito značenje, formirajući tako vlastitu psihološku klimu.

Postoje dva temeljna obrasca motivacijske klime:

– Motivacijska klima usmjerena k učenju i razvoju vještina (*Mastery*) predstavlja sportsko okruženje u kojem trener pozitivno potkrepljuje sportašev napredak, ulaganje napora i usavršavanje, prevladava ozračje suradnje, a igrači vjeruju da svatko od njih pridonosi tamskom uspjehu. Sportaši su usmjereni na rad, vlastiti napredak i smatraju uspjeh posljedicom uložena truda, a ne superiornih sposobnosti, te ga vrednuju prema kriteriju samoreferenciranosti, tj. u odnosu na neku vlastitu prethodnu izvedbu ili prethodno stanje. Treneri koji

oblikuju ovakvo motivacijsko okruženje u pravilu su demokracičniji, instruktivniji i više se brinu za igrače kao osobe.

– Motivacijska klima usmjerena ka demonstraciji superiorne izvedbe i rezultatu (*Performance*) prevladava u okruženju u kojem trener kažnjava ili ističe neuspjeh, pogreške ili lošu izvedbu igrača, daje manju količinu pozitivnih povratnih informacija i manje socijalne podrške sportašima. Istodobno, igrači se potiču na međusobno nadmetanje, a socijalna usporedba glavni je mehanizam vrednovanja individualnog uspjeha. Smatra se da je uspjeh ekipe zasluga manjine sa superiornim sposobnostima, kojima trener pridaje najveću pozornost. Ističe se superiorna izvedba, osnovni je imperativ postizanje rezultata, a ne ulaganje napora i rad, a sportaša permanentno vrednuju i trener i suigrači. Treneri koji pridonose oblikovanju ovakva obrasca motivacijske klime često su autokrati, vlastite odluke predstavljaju kao naredbe, pa su sportaši u takvu okruženju stalno pod pritiskom.

S obzirom na to da je komunikacija trenera i igrača dvo-smjerna, logično je pretpostaviti da svaki sportaš kao osoba također modulira trenerovo ponašanje, pa posredno i motivacijsku klimu u ekipi. S druge strane, svaki se sportaš nalazi u interakciji sa svojim suigračima, koji su većinom njegova grupa vršnjaka, što također ima važan učinak na formiranje samoga sportaša, ali utječe i na formiranje nekih kolektivnih vrijednosti, zajedničkih ciljeva te daje referentni okvir socijalne kognicije. Može se pretpostaviti da će, iako se motivacijska klima dominantno definira u terminima situacijskih varijabli, individualno iskustvo svakoga sportaša potvrditi aktivan doprinos njegovih dispozicijskih karakteristika za formiranje motivacijske klime, koje djeluju interaktivno s navedenim situacijskim faktorima. Prema teoriji kognitivne evaluacije (Deci i Ryan, 1985.), u pozadini većine motiviranoga ponašanja leže potrebe za kompetentnošću, autonomijom i za stvaranjem socijalnih odnosa. Sportaš interpretira vlastito djelovanje u kontekstu okolinskih i socijalnih faktora te tako oblikuje svoje motivacijske obrasce.

Ciljna orijentacija

Ciljna orijentacija sportaša može se smatrati jednom od najvažnijih dispozicijskih osobina, koja posredno, preko sportaševa vrednovanja i doživljavanja sportskoga konteksta te vlastite uloge u njemu i kroz njegovo djelovanje, utječe na formiranje motivacijske klime. Osobni ciljevi utječu onako kako će pojedinac misliti, osjećati i djelovati u situaciji dostignuća kakva je sport, a u motivacijskom procesu dolazi do složena međudjelovanja većega broja ciljeva u nekoj sportskoj situaciji (Tušak, 1997.). Prema teoriji dostignuća (Nicholls, 1992.), ciljevi koje si pojedinac postavlja u kontekstu dostignuća de-

terminiraju njegove stavove i vjerovanja, a time i proces odlučivanja i samo ponašanje. Za razumijevanje motivacije nužno je uzeti u obzir značenje koje za pojedinca ima njegovo ponašanje usmjereno ka dostignuću te shvatiti njegove ciljeve. Razlike u ponašanju mogu se objasniti različitim ciljevima djelovanja, a varijacije u ponašanju nisu manifestacija samo niske ili visoke motivacije, nego i izraz različita shvaćanja ciljeva. Na temelju procjene realizacije postavljenih ciljeva sportaš prosuđuje vlastiti uspjeh. Postoje dva tipa ciljne orijentiranosti po kojima će sportaš prosuđivati vlastitu kompetentnost, a smatraju se ortogonalnim dimenzijama (Seifriz i sur., 1992.):

– individualna ciljna usmjerenost prema zadatku i usavršavanju sportskih vještina (*task orientation*). Sportaš ovakve ciljne orijentacije vlastitu kompetentnost prosuđuje prema kriteriju samoreferentnosti, tj. u odnosu na vlastitu prošlu izvedbu ili postignuti napredak. Osnovni kriterij uspjeha jest subjektivni osjećaj usavršavanja sportske izvedbe ili svladavanja sportskoga zadatka;

– individualna ciljna usmjerenost prema izvedbi i rezultatu (*ego orientation*). Sportašu takve orijentacije napredovanje ili postizanje vještine nisu dovoljni da bi se osjećao uspješnim, sposobnim i kompetentnim. Doživljaj uspjeha temelji na socijalnoj komparaciji, 'biti uspješan' izjednačava sa 'biti bolji od ostalih', tj. koristi se normativnim kriterijem evaluacije vlastitih sposobnosti. Uspjeh smatra posljedicom superiornih sposobnosti, a da bi se osjećao zadovoljnim, nužno je demonstrirati vlastitu superiornost ili izbjeći mogućnost demonstracije svojih slabih strana. Zato takvi sportaši često biraju manje zahtjevne ciljeve, čak i ispod svojih realnih mogućnosti, kako bi izbjegli neuspjeh.

Ciljna orijentacija relativno je stabilna dispozicijska tendencija, no može se i mijenjati ovisno o konkretnoj situaciji. To znači da sportaš svoje ciljeve i kriterije za evaluaciju definira u pravilu na isti način, no moguće je da u nekoj situaciji proširi taj osnovni obrazac prihvativši (na kraći rok) i suprotni koncept ciljne usmjerenosti. Ono što determinira takvu promjenu jesu situacijski faktori – zahtjevi koje pred sportaša postavlja socijalno okruženje, tj. motivacijska klima. Odnos između ciljne orijentacije i motivacijske klime (koji se samo naoko čine sličnim motivacijskim konceptima) jest dinamičan i složen (Duda, 2001.; Sinclair, 2001.), a veza nije uzročna nego recipročna. Ako u nekom sportskom okruženju situacijski znakovi nisu jasno definirali određeni obrazac motivacijske klime, tada će prevladati dispozicijske karakteristike sportaša, tj. njihova ciljna orijentacija, koja će determinirati njihovo ponašanje usmjereno ka postignuću (Newton i Duda, 1999.; Ro-

DRUŠ. ISTRAŽ. ZAGREB
GOD. 14 (2005),
BR. 4-5 (78-79),
STR. 783-805

BARIĆ, R.:
MOTIVACIJSKA KLIMA...

berts, 2001.). Suprotno tome, ako postoje jasni situacijski znakovi koji definiraju određeni obrazac motivacijske klime, oni će prevladati nad dispozicijskim karakteristikama, pa se može očekivati da će se više sportaša ponašati slično u situaciji dostignuća. Osim toga, ako je sportaševa ciljna orijentacija prema zadatku i učenju slaba u okruženju u kojem prevladava kongruentna motivacijska klima, doći će do jačanja inicijalno slabe ciljne orijentacije sportaša, koja će prevladati (Treasure i Roberts, 1998.). Ciljna orijentacija sportaša može djelovati na selekciju okolinskih znakova koje će pojedinac uočavati u sportskom okruženju, a vrijedi i da dugotrajna izloženost nekom tipu motivacijske klime može modificirati ciljnu orijentiranost sportaša. Utjecaj okruženja na ciljnu orijentaciju može se promatrati u odnosu na specifičan kontekst, kao što je npr. natjecanje, tj. u natjecateljskim uvjetima privremeno može prevladati ciljna usmjerenost prema izvedbi i rezultatu i kod sportaša dominantno orijentiranih prema usavršavanju vještina i kooperativnosti.

Trenerovo rukovodeće ponašanje

Osim dispozicijskih faktora, na formiranje motivacijske klime u sportu utječu i situacijski faktori. Trener je uz suigrače i roditelje najvažniji situacijski faktor koji može djelovati na oblikovanje motivacijske klime, ali posredno i na kognitivne i afektivne aspekte sportaša koji utječu na postizanje sportskog rezultata. Odnos sportaša s trenerom može pozitivno ili negativno djelovati na trenažni proces, sportaševa dostignuća, ali i na osobni život, što je vrlo izraženo kada je riječ o mladim sportašima. Odnos trener – sportaš koji se oblikuje u trenažnom procesu predstavlja okvir motivacijske klime u kojoj i sportaš i trener nastoje ostvariti svoje ciljeve na konstruktivan i obostrano zadovoljavajući način (Jowett i Ntoumanis, 2003.). Priroda tog odnosa uključuje dvosmjerni i recipročni skup interakcija – trenerovo ponašanje utječe na sportaše, djeluje na formiranje motivacijske klime, a način na koji pojedini sportaš reagira na to djeluje povratno na trenera i njegovo osobno iskustvo, koje potom može modificirati trenerove daljnje postupke. Stil trenerova rukovođenja determinira varijacije u načinu na koji se sportaši odnose jedan prema drugome (Duda, 2001.), utječe na samopercepciju pojedinoga sportaša, afektivne odgovore koji proizlaze iz sportskoga djelovanja te ponašanja koje sportaš primjenjuje u sportskom kontekstu. Posljedice koje trenerovo ponašanje i rukovodeći stil imaju za sportaša često se u psihologiji sporta proučavaju u okviru multidimenzionalnog modela rukovodećeg ponašanja u sportu (Chelladurai, 1984.; Chelladurai, 1993.; Chelladurai i Reimer, 1998.). Rukovodeće ponašanje (*leadership*) definira se kao bi-

DRUŠ. ISTRAŽ. ZAGREB
GOD. 14 (2005),
BR. 4-5 (78-79),
STR. 783-805

BARIĆ, R.:
MOTIVACIJSKA KLIMA...

hevioralni proces kojim se djeluje na pojedinca ili grupu sa svrhom realizacije postavljenih ciljeva, a grupna izvedba i zadovoljstvo sportaša funkcija je međusobnoga slaganja triju razina trenerova rukovodećega ponašanja: očekivanog, preferiranog i aktualnog. Prema multidimenzionalnom modelu, uspješnost izvedbe derivira se iz slaganja očekivanoga i aktualnoga trenerovog rukovodećeg ponašanja, dok je razina zadovoljstva igrača posljedica slaganja njihovih preferencija i aktualnoga trenerovog ponašanja (Chelladurai i Reimer, 1998.). Trener je također jedan od najsnažnijih motivacijskih faktora, operator koji djeluje na oblikovanje motivacijskih obrazaca. Njegov je zadatak da pruža podršku i nagrađuje sportaše za učinkovitu izvedbu i uspješno učenje ili napredovanje, koje bi inače u najvećem broju slučajeva izostalo, jer uglavnom ne postoji u prirodnim uvjetima sportskoga konteksta (osim natjecanjima). Utjecaj trenerova rukovodećeg ponašanja na razinu motivacije sportaša vidi se u dva presudna faktora, a to su: trenerova instruktivnost te količina povratnih informacija i priznanja. Ovisno o načinu na koji trener instruiira svoje sportaše te ovisno o tome koristi li se i kojim tipom priznanja, posljedice na motivaciju sportaša mogu biti različite. U skladu s teorijom kognitivne evaluacije (Nicholls, 1992.), trenerovo ponašanje koje odražava težnju za uspostavljanjem kontrole nad sportašima negativno će djelovati na njihovu motivaciju zbog nižeg osjećaja samoodređenosti koji će se kod sportaša javiti, a njihova će se motivacija preusmjeriti s internalnih izvora na eksternalne. Suprotno tome, treneri čiji je stil rukovođenja više demokratski olakšavaju svojim sportašima osjećaj autonomije (internalnog lokusa uzročnosti), što dovodi do povećanja motivacije. Osim toga, ako je trener sklon pružati pozitivne povratne informacije (korektivne, konkretizirane i konstruktivne), to pozitivno djeluje na razinu sportaševe motivacije. Odavanjem priznanja (nagrađivanje i socijalna podrška) trener također može pozitivno djelovati na oblikovanje sportaševe motivacije. Trener svojim ponašanjem i rukovodećim stilom uvelike može utjecati na povećanje motivacije svojih sportaša, ali ih može i demotivirati, stoga je važno da osvijesti vlastito djelovanje, to više što brojni empirijski nalazi potvrđuju kako trener ima vrlo važnu ulogu u cjelokupnom razvoju mladoga sportaša kao osobe.

CILJ I PROBLEM ISTRAŽIVANJA

Cilj je ovog istraživanja ispitati relacije ciljne orijentacije kao dispozicijskoga faktora, s jedne, te trenerova rukovodećeg ponašanja kao situacijskoga faktora, s druge strane, s procjenama percipirane motivacijske klime sportaša u dva različita ekipna sporta (košarka, nogomet).

Nacrt ovog istraživanja sadrži dvije prediktorske varijable i jednu kriterijsku varijablu: PV₁: ciljna orijentacija igrača (orijentiranost prema zadatku i razvoju vještine; orijentiranost prema rezultatu i demonstraciji superiorne izvedbe); PV₂: trenerovo rukovodeće ponašanje (instruktivnost, demokratski stil, pozitivne povratne informacije i socijalna podrška). Kriterijska je varijabla motivacijska klima (motivacijska klima usmjerena prema učenju i razvoju vještina; motivacijska klima usmjerena ka kompetitivnosti, postizanju rezultata i izvedbi).

Iz navedenoga cilja proizlazi sljedeće pitanje: koliki je doprinos ciljne orijentacije sportaša kao dispozicijske komponente te procjene trenerova rukovodećega ponašanja kao situacijske komponente na doživljaj motivacijske klime u ekipi. Zato treba ispitati mogućnost predviđanja dimenzija procijenjene motivacijske klime u ekipi na osnovi individualnih procjena ciljne orijentacije sportaša te na osnovi procjena trenerova ponašanja, što provode igrači u svakom od ispitivanih sportova.

Može se pretpostaviti da postoji statistički značajan doprinos faktora ciljne orijentacije i faktora trenerova rukovodećega ponašanja u objašnjavanju varijance motivacijske klime usmjerene prema razvoju vještine i u objašnjavanju varijance motivacijske klime usmjerene prema izvedbi i rezultatu.

METODA

Ispitanici

U istraživanju su sudjelovali košarkaši i nogometaši mlađeg kadetskog, kadetskog i juniorskog uzrasta, dobi od 14 do 17 godina. Ispitivanje je provedeno u 34 kluba (po 17 iz svakoga sporta) u 9 hrvatskih županija. Ukupni uzorak obuhvatio je 398 sportaša (192 košarkaša, 206 nogometaša). Kriterij za odabir ispitanika bilo je vrijeme treniranja u ekipi, a kriterij za odabir ekipa bilo je vrijeme treniranja pod rukovodstvom istoga trenera. Svaku od ekipa uključenih u ovo istraživanje trenirao je isti trener minimalno 6 mjeseci, a i svi ispitanici koji su uključeni u ovo istraživanje trenirali su u svojoj ekipi minimalno šest mjeseci. Dio ispitanika zajedno, a i sa svojim trenerom, trenirao je i do četiri godine.

Mjerni instrumenti

U ovom istraživanju upotrijebljena su tri mjerna instrumenta. Upitnik percipirane motivacijske klime u sportu (*Perceived Motivational Climate in Sport Questionnaire*, PMSCQ; Seifriz i sur., 1992.) sadrži dvije dimenzije: motivacijska klima usmjerena prema učenju, usavršavanju i kooperativnosti (9 čestica, npr. 'Svako osjeća da je njegova uloga u ekipi važna'), motivacijska

DRUŠ. ISTRAŽ. ZAGREB
GOD. 14 (2005),
BR. 4-5 (78-79),
STR. 783-805

BARIĆ, R.:
MOTIVACIJSKA KLIMA...

klima usmjerena k izvedbi, rezultatu i kompeticiji (12 čestica, npr. 'Nadigrati suigrače izuzetno je važno'). Drugi, Upitnik ciljne orijentacije u sportu (*Task & Ego Orientation in Sport Questionnaire*, TEOSQ; Duda, Chi, Newton, Walling, i Catley, 1995.), također sadrži dvije dimenzije: ciljnu orijentiranost prema učenju i zadatku (7 čestica, npr. 'Osjećam se najuspješnijim u košarci kada naporno vježbam i trudim se') i ciljnu orijentiranost prema rezultatu i demonstraciji vlastite superiornosti (6 čestica, npr. 'Osjećam se najuspješnijim u košarci kada sam ja najbolji'). Upitnik trenerova rukovodećega ponašanja (*Leadership Scale for Sport*, LSS; Lee, Williams, Cox i Terry, 1993.) – britanska verzija sadrži četiri dimenzije: instrukcije i objašnjavanje (7 čestica, npr. 'Moj se trener trudi da svatko razumije svoju ulogu u ekipi'), demokratski stil (5 čestica, npr. 'Moj trener potiče igrače da daju svoje prijedloge o načinima treniranja'), količina povratnih informacija (4 čestice, npr. 'Moj trener pohvaljuje pojedinog igrača kada učini nešto stvarno dobro'), količina socijalne podrške (5 čestica, npr. 'Moj trener pomaže igračima kada imaju osobnih problema'). Na svakom od instrumenata ispitanici su svoje odgovore davali na skali Likertova tipa u rasponu od 1 (uopće se ne slažem) do 5 (potpuno se slažem). Na svakoj podskali formiran je kompozitni rezultat na temelju prosječnih rezultata ispitanika na pripadajućim česticama. Ovi su upitnici prevedeni i adaptirani prvi put za primjenu na hrvatskoj populaciji (Barić i sur., 2002.; Barić, 2002.), pa je prije njihove primjene na ciljnom uzorku ispitanika izvršeno predistraživanje u okviru kojeg su na uzorku od 200 košarkašica provjerene metrijske karakteristike ovih upitnika koje su se pokazale zadovoljavajućima. Faktorska i kriterijska valjanost ovih upitnika potvrđena je u brojnim inozemnim istraživanjima, jer je riječ o vrlo poznatim i široko rabljenim upitnicima. Metrijska svojstva hrvatske verzije ovih upitnika, iako provjeravana, do sada nisu objavljivana. Dvofaktorska struktura TEOSQ upitnika potvrđena je na uzorku od 388 sportaša (Barić i sur., u tisku). Zadovoljavajuća pouzdanost uglavnom je potvrđena i na ovom uzorku (PMSCQ: $\alpha=0.72-0.83$; TEOSQ: $\alpha=0.79-0.86$; LSS: $\alpha=0.61-0.83$).

Postupak

Ispitivanje je provedeno, od rujna 2002. do listopada 2003. uz suglasnost rukovodstava kluba i trenera te uz dobrovoljni pristanak igrača. Ispitivanje je igračima bilo unaprijed najavljeno i u većini slučajeva bilo je provedeno prije početka treninga. Primjena upitnika bila je skupna, a anonimnost odgovora zajamčena. Vrijeme za ispunjavanje upitnika nije bilo striktno ograničeno, a ispitanicima je u prosjeku trebalo 15 minuta da završe s ispunjavanjem svih upitnika.

REZULTATI

➔ TABLICA 1
Deskriptivni parametri
ciljne orijentacije, pro-
cjena motivacijske
klime i trenerova ru-
kovodećega ponašanja

Osnovne deskriptivne vrijednosti dimenzija motivacijske klime, ciljne orijentacije i trenerova rukovodećega ponašanja prikazani su u tablici 1.

	Košarka (N=192)		Nogomet (N=206)	
	M	SD	M	SD
MK vještina	3.94	0.534	3.96	0.558
MK izvedba	3.25	0.610	3.02	0.707
vještina	4.21	0.610	4.20	0.703
rezultat	2.99	0.882	2.99	0.907
instrukcije	3.95	0.645	3.89	0.625
povratne informacije	4.00	0.722	3.96	0.759
podrška	3.33	0.906	3.32	0.875
demokratski stil	2.67	0.943	2.65	0.945

Legenda:

M – aritmetička sredina SD – standardna devijacija N – broj ispitanika
MK vještina – motivacijska klima usmjerena prema učenju i razvoju sportskih vještina

MK rezultat – motivacijska klima usmjerena prema superiornosti izvedbi, rezultatu, pobjedi

vještina – ciljna usmjerenost prema vještini i zadatku

rezultat – ciljna usmjerenost prema izvedbi i rezultatu

Na temelju aritmetičkih sredina vidi se da su svi sportaši procijenili motivacijsku klimu u ekipi kao dominantno usmjerenu prema učenju, napretku i razvoju sportskih vještina. Iako je procijenjena motivacijska klima u košarkaškim ekipama u prosjeku usmjerena prema razvoju vještina i učenju, oni u nešto većoj mjeri naglašavaju i važnost demonstriranja superiornih sposobnosti i izvedbe te postizanja rezultata, u odnosu na nogometaše ($F=11,540$, $p<.01$). Svi sportaši u prosjeku homogenije ocjenjuju čestice na dimenziji motivacijske klime usmjerene prema razvoju vještina. Na temelju dobivenih ocjena individualne ciljne usmjerenosti sportaša vidi se da košarkaši i nogometaši iskazuju gotovo identičan prosječni profil ciljne orijentiranosti za vlastiti sport – visoka individualna usmjerenost na zadatak uz umjerenu individualnu usmjerenost na rezultat i izvedbu. S obzirom na procjene varijabli trenerova rukovodećega ponašanja, između nogometaša i košarkaša nema statistički značajnih razlika. Vidi se da su nogometaši u prosjeku ocijenili svoje trenere tek nešto niže po svim dimenzijama u odnosu na košarkaše. Dimenzije povratne informacije i instrukcije i objašnjavanje ocijenjene su kao one koje trener često iskazuje, dok su ostali aspekti trenerova ponašanja percipirani kao rjeđe iskazivani. Procjenjujući ponašanje svojih trenera, igrači se najviše međusobno slažu u

ocjenama vezanima uz njegovu sklonost objašnjavanju i instruiranju, a najviše se razlikuju u procjeni trenerove sklonosti demokratskom stilu rukovođenja. Obje grupe sportaša svoje trenere doživljavaju umjereno suprotivnima i instruktivnima.

Kako bi se utvrdila važnost pojedinoga prediktorskog skupa varijabli (trenerovo rukovodeće ponašanje, ciljna orijentacija sportaša), u objašnjavanju kriterijske varijable (motivacijska klima) primijenjena je hijerarhijska regresijska analiza (HRA). Na taj je način dobiven uvid u relativnu važnost svakog od pojedinih prediktorskih skupova u objašnjavanju kriterijske varijable. Naime, HRA varijanta je višestruke regresijske analize koja se provodi sukcesivnim uvođenjem blokova prediktorskih varijabli, tako da se regresijske jednadžbe razlikuju po broju komponenti. Dobiveni rezultati pokazuju aditivni doprinos novouvedenih varijabli u objašnjavanju kriterija. Provedene su, dakle, dvije HRA, svaka za određeni tip motivacijske klime kao kriterij (korak 1 i 2). U prvom su koraku prediktori bile varijable ciljne orijentacije, a u drugom su dodane varijable rukovodećega ponašanja. Potom je provedena regresijska analiza na temelju prediktorskoga skupa koji sadrži varijable trenerova rukovodećega ponašanja, što je ovdje navedeno kao 3. korak, kako bi se ispitaio njihov samostalni doprinos objašnjavanju pojedinog kriterija (Tablica 3). Da bi se dobio bolji uvid u neke relacije prediktorskih varijabli, prikazani su i neki koeficijenti parcijalnih korelacija (Tablica 2).

⇒ **TABLICA 2**
Koeficijenti korelacija
i parcijalnih korelacija
nekih prediktorskih
varijabli s kriterijem

Parcijalizacija varijable *socijalna podrška*

	instrukcije	povratne informacije
MK izvedba	$r = -.234^{**}$ $r_p = -.098$	$r = -.050$ $r_p = -.116$
instrukcije		$r = .638^{**}$ $r_p = -.425^{**}$

Parcijalizacija varijable *povratne informacije*

	instrukcije	soc. podrška
MK izvedba	$r = -.234^{**}$ $r_p = -.263^{**}$	$r = -.247^{**}$ $r_p = -.267$
instrukcije		$r = .654^{**}$ $r_p = -.457^{**}$

Parcijalizacija varijable *instrukcije*

	socijalna podrška	povratne informacije
MK izvedba	$r = -.247^{**}$ $r_p = -.129$	$r = -.050$ $r_p = -.133$

Legenda:

r - Pearsonovi koeficijenti korelacije; r_p - koeficijenti parcijalne korelacije; ** korelacija značajna uz rizik od 1%

Korak	Varijabla	Košarkaši			Nogometaši		
		Beta	R ²	r	Beta	R ²	r
MK usmjerena ka učenju i razvoju vještina							
1	vještina	.548**	.307		.376**	.142	
	rezultat	-.218**			-.061		
2	vještina	.348**	.525	.510**	.166**	.451	.373**
	rezultat	-.139**		-.123	.008		-.043
	instrukcije	.317**		.612**	.502**		.621**
	povratne informacije	.103		.498**	-.027		.346**
	socijalna podrška	.066		.540**	.213**		.515**
demokratski stil	.109	.459**	-.124*	.181**			
3	instrukcije	.385**	.424		.544**	.427	
	povratne informacije	.116			-.027		
	socijalna podrška	.152			.248**		
	demokratski stil	.104			-.160**		
MK usmjerena ka izvedbi i rezultatu							
1	vještina	-.078	.248		.025	.272	
	rezultat	.506**			.520**		
2	vještina	.000	.296	.010	.077	.301	.051
	rezultat	.452**		.493**	.502**		.521**
	instrukcije	-.193*		-.234**	-.241**		-.169*
	povratne informacije	.130		-.050	.100		.014
	socijalna podrška	-.172		-.247**	.018		-.112
demokratski stil	.058	-.136	.061	-.074			
3	instrukcije	-.236*	.100		-.257*	.048	
	povratne informacije	.223*			.171*		
	socijalna podrška	-.255*			-.011		
	demokratski stil	.050			-.009		

❶ **TABLICA 3**
Rezultati regresijske i
hijerarhijske
regresijske analize

Iz prvoga koraka provedene analize vidi se da varijable ciljne orijentacije objašnjavaju 30,7% varijance motivacijske klime usmjerene prema razvoju vještina. U drugom su koraku dodane varijable rukovodećega ponašanja i došlo je do statistički značajne promjene koeficijenta determinacije ($R^2_{\text{change}} = .307$, $p < 0.01$), što govori da se s oba skupa prediktora objašnjava značajno veća proporcija varijance kriterija. U drugom se koraku tako pokazalo da na formiranje motivacijske klime prema učenju i razvoju košarkaških vještina značajno doprinose ciljna usmjerenost igrača prema zadatku i učenju vještina ($\beta = .348$, $p = .000$) te količina trenerovih instrukcija i objašnjavanja ($\beta = .317$, $p = .010$), dok ciljna usmjerenost igrača prema demonstraciji vlastite superiorne izvedbe u postizanju rezultata ima značajan, ali negativan, i nizak doprinos ($\beta = -.139$, $p = .000$). Iz Tablice 3 vidi se da dva od navedenih triju prediktora (ciljna u-

smjerenost igrača prema zadatku i usavršavanju košarkaških vještina i količina trenerovih instrukcija i objašnjavanja) statistički značajno koreliraju s kriterijem, dok je treći prediktor s njime u neznačajnoj, znači u nultoj, korelaciji. Tako se može zaključiti da se varijabla ciljne usmjerenosti igrača u objašnjavanju varijabiliteta motivacijske klime usmjerene prema zadatku i učenju košarkaških vještina ponaša kao supresorska varijabla. Dobiveni značajni beta-koeficijent ovoga prediktora posljedica je njegove statistički značajne i pozitivne povezanosti (iako ne visoke) s individualnom ciljnom usmjerenošću na zadatak i učenje vještina ($r = .174$, $p < .05$). No kako ta korelacija i nije visoka, što vrijedi i za veličinu dobivenoga parcijalnog regresijskog koeficijenta, taj supresorski efekt, iako prisutan, vjerojatno nije jako izražen. Nadalje, rezultati provedene analize (2. korak u Tablici 3) govore nam da svi navedeni prediktori objašnjavaju 52,5% varijance kriterijske varijable, a multipla je korelacija značajna uz manje od 1% rizika. Budući da ovi prediktori objašnjavaju više od pola varijance kriterija, može se zaključiti da imaju relativno dobru prognostičku valjanost, no očigledno postoje i drugi faktori pomoću kojih bi se mogla postići još točnija predikcija.

Ako želimo ispitati koliki je doprinos trenerova rukovodećega ponašanja predikciji ovog obrasca motivacijske klime (3. korak), iz kompletne regresijske jednadžbe parcijalizirat ćemo varijable ciljne orijentacije. Vidi se da tada varijable trenerova rukovodećega ponašanja (točnije, prediktorska varijabla instrukcije i objašnjavanje koja se jedina pokazala statistički značajnom) objašnjavaju 42,4% varijance kriterija. Ukupno, rezultati pokazuju da je najvažniji prediktor motivacijske klime usmjerene prema zadatku, učenju i usavršavanju košarkaških vještina trenerova instruktivnost, jer objašnjava veću količinu ukupne varijance kriterija nego ostala dva značajna (vještina i rezultat) prediktora zajedno. Naravno, najbolja predikcija ovoga tipa motivacijske klime dobiva se kombinacijom obaju skupova prediktora, tj. i dispozicijski i situacijski faktori u kombinaciji u najvećoj mjeri formiraju ovakav tip motivacijske klime.

Rezultati višestruke regresijske analize kad je kriterij bio motivacijska klima usmjerena prema demonstraciji superiorne izvedbe, kompetitivnosti i postizanju rezultata pokazuju da ovom tipu motivacijske klime značajno i pozitivno pridonose individualna ciljna usmjerenost igrača prema izvedbi i postizanju rezultata, koja objašnjava 24,8% varijance kriterija (1. korak HRA). Kada se tom skupu prediktora doda drugi, vidi se da individualna ciljna usmjerenost na rezultat ostaje najjači prediktor ($\beta = .452$, $p = .000$), uz trenerovu instruktivnost ($\beta = -.193$, $p = .037$). Dodavanjem varijabli rukovodećega ponašanja došlo je do statistički značajne promjene u količini

objašnjene varijance ($R^2_{\text{change}} = .248$, $p < 0.01$), što dodatno upućuje na značajnost dobivenih parcijalnih regresijskih koeficijenata u 2. koraku. Oba prediktora značajno koreliraju s kriterijskom varijablom, prvi pozitivno, drugi negativno (Tablica 3), pa se je njihova prediktivna valjanost potvrdila, a prediktori objašnjavaju 29,6% varijance kriterijske varijable. Objašnjeni postotak nije jako velik, pa vjerojatno postoje i neki bolji prediktori koji bi više utjecali na formiranje ovoga tipa motivacijske klime.

Kada se odvojeno promatra doprinos varijabli trenerova rukovodećega ponašanja, one objašnjavaju tek 10% varijance kriterija (3. korak). Međutim, situacija je tu ponešto različita, tj. neki drugi prediktori iz ovoga skupa pokazali su se značajnima nego što je to bilo kada su analizirani svi prediktori zajedno. Kada se parcijaliziraju dispozicijske varijable iz regresijske jednadžbe i promatra samo skup prediktora trenerova rukovodećega ponašanja uz varijablu instrukcije i objašnjavanje koja na predviđanje u oba slučaja najviše utječe na razvoj ovoga tipa motivacijske klime, pojavljuju se još dva značajna prediktora, i to količina trenerove socijalne podrške, čiji je utjecaj negativan, i količina trenerovih povratnih informacija, čiji je utjecaj pozitivan. Vjerojatno je u slučaju analize obaju prediktorskih skupova zajedno utjecaj individualne ciljne usmjerenosti igrača prema izvedbi i rezultatu toliko velik da 'pokrije' kovarijabilitet ovih prediktora s kriterijem, pa se oni ne pokazuju značajnima sve dok se taj utjecaj ne ukloni. Od tih prediktora najveću pojedinačnu korelaciju s kriterijem ima količina trenerove socijalne podrške, zatim trenerova instruktivnost, dok varijabla trenerovih povratnih informacija nema nikakve prognostičke valjanosti za ovaj kriterij. Međutim, ta je varijabla u značajnim i pozitivnim korelacijama s ostala dva navedena prediktora, pa je vjerojatno riječ o supresorskom efektu. Iz koeficijenata parcijalnih korelacija (Tablica 2) pokazalo se da prediktor povratne informacije pridonosi prediktivnoj valjanosti prediktora socijalna podrška, zbog čega se i pokazao značajnim u 3. koraku analize. Rezultati pokazuju da je za razvoj motivacijske klime usmjerene prema demonstraciji vlastite superiorne izvedbe, kompetitivnosti i postizanju rezultata od najvećeg utjecaja dispozicijska ego usmjerenost igrača te nedovoljna količina trenerovih instrukcija i objašnjavanja.

Na osnovi procjena mladih nogometaša vidi se da varijable ciljne orijentacije objašnjavaju 14,2% varijance motivacijske klime usmjerene na učenje, kooperativnost i usavršavanje nogometnih vještina te da je to postignuto na račun individualne ciljne usmjerenosti na usavršavanje i učenje (1. korak). Kada se tim varijablama dodaju varijable rukovodećega ponašanja trenera (2. korak), statistički se značajno povećava

koeficijent determinacije ($R^2_{\text{change}} = .142$, $p < 0.01$), a objašnjava vanju kriterija značajno doprinosi razina trenerove instruktivnosti ($\beta = .502$, $p = .000$) te u nešto manjoj mjeri količina trenerove socijalne podrške igračima ($\beta = .213$, $p = .004$) i individualna ciljna usmjerenost igrača prema učenju i razvoju vještina ($\beta = .166$, $p = .000$). Negativan, ali značajan, doprinos dobiven je za prediktor koji predstavlja procjenu trenerove sklonosti demokratskom stilu rukovođenja ekipom ($\beta = -.124$, $p = .047$). U Tablici 3 vidi se da sve navedene prediktorske varijable koreliraju s kriterijem, što je nužno da bi bile prognostički valjane, no kod određivanja veličine doprinosa pojedine od njih za predviđanje ovoga tipa motivacijske klime treba uzeti u obzir i njihove interkorelacije, što je moguće uz pomoć standardiziranih parcijalnih regresijskih koeficijenata. Ovakvi rezultati mogli bi upućivati na to da su u nogometnoj ekipi koju vodi trener sklon objašnjavanju i iscrpnom instruiranju svojih igrača te pružanju socijalne podrške, a u kojoj su igrači individualno dominantno usmjereni prema učenju, kooperativnosti i ulaganju napora u razvoj nogometnih vještina, stvoreni potrebni preduvjeti za razvoj motivacijske klime usmjerene na učenje i razvoj vještina, tj. da će se takva klima najvjerojatnije i razviti. U skladu s ovim nalazom vidi se i to da nogometašima za razvoj ovakva tipa motivacijske klime pogoduje u većoj mjeri trenerov autokratski stil rukovođenja. Svi prediktori zajedno objašnjavaju 45,1% varijance kriterijske varijable, a dobivena multipla korelacija značajna je uz rizik od 1%, što se može smatrati relativno dobrom predikcijom, iako još dobar dio varijance kriterija ostaje neobjašnjen. Kada se promatra samostalni doprinos trenerova rukovodećega ponašanja formiranju ovakvog obrasca motivacijske klime (3. korak), vidi se da te varijable objašnjavaju 42,7% varijance. Očigledno je, stoga, da je doprinos situacijskih varijabli (i to visoka trenerova instruktivnost, velika količina socijalne podrške igračima i nesklonost demokratskom načinu rukovođenja) u odnosu na doprinos dispozicijskih (ciljna orijentacija) znatno veći.

Motivacijsku klimu dominantno usmjerenu prema superiornoj izvedbi, kompetitivnosti i postizanju rezultata prediktorske varijable mogu objasniti u nešto manjoj mjeri. Varijable ciljne orijentacije objašnjavaju 27,2% varijance ovoga kriterija, što se postiže na osnovi značajnosti individualne ciljne usmjerenosti na izvedbu i rezultat (1. korak). Kada se svi prediktori analiziraju zajedno, objašnjavaju 30,1% ukupne varijance kriterija, što je statistički značajno više nego u prethodnom koraku ($R^2_{\text{change}} = .272$, $p < 0.01$). Najbolja predikcija ovoga tipa motivacijske klime može se dobiti na temelju individualne ciljne usmjerenosti igrača prema demonstraciji vlastite superiorne izvedbe i rezultatu ($\beta = .502$, $p = .000$) te na te-

melju trenerove niske instruktivnosti ($\beta = -.241$, $p = .008$). Oba prediktora značajno koreliraju s kriterijskom varijablom (Tablica 3), a međusobno su nezavisni ($r = -.094$, neznčajno), pa je njihova prognostička valjanost za ovaj kriterij dobra.

Može se stoga zaključiti da bi se prediktore iz skupa situacijskih varijabli koji su se pokazali značajnima bez velike štete moglo ukloniti, tj. samo na osnovi dispozicijske ciljne orijentacije na izvedbu i rezultat nogometaša predvidjeti hoće li se ili ne u nogometnim ekipama razviti i održati ovaj tip motivacijske klime.

Ukupno gledano, situacijske i dispozicijske prediktorske varijable pokazale su se različito važnima za formiranje jedinoga tipa motivacijske klime u košarkaškim i nogometnim ekipama. Rezultati samo djelomično potvrđuju početne pretpostavke, a vrijedi da su u nogometnim ekipama situacijski faktori (trener) važniji za formiranje motivacijske klime usmjerene na učenje, razvoj vještina i suradnju od dispozicijskih karakteristika igrača, dok su se na uzorku mladih košarkaša dispozicijski faktori pokazali važnijima od situacijskih za razvoj obaju tipova motivacijske klime, iako je za konačno formiranje obrasca klime vjerojatno važna i njihova interakcija. Ovakav nalaz ne potvrđuje potpuno navode iz literature, koji motivacijsku klimu definiraju u prvom redu situacijskim elementima (Duda, 2001.; Kavussanu i Robert, 1996.; Ptherick i Weigand, 2002.).

RASPRAVA

Iako gotovo i nema istraživanja koja su sustavno ispitivala povezanost procjena trenerova rukovodećega ponašanja i dispozicijskih i situacijskih determinanti ciljne orijentiranosti sportaša, u skladu sa spoznajama Nichollsove teorije može se pretpostaviti takva povezanost, kao i priroda te povezanosti. Analiziravši i situacijske i dispozicijske faktore važne za prevladavanje određenoga tipa motivacijske klime, vjerojatno se može dobiti znatno potpunija slika o motivacijskim procesima koji se odvijaju u kontekstu dostignuća, tj. u sportu, nego ako se zasebno proučava odnos motivacijske klime i svakoga od tih koncepata. Najopćenitije govoreći, dobiveni su rezultati pokazali da u oba sporta vrijedi jednako 'pravilo'. Pokazalo se da su za predikciju motivacijske klime usmjerene prema kooperativnosti, učenju i usavršavanju sportskih vještina važniji situacijski faktori (trenerovo rukovodeće ponašanje) od dispozicijskih (individualna ciljna orijentacija sportaša), dok za predikciju motivacijske klime usmjerene na izvedbu i postizanje rezultata vrijedi upravo obrnuto. Naravno, najbolja predikcija u oba slučaja moguća je na temelju kombinacije obiju grupa faktora. Ipak, između ispitivanih sportova pokazale su se neke razlike, što je vjerojatno posljedica njihove specifičnosti s obzirom na strukturalne karakteristike same

sportske aktivnosti i kognitivne zahtjeve koji se postavljaju pred sportaše, ali i s obzirom na individualne karakteristike pojedinaca koji odabiru trenirati upravo te sportove. Naime, na temelju dobivenih rezultata vidi se da je, ako želimo kreirati motivacijsku klimu usmjerenu prema kooperativnosti, usavršavanju i učenju košarkaških vještina, nužno prije svega imati vrlo instruktivnoga trenera koji će raditi s mladim košarkašima i prenositi im svoje znanje, a s druge strane sportaši bi trebali biti visoko orijentirani prema učenju i usavršavanju te izrazito nisko orijentirani prema superiornoj izvedbi, isticanju i postizanju rezultata, jer se ona za predviđanje ovoga tipa motivacijske klime pokazala kao negativan prediktor. Tako su osigurani svi preduvjeti za razvoj ovoga povoljnijeg obrasca motivacijske klime, koji na dulji rok rezultira pozitivnijim motivacijskim učincima.

Kod nogometaša je situacija nešto drugačija. Očigledno je da na formiranje ovog obrasca motivacijske klime znatno više utječu situacijski faktori, tj. trener. Da bismo osigurali preduvjete za razvoj motivacijske klime usmjerene prema učenju i usavršavanju nogometnih vještina, najvažnije je imati instruktivnoga trenera, koji će biti sklon davanju socijalne podrške, ali koji istodobno neće ekipom rukovoditi na demokratski način. Očigledno je da nogometaši 'vole čvrstu ruku' i trenera koji će rukovoditi cijelim procesom, a da se s njima ne konzultira, da ih ne uključuje u odlučivanje ili ne pita za mišljenje. S druge strane, zbog visoke individualne usmjerenosti prema zadatku i usavršavanju (što je također važno da bi se uspostavilo ovakvo motivacijsko okruženje), možemo pretpostaviti da nogometaši preferiraju djelovati u sportskom okruženju u kojem su sve uloge jasno definirane: njihova je da rade i usavršavaju se, a trenerova da time kompetentno upravlja. Ovakvo je objašnjenje relativno logično ako se pozovemo na ulogu nogometa u hrvatskom sportu, koji je vrlo razvijen i dominantan nad ostalim sportovima, pa već i mladi sportaši na neki način dobrovoljno pristupaju sportu kao poslu i budućoj profesiji, smatrajući vlastiti rad najboljim zalogom uspjeha i svega onoga što on nosi.

Za predviđanje motivacijske klime usmjerene prema demonstraciji superiorne izvedbe i postizanju rezultata u oba se sporta konzistentno ističe kao najvažniji jedan dispozicijski faktor, točnije ciljna orijentacija sportaša prema izvedbi, demonstraciji vlastite superiornosti i postizanju superiornoga rezultata. Drugi faktor koji se pokazao značajnim za predikciju i objašnjavanje ovog obrasca motivacijske klime, a koji se ponaša kao negativan prediktor, jest trenerova instruktivnost. Drugim riječima, ako su sportaši visoke ciljne orijentiranosti prema izvedbi, nadmašivanju ostalih pa i suigrača i teže postizanju superiornoga rezultata, te ako djeluju u ekipi pod vodstvom nisko instruktivnog trenera, s vrlo velikom sigurnošću

nošću možemo tvrditi da je i motivacijska klima u toj ekipi dominantno usmjerena prema demonstraciji superiorne izvedbe, postizanju rezultata, slavljenju 'zvijezda' i sl. Daljnja analiza pokazuje da trenerova instruktivnost i sklonost davanju socijalne podrške sportašima predstavljaju negativne prediktore za ovaj obrazac motivacijske klime, dok količina trenerovih povratnih informacija u određenoj mjeri pridonosi njezinu objašnjavanju. Demokratski stil pokazao se potpuno irelevantnim prediktorom za predviđanje i objašnjavanje ovog obrasca motivacijske klime. Očigledno je da su povratne informacije važnije sportašima koji rade u ovakvu okruženju (a koji su dominantno orijentirani na rezultat), jer na taj način sebi mogu potvrditi vlastitu superiornost kojoj teže, što sportašima koji treniraju u drugačijem (ranije opisanom okruženju) uopće nije važno, jer im je dominantan kriterij prosuđivanja vlastita uspjeha samoreferentan.

Prethodna istraživanja motivacijske klime nisu se bavila na opisan način, no ovdje utvrđen odnos između dimenzija ciljne orijentacije i dimenzija motivacijske klime koji upućuje na nisku do umjerenu povezanost potvrđuje da je, usprkos naoko sličnim obrascima, riječ o različitim motivacijskim konceptima, tj. o različitim dimenzijama motivacije dostignuća u sportu čiji je odnos složen i dinamičan. Ovakav nalaz slaže se s rezultatima nekih prethodnih istraživanja (npr. Kim i Gill, 1997.; Seifriz, Duda i Chi, 1992.). Dobivenim razlikama u važnosti dispozicijskih i situacijskih dimenzija u formiranju, doživljavanju i tumačenju pojedinog obrasca motivacijske klime može se naći potvrda u nekim teoretskim postavkama (npr. Ames, 1992.; Duda, 1992.; Nicholls, 1992.). Može se pretpostaviti da bi izloženost određenom tipu motivacijske klime mogla oblikovati individualne dispozicijske motivacijske obrasce sportaša i formirati ih kao pozitivnije i adaptivnije. To osobito vrijedi u motivacijskoj klimi usmjerenoj na razvoj vještina, učenje i kooperativnost.

Praktična primjena dobivenih spoznaja može se promatrati kroz prizmu formiranja poželjnijeg obrasca motivacijske klime u funkciji povećanja i održanja individualne motivacije sportaša, kao i iskazivanja njegovih adaptivnih kognitivnih, afektivnih i bihevioralnih obrazaca u sportskom kontekstu. Druga važna aplikativna vrijednost ovog istraživanja veže se uz objašnjavanje trenerove uloge u procesu oblikovanja motivacije sportaša – i na individualnoj i na skupnoj razini.

ZAKLJUČAK

Osnovni cilj ovoga rada bio je ispitati relacije ciljne orijentacije kao dispozicijskoga faktora te trenerova rukovodećega ponašanja kao situacijskoga faktora s procjenama motivacijske klime mladih košarkaša i nogometaša. Željelo se utvrditi i koliki je doprinos dispozicijskih, odnosno situacijskih, varijabli

DRUŠ. ISTRAŽ. ZAGREB
GOD. 14 (2005),
BR. 4-5 (78-79),
STR. 783-805

BARIĆ, R.:
MOTIVACIJSKA KLIMA...

na doživljaj motivacijske klime. Rezultati ovog istraživanja, dobiveni na temelju procjena 398 mladih hrvatskih sportaša, pokazuju da u sportskim ekipama dominira motivacijska klima usmjerena prema učenju i razvoju sportskih vještina, uz istodobno umjereno nisku usmjerenost prema postizanju rezultata, kompetitivnosti između igrača i demonstraciji superiornosti. Rezultati pokazuju da je ciljna orijentacija ispitivanih mladih sportaša dominantno usmjerena prema učenju i usavršavanju sportskih vještina te da dobar dio njih trenira u okruženju koje također njeguje te vrijednosti više od imperativa postizanja rezultata, što ohrabruje. Prediktivna vrijednost dispozicijskih (ciljna orijentacija) i situacijskih (trenerovo rukovodeće ponašanje) varijabli različita je s obzirom na pojedini tip motivacijske klime. Također je utvrđeno da su za predikciju motivacijske klime usmjerene prema kooperativnosti, učenju i usavršavanju vještina važniji situacijski faktori, dok, s druge strane, dispozicijski faktori (točnije, individualna ciljna usmjerenost prema rezultatu i izvedbi) najbolje objašnjavaju motivacijsku klimu usmjerenu prema demonstraciji superiorne izvedbe, kompetitivnosti i rezultatu.

Sklop faktora koji pridonose percepciji pojedinog obrasca motivacijske klime pokazao se jednakim u oba sporta, uz male kvantitativne razlike. Pokazalo se da je nužno da sportaši procijene motivacijsku klimu usmjerenu prema razvoju vještina i učenju da trener bude instruktivan, no da treba zadovoljiti još neke uvjete, različite s obzirom na sport. Kod košarkaša to znači da sportaši ne smiju biti orijentirani na rezultat i superiornu izvedbu, a kod nogometaša da ne smiju imati trenera sklonoga demokratskom stilu rukovođenja. Za drugi obrazac motivacijske klime usmjerene prema postizanju rezultata, demonstraciji superiornosti i kompetitivnosti, kod obje grupe sportaša kao najvažniji prediktor ističe se visoka individualna ciljna usmjerenost na rezultat i izvedbu, a potom niska trenerova instruktivnost.

Dobivene spoznaje važne su istraživačima u psihologiji sporta, ali imaju i znatnu aplikativnu vrijednost. Rezultati ovog rada potvrđuju važnost trenerova djelovanja u oblikovanju poželjnih obrazaca motivacijske klime, što je osobito važno u radu s mladim sportašima. Ciljevi koje si sportaši postavljaju proizlaze iz njihova sportskog iskustva i njihova odnosa s trenerom. Ako trener svojim rukovodećim ponašanjem ne naglašava važnost socijalne usporedbe, nego važnost individualnoga napredovanja u okviru vlastitih mogućnosti, i to tako da svakomu omogući dovoljnu količinu pozitivnoga sportskog iskustva, a pritom je sklon davati i socijalnu podršku i konstruktivne povratne informacije, stvoreni su svi preduvjeti za razvoj poželjnog obrasca motivacijske klime, koji povlači za sobom bolju prognozu za sportaše u svim segmenti-

ma. U tu svrhu važno je da sportaši i treneri rade na međusobnoj komunikaciji, kako bi lakše ostvarili optimalan odnos i uspjeli ostvariti zajedničke ciljeve i izboriti se za njih unutar ponekad krutoga sportskog ili klupskog sustava.

Preporuke proizišle iz ovog istraživanja mogu se primijeniti i na sportski kontekst i na područje edukacije, tj. tjelesnog odgoja, kako bi se što učinkovitije prepoznale i zadovoljile potrebe djece i mladih sportaša.

Usprkos tome što se pokazalo da odabrane prediktorske varijable objašnjavaju znatan dio varijance pojedinoga kriterija, dobar je dio varijance motivacijske klime ostao neobjašnjen. Stoga bi trebalo usmjeriti napor na identificiranje dodatnih varijabli koje su odgovorne za potpunije objašnjenje konstrukta motivacijske klime. Takve bi mogle obuhvaćati utjecaj prethodnoga sportskog iskustva, varijacije u trenažnim programima, razinu natjecanja, razinu kompetencije (npr. rekreativni vs. vrhunski sportaši), socijalni kontekst i širu organizacijsku klimu u kojoj sportaši djeluju i sl., kao i doprinos spola i dobi. Korisne spoznaje o motivacijskim konceptima u sportu mogao bi pružiti kvalitativan istraživački pristup, kojim bi se npr. dobio detaljniji uvid u način na koji sportaši, koji se razlikuju po svojoj ciljnoj orijentaciji, interpretiraju sportski kontekst u kojem postoje različiti obrasci motivacijske klime i na njega odgovaraju. Bilo bi zanimljivo ispitati i postoje li razlike u procjenama motivacijske klime na individualnoj i timskoj razini, kao i u kojoj se mjeri razlikuju procjene motivacijske klime različitih sportaša koji pripadaju istom timu te čemu dobivene razlike pripisati, npr. njihovim dispozicijskim faktorima – ličnosti, ciljnoj orijentaciji ili pak možda različitom odnosu trenera prema pojedinom sportašu i sl.

LITERATURA

- Ames, C. (1992.), Achievement goals, motivational climate and motivational processes. U: G. C. Roberts (ur.), *Motivation in Sport and Exercise* (str. 161-177). Champaign, IL.: Human Kinetics Publishers.
- Barić, R., Cecić-Erpič, S. i Babić, V. (2002.), Intrinsic motivation and goal orientation in track-and-field children. *Kinesiology*, 34 (1), 50-60.
- Barić, R. (2002.), The coach in the mirror. U: D. Milanović, F. Prot (ur.), *Proceedings of the 3rd International Scientific Conference "Kinesiology – New Perspectives"* (str. 734-738). Zagreb: Kineziološki fakultet.
- Barić, R., Horga, S. i Cecić-Erpič, S. (u tisku). Psychometric Properties of the Croatian Version of Task and Ego Orientation in Sport Questionnaire (TEOSQ). *Proceedings of XI. World Congress of Sport Psychology*.
- Chelladurai, P. (1984.), Leaderships in sports. U: Silva III, J. M. i R. S. Weinberg (ur.), *Psychological Foundations of Sport* (str. 329-340), Champaign IL: Human Kinetics Publishers.

Chelladurai, P. (1993.), Leadership. U: R. N. Singer, M. Muhphey i L. K. Tennant (ur.), *Handbook of Research in Sport Psychology* (str. 647-672). New York: Macmillian Publ. Company.

Chelladurai, P. i Reimer, H. A. (1998.), Measurement of leadership in sport. U: J. L. Duda (ur.), *Advances in Sport and Exercise Psychology Measurement* (str. 227-253). Fitness Information Technology.

Deci, E. L. i Ryan, R. M. (1985.), *Intrinsic motivation and self-determination in human behaviour*. New York, London: Plenum Press.

Duda, J. L. (1992.), Motivation in sport settings: a goal perspective approach. U: G. C. Roberts (ur.), *Motivation in Sport and Exercise* (str. 57-93). Champaign, IL.: Human Kinetics Publishers.

Duda, J. L. (1993.), Goals: a social-cognitive approach to the study of achievement motivation. U: R. N. Singer, M. Muhphey i L. K. Tennant (ur.), *Handbook of Research in Sport Psychology* (str. 421-435). New York: Macmillian Publ. Company.

Duda, J. L., Chi, L., Newton, M., Walling, M. D. i Catley, D. (1995.), Task and ego orientation and intrinsic motivation in sport. *International Journal of Sport Psychology*, 26, 40-63.

Duda, J. L. (2001.), Achievement goal research in sport: pushing boundaries and clarifying some misunderstandings. U: G. C. Roberts (ur.), *Advances in Motivation in Sport and Exercise* (str. 129-183). Champaign, IL: Human Kinetics Publishers.

Jowett, S. i Ntoumanis, N. (2003.), The Greek coach-athlete relationship questionnaire (Gr CART-Q): Scale construction and validation. *International Journal of Sport Psychology*, 34, 101-124.

Kavussanu, M. i Roberts, G. C. (1996.), Motivation in physical activity contexts: the relationship of perceived motivational climate to intrinsic motivation and self-efficacy. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 18, 264-280.

Kim, B. J. i Gill, D. L. (1997.), A cross-cultural extension of goal perspective theory to korean youth sport. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 19, 142-155.

Lee, M. J., Williams, V., Cox, S. A. i Terry, P. (1993.), The leadership scale for sport: a modification for use with british children. U: *International Pre-Olympic Congress on Sport Medicine and Sport Science Proceedings* (str. 16), 24-27 February, Lillehammer, Norway.

Nicholls, J. G. (1992.), The general and the specific in the development and expression of achievement motivation. U: G. C. Roberts (ur.), *Motivation in Sport and Exercise* (str. 31-57). Champaign, IL: Human Kinetics Publishers.

Newton, M. i Duda, J. L. (1999.), The interaction of motivational climate, dispositional goal orientations and perceived ability in prediction indices of motivation. *International Journal of Sport Psychology*, 30, 63-82.

Petherick, C. i Weigand, D. A. (2002.), The relationship of dispositional goal orientations and perceived motivational climates on indices of motivation in male and female swimmers. *International Journal of Sport Psychology*, 33, 218-237.

DRUŠ. ISTRAŽ. ZAGREB
GOD. 14 (2005),
BR. 4-5 (78-79),
STR. 783-805

BARIĆ, R.:
MOTIVACIJSKA KLIMA...

Roberts, G. C. (1993.), Motivation in sport: understanding and enhancing the motivation and achievement of children. U: R. N. Singer, M. Muhphey i L. K. Tennant (ur.), *Handbook of Research in Sport Psychology* (str. 517-586). New York: Macmillian Publ. Company.

Roberts, G. C. (2001.), Understanding the dynamics of motivation in physical activity: the influence of achievement goals on motivational processes. U: G. C. Roberts (ur.), *Advances in Motivation in Sport and Exercise* (str. 1-51). Champaign, IL: Human Kinetics Publishers.

Seifriz, J. J., Duda, J. L. i Chi, L. (1992.), The relationship of perceived motivational climate to intrinsic motivation and beliefs about success in basketball. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 14, 375-391.

Sinclair, C. (2001.), *Dispositional goal orientations, perceptions of the motivational climate and intrinsic motivation in secondary physical education: an interactionist approach* (Doctoral dissertation). University of New Mexico: Albuquerque.

Treasure, D. C. i Roberts, G. C. (1998.), Relationship between female adolescents' achievement goal orientations, perceptions of the motivational climate, beliefs about success and sources of satisfaction in basketball. *International Journal of Sport Psychology*, 29, 211-230.

Treasure, D. (2001.), Enhancing young people's motivation in youth sport: an achievement goal approach. U: G. C. Roberts (ur.), *Advances in Motivation in Sport and Exercise* (str. 79-101). Champaign, IL: Human Kinetics Publishers.

Tušak, M. (1997.), *Razvoj motivacijskega sistema v športu* (Doktorska disertacija). Sveučilište u Ljubljani: Filozofska fakulteta.

Motivational Climate in Sports Teams: Situational vs. Dispositional Determinants

Renata BARIĆ
Faculty of Kinesiology, Zagreb

The achievement theory in sports assumes that motivation is a function of dispositional characteristics of individuals and characteristics of sports environment. Environmental factors are means used by individuals to create inner, relevant motivational drives, whereas the interpersonal context of sporting activities is an important factor which influences perception of athletes. Their interaction determines motivational climate which is compounded from a sequence of factors like goals of individual athletes, evaluations and awards for their striving, and requirements regarding interpersonal relations with the rest of the participants in the sports context. There are two basic paradigms of motivational climate: Mastery and Performance. It is assumed that dispositional (goal orientation) and environmental (coach's leadership behaviour) factors influence motivational climate patterns. The aim of the study was to determine correlations of athletes' goal orientation and coaches' leadership behaviour with the aspects of perceived motivational

DRUŠ. ISTRAŽ. ZAGREB
GOD. 14 (2005),
BR. 4-5 (78-79),
STR. 783-805

BARIĆ, R.:
MOTIVACIJSKA KLIMA...

climate in two sports and to investigate to which extent it is possible to predict dimensions of motivational climate from the assessments of athletes' individual goal orientation and the assessments of coach's leadership behaviour. A sample of young Croatian basketball and football players participated in the study. Hierarchical regression analysis indicates that the situational factors are more important for prediction of the mastery-oriented motivational climate than the dispositional factors, whereas quite the opposite is valid for prediction of the performance-oriented motivational climate.

Motivationsklima im Sportlerteam: Situative und dispositive Determinanten

Renata BARIĆ
Fakultät für Sport, Zagreb

Gemäß der Leistungstheorie im Sport wird Motivation bedingt durch die dispositiven Eigenschaften des Einzelnen, aber auch durch die situativen Merkmale des jeweiligen Sportereignisses. Ambientale Faktoren stellen Mittel dar, die der Sportler zu relevanten Anregungen verarbeitet; der interpersonale Kontext wiederum ist ein wichtiger Faktor, der die Wahrnehmung des Sportlers prägt. Die Wechselwirkung dieser beiden Bereiche bestimmt das Motivationsklima. Das Motivationsklima weist eine Reihe von Faktoren auf, die das vom Sportler angestrebte Ziel bestimmen, ferner die Bewertung und Auszeichnung seiner Leistungen sowie die Anforderungen, denen er gerecht werden muss. Das Motivationsklima kennt zwei Grundmuster: eines, das auf den Erwerb neuer Kenntnisse und Fähigkeiten ausgerichtet ist, und ein zweites, dessen Ziel die Demonstration von Höchstleistungen und Resultaten ist. Es wird angenommen, dass sowohl Dispositionsfaktoren (Zielorientierung) als auch situative Faktoren (Anleitung durch den Trainer) die Gestaltung des Motivationsklimas mitbestimmen, und gerade dies sollte in dieser Studie geprüft werden. Die Schwierigkeiten dabei waren, den Bezug zwischen der Zielorientierung von Sportlern (Basketball-Spielern und Fußballspielern) und dem Trainerverhalten einerseits und dem wahrgenommenen Motivationsklima andererseits herauszuarbeiten. Des Weiteren sollte untersucht werden, inwiefern Prognosen über das Motivationsklima und seine Dimensionen möglich sind, und zwar aufgrund von individuellen Einschätzungen der Sportler zu ihren Zielorientierungen sowie zum Verhalten des Trainers. Die durchgeführte hierarchische Regressionsanalyse zeigt, dass für Prognosen über ein auf den Erwerb neuer Kenntnisse und Fähigkeiten ausgerichtetes Motivationsklima situative Faktoren eher zum Tragen kommen als Dispositionsfaktoren. Das umgekehrte Verhältnis gilt für ein Motivationsklima, dessen Ziel die Demonstration von Höchstleistungen und Resultaten ist.