

Sveučilište u Zagrebu  
Filozofski fakultet  
Odsjek za psihologiju

**CILJNA ORIJENTACIJA I MOTIVACIJSKA KLIMA –  
PREDIKTORI INTRINZIČNE MOTIVACIJE U SPORTU**

Diplomski rad

Martina Trboglav

Mentor: Doc. dr. Vesna Buško

Zagreb, 2006

## Sadržaj

<b>Uvod</b> .....	1
Teorija postignuća u sportu.....	2
Ciljna orijentiranost sportaša.....	3
Motivacijska klima u sportu.....	4
Teorija kognitivne evaluacije.....	6
Ciljna orijentacija i motivacijska klima – interakcijski pristup.....	8
<b>Cilj, problem i hipoteze istraživanja</b> .....	10
<b>Metoda</b> .....	12
Sudionici.....	12
Mjerni instrumenti.....	13
Postupak.....	17
<b>Rezultati</b> .....	17
Deskriptivna statistika.....	18
Povezanost ciljne orijentacije i percipirane motivacijske klime sa dimenzijama intrinzične motivacije.....	20
a) Bivarijatna analiza.....	20
b) Multivarijatna analiza.....	21
<b>Rasprava</b> .....	25
Ograničenja istraživanja.....	30
Smjernice za buduća istraživanja.....	30
<b>Zaključak i praktične implikacije</b> .....	31
<b>Prilog 1</b> .....	34
<b>Prilog 2</b> .....	38
<b>Literatura</b> .....	40

## **Ciljna orijentacija i motivacijska klima - prediktori intrinzične motivacije u sportu**

### **SAŽETAK**

*Pretpostavke teorije postignuća u sportu govore da je motivacija funkcija dispozicijskih osobina pojedinca, ali i situacijskih karakteristika sportskog konteksta. Cilj ovog istraživanja bio je ispitati relacije dispozicijske ciljne orijentacije sportaša i percipirane motivacijske klime s dimenzijama intrinzične motivacije. Pri tom su promatrani glavni i interakcijski efekti dispozicijskih i situacijskih faktora u objašnjavanju varijance varijabli interes/uživanje, napor/važnost, percipirana kompetentnost i pritisak/tenzija. Upitnicima Ciljne orijentacije u sportu (Duda i sur., 1995), Percipirane motivacijske klime u sportu (Seifriz i sur., 1992) te Intrinzične motivacije (McAuley, Tammen i Duncan, 1991) ispitano je 580 mladih hrvatskih sportaša, košarkaša, nogometaša i rukometaša. Hijerarhijskom regresijskom analizom utvrđeno je da je dispozicijska ciljna orijentacija bila najvažniji prediktor pozitivnih indikatora intrinzične motivacije, interesa i uživanja, ulaganja napora i pridavanja važnosti aktivnosti i percipirane kompetentnosti, dok je percepcija situacijskog konteksta tj. motivacijske klime bila glavni prediktor negativne komponente intrinzične motivacije, doživljaja pritiska i tenzija. Orijetacija na učenje i zadatak pokazala se najvažnijim prediktorom pozitivnih indikatora, a percepcija klime usmjerene na izvedbu najvažnijim prediktorom negativne komponentne intrinzične motivacije. Značajnim prediktorima ulaganja napora utvrđene su i interakcija ciljne orijentacije na zadatak i percepcije klime usmjerene na izvedbu, te interakcija orijentacije na rezultat i, također, percepcije klime usmjerene na izvedbu. Dobiveni rezultati predstavljaju potvrdu i ekstenziju dosadašnjih istraživanja, a tumače se u svjetlu teorije postignuća u sportu i teorije kognitivne evaluacije.*

**Ključne riječi:** ciljna orijentacija, motivacijska klima, intrinzična motivacija, sport mladih

## **Dispositional goal orientations and motivational climate in predicting indices of intrinsic motivation in sport**

### **SUMMARY**

*A goal perspective approach suggests that motivation is a function of dispositions and situational aspects of sport context. The purpose of this study was to determine the relationship of dispositional goal orientations and perceived motivational climate to aspects of intrinsic motivation. The main and interactive effects of dispositional and situational factors on enjoyment/interest, effort/importance, perceived competence and pressure/tension were examined. Data were collected from 580 participants, Croatian young male basketball, volleyball and football players. Measures included the Task and Ego Orientation in Sport Questionnaire (Duda, 1995), the Perceived Motivational Climate in Sport Questionnaire (Seifriz et al., 1992) and the Intrinsic Motivation Inventory (McAuley, Tammen i Duncan, 1991). Moderated hierarchical regression analysis showed that dispositional goal orientations were the strongest predictor of positive indices of intrinsic motivation (enjoyment, effort and perceived competence) while perceived motivational climate emerged as main predictor of negative indices of intrinsic motivation (pressure). Task orientation was related to positive aspects while perceptions of an ego-involving motivational climate was related to negative aspect of intrinsic motivation. Effort/importance was also predicted by the interaction of task orientation and perceptions of an ego-involving motivational climate and interaction of ego-orientation and also perceptions of an ego-involving climate. The results represent confirmation and extension of empirical research and are discussed in light of tenets of goal perspective theory and cognitive evaluation theory.*

**Key words:** goal orientations, motivational climate, intrinsic motivation, youth sport

## Uvod

Sport je danas mnogo više od igre (Bajraktarević, 2004). Mediji neprestano izvještavaju o dobrobitima tjelesne vježbe, kao i o spektakularnim podvizima sportaša koji nerijetko postaju nacionalni junaci. Svjedoci smo i sve većeg broja profesionalnih klubova, sve većih aspiracija i ulaganja u sport. Uz to, svako dijete osobno se susreće sa sportom kroz organizirani sustav vježbanja tijekom svog školovanja. Nesumnjivo, takva situacija učinila je sport najpopularnijim i najintrigantnijim kontekstom postignuća među mladima (Treasure, 2001). Istovremeno jedan od najproblematičnijih fenomena koji se danas veže uz sport mladih je njihovo osipanje (Barić, 2004). Razumijevanje motivacije omogućava kreiranje različitih strategija pomoću kojih se može djelovati na razinu motiviranosti mladih sportaša, kao i prevenciju njihova odustajanja od sporta.

U posljednjih 20-ak godina mnogi istraživači u području psihologije sporta prihvaćaju socijalno-kognitivnu perspektivu kao generalni okvir za svoja istraživanja (Treasure, 2001), u okviru koje unutar različitih teorija i modela proučavaju različite specifične koncepte, pa tako i motivaciju sportaša. Pri tom je došlo do svojevrsnog '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, već je naglasak na istraživanju kognitivnih i afektivnih determinanti i posljedica sportaševa ponašanja (Barić, 2004). Te varijable utječu na poticanje i održavanje različitih ka postignuću usmjerenih ponašanja, kvalitetu sportske uključenosti i predanost učenju i vlastitom usavršavanju u kontekstu sporta. Posljedično, iako posredno djeluju na sportska postignuća, takva ponašanja u biti i sama predstavljaju svojevrsne ishode.

*Teorija postignuća* (Achievement Goal Theory, AGT) najčešći je teorijski okvir za proučavanje motivacije u sportu (Nicholls, 1992; Duda, 1992, 1993, 2001; Roberts, 1993, 2001, Kavussanu i Roberts, 1996, Newton, Duda, 1999; Treasure, 2001; Petherick i Weigand, 2002 i drugi). Teoretičari ovog pristupa slažu se da motivacija za postignućem ovisi o dispozicijskim osobinama pojedinca kao što je ciljna orijentacija, ali i o situacijskim karakteristikama kao što je sportsko okruženje i njegovi aktivni faktori (trener, suigrači, roditelji,...) (Sinclair, 2001, prema Barić, 2004). Kako bi se objasnile te dvije grupe faktora i njihova uloga u strukturiranju motivacijskih obrazaca sportaša, te

kako bi se dalo značenje rezultatima dobivenim na temelju procjena mladih hrvatskih sportaša ekipnih sportova s loptom, u ovom će se radu dominantno koristiti teorija postignuća čije će se spoznaje pokušati povezati s nekim odrednicama *teorije kognitivne evaluacije* (Cognitive Evaluation Theory, CET) (Deci, Ryan, 1985).

U sljedećim poglavljima sažeto će biti prikazane glavne odrednice ovih teorija, kao i rezultati istraživanja nekih motivacijskih koncepata koji se u okviru tih teorija najčešće istražuju, a kojima se bavi i ovaj rad.

### **Teorija postignuća u sportu**

Motivacija u sportu je do 90-ih godina 20. stoljeća uobičajeno bila istraživana u okviru općih motivacijskih teorija, kao npr. Atkinsonove teorije očekivanja i Weinerove atribucijske teorije (Beck, 2003). John Nicholls (1992), jedan od prvih istraživača koji je predložio teoriju postignuća u sportu u okviru socijalno-kognitivnog pristupa, smatrao je da primjena takvih općih teorija u specifičnom okruženju kao što je to sport, a bez modifikacije, nije dovoljno dobra. U okviru teorije postignuća (Achievement Goal Theory, AGT) Nicholls (1992) je pokušao odrediti specifične karakteristike i motivacijske osobitosti različitih područja postignuća, ali i utvrditi neke karakteristike zajedničke različitim aktivnostima koje bi trebale biti svojevrsan okvir svakog proučavanja motivacije. Nicholls se u postavljanju ove teorije služio rezultatima svojih istraživanja u akademskom području i sportu.

Središnja ideja ove teorije jest da je svaki pojedinac cilju usmjereno biće koje želi demonstrirati vlastitu kompetenciju (Nicholls, 1992; Duda, 1993, 2001; Treasure, 2001). Međutim, da bi se moglo razumjeti nečiju motivaciju, mora se uzeti u obzir što za pojedinca znači njegovo ka postignuću usmjereno ponašanje i koja je funkcija tog ponašanja. Naime, varijacije u ponašanju nisu odraz samo niske ili visoke motivacije, već su i izraz različitih ciljeva postignuća. Posljedično, doživljaj uspjeha odnosno neuspjeha ovisit će o individualnoj interpretaciji učinkovitosti vlastitog nastojanja da se ostvari određeno postignuće (Maehr i Nicholls, 1980; prema Roberts 2001). Ukoliko ishod takve procjene odražava poželjne attribute vlastite ličnosti (selfa) kao što su npr. visoka sposobnost, mnogo uloženog napora i sl., tada će pojedinac iskusiti uspjeh. U protivnom slučaju, ukoliko samoprocjena rezultira manje poželjnim atributima kao npr. lijenošću,

niskom razinom sposobnosti ili napora, pojedinac će se procijeniti neuspješnim. Dakle, ono što nekome može značiti uspjeh drugom može značiti neuspjeh, pa su individualni ciljevi ono što daje svojevrsan referenični okvir razumijevanju motiviranog ponašanja. U sportu tako, na primjer, pobjeda odnosno izgubljena utakmica nužno nemaju značenje uspjeha odnosno neuspjeha za sportaša.

Konstrukti teorije postignuća u sportu kao što su ciljna orijentacija i motivacijska klima bit će šire objašnjeni u sljedećim podpoglavljima, budući da predstavljaju osnovni predmet istraživanja ovog rada.

### *Ciljna orijentiranost sportaša*

Socijalno-kognitivni pristup motivaciji za postignućem pretpostavlja da postoje dvije vrste ciljeva (Nicholls, 1993; Roberts, 1993; Duda, 1992, 2001):

- individualna ciljna usmjerenost prema zadatku i usavršavanju sportskih vještina (*task orientation*)
- individualna ciljna usmjerenost prema izvedbi i rezultatu (*ego orientation*).

Ta dva tipa ciljne orijentiranosti sportaša smatraju se ortogonalnim dimenzijama, što je potvrđeno brojnim istraživanjima (Duda, 1992; 2001; Newton i Duda, 1995). Dakle, moguće je da sportaš bude istodobno visoko na jednoj, a nisko na drugoj dimenziji ili visoko ili nisko na obje dimenzije istovremeno.

Sportaš koji je dominantno *orijentiran prema zadatku, učenju i usavršavanju sportskih vještina* vlastitu kompetentnost prosuđuje u odnosu na vlastitu prošlu izvedbu ili postignuti napredak. Osnovni kriterij uspjeha jest subjektivni osjećaj usavršavanja sportske izvedbe ili savladavanja sportskog zadatka.

Sportašu koji je dominantno *orijentiran prema izvedbi i rezultatu* 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 normativni kriterij za vrednovanje vlastitih sposobnosti. Uspjeh smatra posljedicom superiornih sposobnosti, a ne uložnog napora, a da bi bio zadovoljniji 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.

Varijabilitet ciljne orijentacije posljedica je dispozicijskih karakteristika sportaša, ali u određenoj mjeri i situacijskih obilježja. Dispozicijske karakteristike određuju 'apriornu vjerojatnost usvajanja određene ciljne orijentiranosti te ispoljavanja karakterističnih obrazaca ponašanja' (Duda, 1992, str. 59), dok situacijska obilježja mogu pridonijeti promjeni te vjerojatnosti. Sukladno tome, ciljna orijentacija pojedinca ne smatra se osobinom, već u većoj mjeri kognitivnom shemom (Roberts, 2001) koja se može modificirati s obzirom na način na koji osoba procesira informacije u različitim zadacima i okolnostima.

Rezultati istraživanja u sportu koja proučavaju ciljnu orijentiranost, konzistentno pokazuju da je orijentacija prema učenju i zadatku povezana s pozitivnim motivacijskim obrascima te adaptivnim kognitivnim, afektivnim i bihevioralnim odgovorima sportaša. Takvi sportaši uspjeh pripisuju ulaganju napora i radu (Duda i Hall, 2001), dok sportaši usmjereni na izvedbu i rezultat uspjeh pripisuju superiornim sposobnostima ili smatraju da je uspjeh funkcija sreće, prijevare ili socijalnog potvrđivanja stečenog nadigravanjem ostalih (Lochbaum, 1993; Viira i Raudsepp, 2000; prema Barić, 2004). Također, u pravilu se ciljna orijentiranost prema učenju i zadatku povezuje s pozitivnim afektivnim obrascima, jer sportaš sportsku aktivnost doživljava kao vlastiti izbor, sportom se bavi zbog unutrašnje potrebe i nije kontroliran vanjskim razlozima, što vodi do osjećaja samodeterminiranosti. S druge strane, sportaš dominantno usmjeren ka izvedbi i rezultatu može iskazivati pozitivne motivacijske obrasce (Biddle, Wang, Kavussanu i Spray, 2003) (ukoliko mu npr. uspije nadigrati ostale), ali i negativne, ukoliko doživi neuspjeh. Osim toga, takav sportaš često osjeća pritisak zbog imperativa rezultata što djeluje na povećanje anksioznosti, osobito na javnim nastupima i na natjecanju.

#### *Motivacijska klima u sportu*

Motivacijska klima u sportskom okruženju predstavlja niz faktora koji određuju ciljeve koje sportaš treba/želi postići, vrednovanja i nagrađivanja njegovih stremljenja ka tom cilju, te zahtjeve koji se postavljaju pred sportaša (Seifriz, Duda i Chi, 1992). Motivacijska klima kao kontekstualna varijabla (Duda, 2001) određuje situacijsku ciljnu strukturu, a može se promatrati i kao kolektivna ciljna orijentiranost sportaša u konkretnom sportskom okruženju ili situaciji. Koji će tip 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 se postigao uspjeh.

Dosadašnja su istraživanja pokazala da ciljna struktura koju sportaš percipira u svom sportskom okruženju djeluje na njegove atribucijske procese, individualne ciljeve postignuća te afektivne i bihevioralne obrasce, odnosno da generalno djeluje na sportaševu motivaciju (Ommundsen i Roberts, 1999; Petherick i Weigand, 2002). Dva su temeljna obrasca motivacijske klime koji se razlikuju po osnovnim obilježjima. To su:

- *motivacijska klima usmjerena ka učenju i razvoju vještina (mastery):*

Ovaj obrazac motivacijske klime predstavlja sportsko okruženje u kojem trener pozitivno potkrepljuje sportašev napredak, ulaganje napora i usavršavanje. U takvom okruženju prevladava ozračje suradnje, a igrači vjeruju da svatko od njih pridonosi timskom uspjehu. Sportaši smatraju da je uspjeh posljedica uloženog truda i rada, a ne superiornih sposobnosti. Individualni uspjeh vrednuje se u odnosu na neku vlastitu prethodnu izvedbu. Ovakav obrazac motivacijske klime uglavnom se povezuje s individualnom ciljnom usmjerenošću sportaša prema zadatku i usavršavanju vještina. Istraživanja su pokazala da sportaši koji djeluju u ovakvom okruženju koriste efektivnije strategije učenja vještina (Seifriz i sur., 1992), biraju izazovnije i teže zadatke, kooperativniji su, a u njihovim ekipama vlada više zadovoljstva (Walling i sur., 1993), više uživaju u sportskoj aktivnosti (Goudas, 1998), čak i ostvaruju bolje rezultate (Theboom i sur., 1995, prema Goudas, 1998), u većoj su mjeri intrinzično motivirani (Kavussanu i Roberts, 1996), te općenito pokazuju adaptivnije obrasce ponašanja (Treasure i Roberts, 2001).

- *motivacijska klima usmjerena ka demonstraciji superiorne izvedbe i rezultatu (performance):*

Ovaj tip motivacijske klime 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 igračima. Istovremeno, igrači se potiču na međusobnu kompeticiju što povećava interes za socijalnu usporedbu koja je glavni mehanizam vrednovanja individualnog uspjeha. Prevladava mišljenje da je uspjeh ekipe zasluga manjine, i to onih igrača sa superiornim sposobnostima, kojima i trener pridaje najveću pažnju i odaje veće priznanje u odnosu na 'prosječne' igrače. Posljedično, igrači



smatraju da je za uspjeh u sportu važno da budu omiljeni kod trenera (Newton i Duda, 1995). Osnovni je imperativ postizanje rezultata, a ne ulaganje napora i rad, a izvedba sportaša permanentno je vrednovana od strane drugih, bilo od trenera, bilo od suigrača. Igrači u ovakvim ekipama često osjećaju veliki pritisak (Walling, 1993) i brinu zbog pogrešaka (Papaioannou, 1998, prema Treasure 2001). Također često izvještavaju kako im je treniranje dosadno (Treasure i Roberts, 1994), osjećaju veću natjecateljsku anksioznost, češće odustaju od sporta, osobito ukoliko opetovano doživljavaju kritiku i neuspjeh, te općenito pokazuju manje adaptivne obrasce ponašanja. Smatra se da je razina motivacije tako orijentiranih sportaša ukupno gledano niža, budući da imaju slabiju kontrolu ostvarenja postignuća (Treasure i Roberts, 2001). Međutim, Ommundsen i Roberts (1999) smatraju da će negativni utjecaj ovog tipa motivacijske klime biti manji uz prisustvo nekih vanjskih znakova karakterističnih za motivacijsku klimu usmjerenu prema učenju i usavršavanju vještina, iako je takvih znakova u ovom slučaju znatno manje.

Istraživanja u ovom području uglavnom donose zaključke o fenomenu motivacijske klime na temelju procjena koje daju sudionici, a ne na temelju nekih objektivnih mjera. Naime, ono što utječe na percepciju motivacijske klime je i iskustvo sportaša, osobine ličnosti, ciljevi, stavovi i vrijednosti. Osim toga, sportaši, kao dio tima, nisu tretirani na jednak način, pred svakoga se postavljaju različiti zahtjevi ovisno o njegovoj ulozi u ekipi, njegovim mogućnostima i postignućima, pa pod utjecajem tog segmenta također mogu različito interpretirati slične ili iste objektivne vanjske znakove. Bilo bi površno promatrati motivacijsku klimu isključivo u terminima situacijskih varijabli, osobito stoga što su neka istraživanja pokazala da taj konstrukt nije osjetljiv na razlike u načinu tretiranja pojedinih sportaša i na njihova individualna iskustva (npr. Ryan i Grolnick, 1986, prema Barić, 2004).

### **Teorija kognitivne evaluacije**

Teorija kognitivne evaluacije dio je šireg teorijskog pristupa predstavljenog teorijom samoodređenosti (Self-determination Theory, Deci, 1980, prema Deci i Ryan, 1985). U okviru tog pristupa ponašanje pojedinca sagledava se kroz perspektivu njegove urođene potrebe za djelovanjem na vlastitu unutarnju i vanjsku okolinu kako bi

zadovoljio široki raspon svojih potreba. Pri tom je čovjekovo ponašanje uvelike motivirano potrebom za samoodređenošću, tj. nezavisnošću o bilo kakvom obliku kontrole, koju brojni istraživači, koji svoje radove temelje na teoriji samoodređenosti, smatraju izvornom pokretačkom snagom intrinzično motiviranog čovjekovog ponašanja.

Teoriju kognitivne evaluacije (Cognitive Evaluation Theory, CET) postavili su Deci i Ryan, 1985, no brojni su se autori tim problemima i ranije bavili (deCharms, 1968; Hallivel, 1978; Deci, 1975, prema Barić, 2004). Ona integrira empirijske nalaze istraživanja utjecaja vanjskih i unutrašnjih faktora na intrinzično motivirano ponašanje pojedinca, te se bavi posljedicama takvog ponašanja. Brojni su suvremeni autori u svojim istraživanjima intrinzične motivacije u sportu polazili upravo od ovog teorijskog okvira (Markland, 1999; Kim, 1997; Pelletier i sur., 1995; Duda i sur., 1995 i drugi, prema Roberts, 2001).

Prema ovoj teoriji potrebe za kompetentnošću, za autonomijom i za stvaranjem socijalnih odnosa leže u pozadini većine intrinzično motiviranog ponašanja (Weinberg, 1984, prema Barić, 2004). Ukoliko se osoba bavi aktivnošću (pa tako i sportskom) iz interesa za zadatak sam po sebi, zadovoljava svoju potrebu za autonomijom i njezina je motivacija intrinzična. Jednako tako, motivacijsko okruženje koje promovira usmjerenost na zadatak i napredak dovodi do naglaska na tzv. informacijski aspekt aktivnosti koji se odražava u djelovanju pojedinca na temelju povratnih informacija (dominantno pozitivnih) o vlastitom ponašanju, a bez pritiska prema određenom ishodu aktivnosti. Informacijski aspekt aktivnosti na taj način omogućuje i olakšava unutrašnju kontrolu događaja, povezuje se s osjećajem autonomije te povećava osjećaj kompetentnosti i intrinzičnu motivaciju. S druge strane, ekstrinzično regulirane aktivnosti se u većoj mjeri vide kao 'kontrolirajuće', pritisak dolazi iz okoline te će percipirano mjesto uzročnosti ponašanja biti u većoj mjeri vanjsko (Ntoumanis i Biddle, 1999), što će sve djelovati u vidu smanjenja intrinzične motivacije.

Dakle, i ciljna orijentacija kao dispozicijska sklonost, i percepcija motivacijske klime kao situacijski faktor, mogu se promatrati kao unutrašnji, odnosno vanjski faktori koji utječu na intrinzično motivirano ponašanje sportaša, gdje prema pretpostavkama teorije kognitivne evaluacije, jednako kao i prema teoriji postignuća, usmjerenost na zadatak, učenje, usavršavanje i napredak, kao i vanjsko poticanje takve orijentacije utječu

na povećanje intrinzične motivacije sportaša, dok orijentacija na rezultat i demonstraciju superiornih sposobnosti u usporedbi s drugima, kao i promoviranje takve usmjerenosti, rezultiraju smanjenjem intrinzične motivacije.

### **Ciljna orijentacija i motivacijska klima – interakcijski pristup**

Kao što je prethodno objašnjeno, ciljna orijentacija jest relativno 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 (Barić, 2004). Komentirajući moguću interakciju dispozicijske ciljne orijentiranosti i situacijskih faktora, Dweck i Leggett (1988, prema Treasure, 2001) predlažu da ako u nekom sportskom okruženju, npr. u nekoj sportskoj ekipi, situacijski znakovi nisu jasno definirali određeni obrazac motivacijske klime, tada će prevladati dispozicijske karakteristike sportaša koje će determinirati njihovo ka postignuću usmjereno ponašanje. Suprotno tome, ako postoje jasni situacijski znakovi koji definiraju specifičan obrazac motivacijske klime, oni će prevladati nad dispozicijskim karakteristikama ili ih dodatno pojačati ako su kompatibilni, te se može očekivati da će se više sportaša ponašati slično u situaciji postignuća.

Ntoumanis i Biddle (1999) su istraživali međuovisnost ovih konstrukta na uzorku britanskih studenata sportaša. Rezultati su pokazali da se motivacijska klima usmjerena ka učenju, usavršavanju vještina i kooperativnosti povezuje s individualnom ciljnom usmjerenošću na zadatak i usavršavanje vještina, dok se motivacijska klima usmjerena ka kompetitivnosti, demonstraciji superiornih sposobnosti i postizanju rezultata povezuje s ciljnom usmjerenošću na izvedbu i rezultat. Ovakav rezultat može se protumačiti preferencijama sportaša da odabiru sportsko okruženje kompatibilno njihovom poimanju postignuća, te značenju koje postignuće za tu osobu ima. Newton i Duda (1999) navode da, prema hipotezi o prilagodbi pojedinca i okoline (*person-environment fit hypothesis*; Pervin, 1968, prema Newton i Duda, 1999), sportaši koji su visoko orijentirani na zadatak i usavršavanje vještina bolje djeluju u situaciji (motivacijska klima) koja podržava

njihove dispozicije, neovisno o razini njihovih sposobnosti. Isto vrijedi i za sportaše primarno orijentirane na izvedbu i rezultat, no, međutim, moguće je da se sportaši takve orijentacije, a niže razine sposobnosti u okruženju koje naglašava kompetitivnost, demonstraciju superiornih sposobnosti i potrebu za postizanjem rezultata, nakon nekog vremena osjete na neki način ugroženi, te počnu ispoljavati neprilagođenija ponašanja i nižu motivaciju. U području sporta ovo se gledište obično naziva *matching hypothesis*, odnosno *hipoteza o slaganju* (Ntoumanis i Biddle, 1999; Newton, Duda, 1999; Duda, 2001).

Također, ciljna orijentacija sportaša može djelovati na selekciju okolinskih znakova koje će pojedinac uočavati u sportskom okruženju, te na osnovi toga percipirati svoje sportsko okruženje na određeni način. Međutim, vrijedi i pretpostavka da dugotrajna izloženost nekom tipu motivacijske klime može modificirati ciljnu orijentiranost sportaša (Ntoumanis i Biddle, 1999).

Odnos između ciljne orijentacije i motivacijske klime je svakako dinamičan i složen (Duda, 2001), veza nije kauzalna već recipročna. U istraživanjima se pokazalo da je korelacija između dimenzija ciljne orijentacije i motivacijske klime niska do umjerena (Barić, 2004). To ukazuje na činjenicu da ti konstrukti nisu redundantni, već da zahvaćaju različite facete motivacije za postignućem u području sporta.

U novijoj literaturi sve se češće navodi potreba interakcijskog pristupa u istraživanjima odnosno ispitivanje zajedničkog djelovanja ciljne orijentacije kao relativno stabilne dispozicijske sklonosti i situacijskih faktora koji utječu na izražavanje postojećih sklonosti. U cilju ispitivanja interakcijskih efekata istraživači su započeli analizirati podatke koristeći hijerarhijsku regresijsku analizu, smatrajući da će takav pristup omogućiti zanimljive uvide u načine mogućeg međudjelovanja ciljne orijentacije i situacijskih varijabli u kontekstu sporta mladih (Newton i Duda, 1999; Treasure i Roberts, 1998; Harwood i Swain, 2001). Treasure i Roberts (1998) u istraživanju provedenom na uzorku mladih košarkašica, izvještavaju o postojanju glavnih, ali i interakcijskih efekata. Konkretno, pokazalo se da je kod sportašica usmjerenih na učenje i zadatak percipiranje klime kao usmjerene ka učenju i kooperativnosti bilo u skladu sa iskazanim zadovoljstvom i fokusiranošću na učenje i zadatak, no kod sportašica niske orijentiranosti na učenje i zadatak, percepcija klime usmjerene na učenje i usavršavanje

vještina prevladala je nad dispozicijskim karakteristikama održavajući visoku fokusiranost i važnost uključenosti u učenje. Značajna interakcija je pokazana i kod prediktorskih varijabli orijentacije na izvedbu i rezultat i precepcije motivacijske klime kao usmjerene također na izvedbu i rezultat, i to kad je riječ o vjerovanju da je uspjeh posljedica superiornih sposobnosti kao kriterijske varijable. Kad je pojedinac bio visoko orijentiran na rezultat te je percipirao klimu također usmjerenom na rezultat, vjerovanje da su superiorne sposobnosti uzrok uspjeha bilo je pojačano, no ako je sportaš bio nisko usmjeren na izvedbu i rezultat, percepcija motivacijske klime nije imala nikakav efekt na vjerovanje o uzroku uspjeha. Newton i Duda (1999) su na uzorku od 385 odbojkašica utvrdili interakcijski efekt između varijabli orijentacije ka učenju te percepcije klime usmjerene također na učenje. Djevojke koje su bile visoko orijentirane na zadatak i učenje, neovisno o tome u kojoj su mjeri percipirale motivacijsku klimu usmjerenu na učenje, pripisivale su uspjeh ulaganju napora, no kod onih sportašica nisko usmjerenih na usvajanje vještina i učenje, percepcija klime usmjerene prema zadatku i kooperativnosti pojačavala je vjerovanje da ulaganje napora dovodi do uspjeha.

Postojanje interakcijskih efekata između dispozicijskih i situacijskih varijabli nije pronađeno u nekim drugim istraživanjima (npr. Harwood i Swain, 1998, prema Treasure, 2001). Zbog toga Treasure (2001) navodi da buduća istraživanja trebaju biti usmjerena u istom ili sličnom pravcu kako bi se ispitalo je li utvrđivanje samo nekoliko prethodno opisanih interakcija rezultat neodgovarajuće veličine uzorka, što se često navodi kao razlog dobivanja tako malog broja značajnih međudjelovanja dispozicijskih i situacijskih varijabli, ili je možda realan odraz stvarnosti.

### **Cilj, problemi i hipoteze istraživanja**

U posljednjih 20-ak godina istraživanja u području motivacije u sportu opetovano su pokazala povezanost varijabli ciljne orijentacije i percipirane motivacijske klime s intrinzičnom motivacijom i njezinim subdimenzijama sukladno s predviđanjima teorije postignuća i teorije kognitivne evaluacije (Duda i Hall, 2001). Prema novijem interakcijskom pristupu (Dweck i Leggett, 1988; Nicholls, 1989; prema Treasure, 2001) dispozicijska ciljna orijentacija i percepcija motivacijske klime dvije su motivacijske dimenzije koje interakcijski djeluju na ponašanje. Međutim, dosadašnja istraživanja su se

češće bavila ispitivanjem dispozicijskih i situacijskih karakteristika kao odvojenih konstrukata i njihova zasebnog utjecaja na kognitivne, afektivne i bihevioralne odgovore sportaša, dok malobrojna istraživanja interakcijskih efekata još uvijek nisu omogućila jasnu sliku o mogućem međudjelovanju predispozicija i socijalnih faktora.

Stoga, *cilj* ovog istraživanja jest ispitati relacije ciljne orijentacije kao dispozicijskog faktora s jedne strane, percipirane motivacijske strukture kao situacijskog faktora s druge strane, te njihova interaktivnog djelovanja, sa intrinzičnom motivacijom kod mladih sportaša. U ovom radu analizirani su rezultati dobiveni na uzorku mladih hrvatskih košarkaša, rukometaša i nogometaša, dakle sportaša koji se bave ekipnim sportovima s loptom.

Prema *teoriji postignuća*, sportaši orijentirani na zadatak i usavršavanje sportskih vještina, neovisno o percepciji vlastite kompetentnosti, izražavati će pozitivne motivacijske obrasce koji će još dodatno biti pojačani percepcijom klime usmjerene na ka učenju. Takvi sportaši će izražavati pozitivne odgovore i u klimi usmjerenoj ka demonstraciji superiorne izvedbe i rezultatu. Međutim, kod onih sportaša kod kojih orijentacija ka učenju i zadatku nije izražena, percepcija klime snažno usmjerene na rezultat i izvedbu mogla bi prevladati nad slabom orijentacijom ka zadatku i rezultirati negativnijim motivacijskim odgovorima (Newton i Duda, 1999). S druge strane, sportaši orijentirani ka izvedbi i rezultatu, u okružju kojeg također percipiraju usmjerenim na izvedbu i rezultat izražavat će pozitivne reakcije jedino u slučaju percepcije visoke vlastite kompetentnosti (Nicholls, 1989, prema Treasure, 2001).

Dakle, *problem* ovog istraživanja jest odrediti doprinos ciljne orijentacije sportaša kao dispozicijske komponente, te percepcije motivacijske klime u ekipi kao situacijske komponente u objašnjavanju indikatora intrinzične motivacije tj. interesa i uživanja u sportskoj aktivnosti, ulaganja napora i pridavanja važnosti sportu, percipirane kompetentnosti sportaša i doživljavanja pritiska i tenzija. Pri tom, naglasak je na utvrđivanju međuzavisnosti djelovanja navedenih dispozicijskih i situacijskih varijabli u predviđanju komponenata intrinzične motivacije, tj. utvrđivanju različitih relacija dimenzija ciljne orijentacije s indikatorima intrinzične motivacije u slučajevima različitih razina dimenzija percipirane motivacijske klime.

Sukladno navedenom problemu, a u skladu s predviđanjima teorije postignuća, mogu se postaviti sljedeće *hipoteze*:

*H1*: Ciljna orijentacija usmjerena prema zadatku i usavršavanju sportskih vještina bit će povezana s većim uživanjem i interesom za sportsku aktivnost, većim ulaganjem napora i pridavanjem važnosti aktivnosti, većom percipiranom kompetentnošću i manjim doživljajem pritiska i anksioznosti.

*H2*: Ciljna orijentacija usmjerena prema izvedbi i rezultatu bit će povezana s manjim uživanjem i interesom za sportsku aktivnost, manjim ulaganjem napora i pridavanjem važnosti aktivnosti, manjom percipiranom kompetentnošću i većim doživljajem pritiska i anksioznosti.

*H3*: Percepcija motivacijske klime usmjerene ka učenju i razvoju sportskih vještina bit će povezana s većim uživanjem i interesom za sportsku aktivnost, većim ulaganjem napora i pridavanjem važnosti aktivnosti, većom percipiranom kompetentnošću i manjim doživljajem pritiska i anksioznosti.

*H4*: Percepcija motivacijske klime usmjerene ka demonstraciji superiorne izvede i rezultatu bit će povezana s manjim uživanjem i interesom za sportsku aktivnost, manjim ulaganjem napora i pridavanjem važnosti aktivnosti, manjom percipiranom kompetentnošću i manjim doživljajem pritiska i anksioznosti.

*H5*: Postojat će značajan doprinos interaktivnog djelovanja dimenzija ciljne orijentacije (orijentacija prema zadatku i orijentacija prema rezultatu) s dimenzijama percipirane motivacijske klime (klima percipirana usmjerenom ka učenju i klima percipirana usmjerenom ka rezultatu) u objašnjavanju varijance komponenata intrinzične motivacije (interes/uživanje, napor/važnost, percipirana kompetentnost i pritisak/tenzija).

## **Metoda**

### *Sudionici*

U istraživanju su sudjelovali košarkaši, nogometaši i rukometaši mlađeg kadetskog, kadetskog i juniorskog uzrasta, dobi od 14 do 17 godina. Ispitivanje je provedeno u 51 klubu (po 17 iz svakog sporta) na prostoru 9 hrvatskih županija. Ukupni uzorak obuhvatio je 580 sportaša ( $N_{košarkaša}=192$ ,  $N_{nogometaša}=206$ ,  $N_{rukometaša}=182$ ).

S obzirom da je jedan od predmeta proučavanja ovog istraživanja motivacijska klima, nužna pretpostavka vjerodostojnosti procjena sportaša bio je zahtjev da se sportaši međusobno dobro poznaju, te da dobro poznaju način rada i razmišljanja svog trenera. Stoga je kriterij za odabir ispitanika bio vremenski period od minimalno 6 mjeseci treniranja u istoj ekipi, a kriterij za odabir ekipa bilo je vrijeme treniranja pod rukovodstvom istog trenera (minimalno 6 mjeseci). Dio sudionika zajedno, a i sa svojim trenerom trenirao je čak i do četiri godine.

Iako ovaj uzorak nije definiran metodom slučajnog odabira (što je s obzirom na prirodu ispitivane problematike, točnije s obzirom na kriterij selekcije ispitanika kojeg je trebalo zadovoljiti, bilo neizvedivo) može se smatrati relativno reprezentativim za populaciju hrvatskih sportaša mlađeg uzrasta u području ekipnih sportova s loptom, s obzirom da uzorak obuhvaća velik broj sportaša u okviru pojedinog sporta te da su ispitani klubovi gotovo na području cijele Hrvatske.

#### *Mjerni instrumenti*

U ovom istraživanju korištena su tri mjerna instrumenta:

- *Upitnik ciljne orijentacije u sportu (Task & Ego Orientation in Sport Questionnaire, TEOSQ)*, kojeg su konstruirali Duda i Nicholls 1991. godine (Duda, 1993), nastao je na temelju Nichollsovih koncepata i empirijskih nalaza o ciljnoj orijentaciji u školskom okruženju, a autori su ga modificirali za upotrebu u području sporta. U ovom radu korištena je prevedena i adaptirana hrvatska verzija navedenog upitnika (Barić, Cecić-Erpić i Babić, 2002), (Prilog 1).

Upitnik sadrži dvije subskale (*task* i *ego*) i procjenjuje individualne razlike u ciljnoj orijentiranosti sportaša koja je povezana s motivacijom za postignućem i pretpostavlja dva dominantna cilja na kojima se temelji procjena individualnog uspjeha u situaciji postignuća, tj. sportu. Navedene subskale reprezentiraju dvije ortogonalne dimenzije i to: usmjerenost na zadatak i razvoj vještine (*'task' goal orientation*) ili pak na izvedbu i rezultat (*'ego' goal orientation*). U ovom istraživanju potvrđena je ortogonalnost dimenzija (Tablica 3). Zadatak ispitanika bio je odgovoriti na 13 pitanja indikativnih za jednu od dimenzija ciljne orijentacije. Na primjer, čestica «Osjećam se najuspješnijim u



košarci kada ja postizem najviše golova» indikativna je za usmjerenost prema rezultatu, dok je čestica «Osjećam se najuspješnijim u košarci kada naporno vježbam i trudim se» indikativna za orijentiranost na zadatak. Odgovori su vrednovani na Likertovoj skali od 5 stupnjeva, a ocjene su označene kao 1-uopće se ne slažem, 2-uglavnom se ne slažem, 3-nisam siguran, 4-uglavnom se slažem, 5-potpuno se slažem. Rezultati svakog ispitanika na svakoj subskali izraženi su kao prosječna vrijednost njihovih odgovora i to u rasponu od 1-5.

Do danas je TEOSQ jedan od najviše korištenih instrumenata u području mjerenja motivacijskih konstrukata i ispitivanja njihovih međusobnih relacija u sportu, njegova valjanost i pouzdanost provjeravane su i pokazane zadovoljavajućim ( $\alpha = 0.70 - 0.90$ ) na različitim uzorcima sportaša, nespportaša, studenata i učenika (Duda, 1993, Goudas, 1998; Newton i Duda, 1999; Pheterick i Weigand, 2002 i drugi). Dosadašnjom primjenom upitnika TEOSQ (adaptirana hrvatska i slovenska verzija) na populaciji hrvatskih sportaša i slovenskih srednjoškolaca i osnovnoškolaca također su dobiveni zadovoljavajući koeficijenti pouzdanosti ( $\alpha=0.77-0.85$ ) (Barić i sur., 2002.; Cetinić, 2004; Cecić-Erpić i sur., 2004; Barić, 2004). Rezultati faktorskih analiza izvornog TEOSQ upitnika kao i njegovih adaptacija (prijevoda na druge jezike), redovito su pokazivali faktorsku strukturu koja se poklapala s izvornom, što ide u prilog konstruktnoj valjanosti ovog upitnika (npr. Roberts i Treasure, 1995; Li i Harmer, 1996; Escarti, Gutierrez, 2001; prema Barić, 2004).

U ovom istraživanju pouzdanost je utvrđena također pomoću koeficijenta unutrašnje konzistencije (Cronbach alfa koeficijent). Dobiveni koeficijenti relativno su visokih vrijednosti (0.80 za subskalu ciljna orijentacija na zadatak i razvoj vještina, 0.85 za subskalu ciljna orijentacija na rezultat i izvedbu) što potvrđuje zadovoljavajuću kvalitetu hrvatske verzije TEOSQ upitnika.

- *Upitnik percipirane motivacijske klime u sportu (Perceived Motivational Climate in Sport Questionnaire, PMSCQ)*, autora Seifrizi i sur. (1992), čiji rezultati govore o procjenama sportaša u kojem se stupnju u njihovoj ekipi naglašava usmjerenost igrača prema uspjehu i postizanju rezultata (*performance, izvedba*), odnosno prema učenju i

usavršavanju vještina (*mastery, vještina*). U ovom radu korištena je adaptirana hrvatska verzija upitnika (Barić, 2004), (Prilog 1).

Upitnik sadrži 21 česticu koje se grupiraju u dvije subskale: motivacijsku klimu usmjerenu ka učenju i razvoju vještina (9 čestica, npr. 'Svatko ulaže maksimalan napor da bi naučio više i napredovao u ...') i motivacijsku klimu dominantno usmjerenu prema izvedbi i rezultatu (12 čestica, npr. 'Nadigrati suigrače izuzetno je važno'). Igrači su izražavali svoje procjene koristeći 5 stupnjeva Likertove skale (1-nimalo se ne slažem, 2-ne slažem se, 3-možda, 4-slažem se, 5-potpuno se slažem), a pri procjenjivanju stalno su morali imati na umu da procjenjuju aktualnu situaciju u vlastitoj ekipi budući da je svako pitanje počinjalo riječima «U ovoj ekipi...». Rezultati svakog ispitanika na svakoj subskali izraženi su kao prosječna vrijednost njihovih odgovora i to u rasponu od 1-5.

PMSCQ upitnik prvi je upitnik konstruiran za procjenu motivacijske klime u sportu. Pouzdanost ovog upitnika uglavnom je procjenjivana pomoću Cronbachovog alfa koeficijenta, a dobiveni su koeficijenti zadovoljavajući ( $\alpha=0,71-0,88$ ) (Seifriz i sur., 1992; Kavussanu i Roberts, 1996; Ommundsen i Roberts, 1999; Ptherick i Weigand, 2002; i drugi). Primjenom adaptirane verzije upitnika TEOSQ na populaciji hrvatskih sportaša dobiveni su također zadovoljavajući koeficijenti pouzdanosti ( $\alpha=0,72-0,83$ ) (Barić, 2004). Procjene ispitanika dobivene u ovom istraživanju rezultirale su relativno visokom vrijednosti koeficijenta pouzdanosti subskale motivacijske klime usmjerene prema izvedbi ( $\alpha=0,81$ ), dok je pouzdanost subskale motivacijske klime usmjerene prema usavršavanju vještina nešto manje zadovoljavajuća ( $\alpha=0,67$ ), ali vrlo blizu vrijednosti koja se obično postavlja kao granica za istraživačke svrhe ( $\alpha=0,70$ ).

- *Upitnik intrinzične motivacije (Intrinsic Motivation Inventory, IMI)*, autora McAuley, Tammen i Duncan (1991, prema Duda i Hall, 2001) temelji se na spoznajama teorije kognitivne evaluacije, a za ispitivanje kriterijske varijable u ovom radu korištena je adaptirana varijanta prevedena na hrvatski jezik (Štimac, Horga i Jurinić-Matoš, 1999, prema Štimac, 2000), (Prilog 1).

IMI je multidimenzionalni mjerni instrument gdje se ukupna razina intrinzične motivacije procjenjuje kao rezultanta četiri subdimenzije preko kojih se određuje u kojoj se mjeri procjenjivana aktivnost smatra zanimljivom i uživajućom, u kojoj mjeri aktivnost odražava ispitanikovu kompetentnost i uloženi napor, te koliko se pritiska

osjeća djelovanjem u toj aktivnosti. Prve se tri dimenzije (interes/uživanje, percipirana kompetentnost i napor/važnost) smatraju pozitivnim indikatorom, dok se posljednja (pritisak/tenzija) smatra negativnim indikatorom intrinzične motivacije.

Zadatak ispitanika prilikom popunjavanja ovog upitnika jest označiti stupanj slaganja s 18 ponuđenih tvrdnji indikativnih za pojedinu subskalu upitnika. Na primjer, čestica «Jako uživam u svakoj odigranoj utakmici» indikativna je za interes i uživanje u aktivnosti, čestica «Svim se silama trudim dati sve od sebe u košarci» za napor i važnost aktivnosti, čestica «Mislim da sam sasvim dobar košarkaš» za percipiranu kompetentnost, a čestica «Osjećam se nervozno tijekom utakmice » za pritisak/tenziju. Odgovori su vrednovani na Likertovoj skali od 5 stupnjeva, a ocjene su označene kao 1-ne, 2-uglavnom ne, 3-ne znam, 4-uglavnom da, 5-da. Rezultati svakog ispitanika na svakoj subskali izraženi su kao prosječna vrijednost njihovih odgovora i to u rasponu od 1-5.

Primjena ovog upitnika na različitim uzorcima u brojnim istraživanjima potvrdila je stabilnost ovakve faktorske strukture, a rezultirala je, u prosjeku, zadovoljavajućom razinom pouzdanosti subskala ( $\alpha=0,70-0,86$ ) (Mc Auley i sur., 1989; Whitehead i Corbin, 1991, prema Barić, 2002; Kavussanu i Roberts, 1996; Newton i Duda, 1999, i drugi). Primjenom adaptirane verzije upitnika na populaciji hrvatskih sportaša dobiveni su manje zadovoljavajući koeficijenti pouzdanosti ( $\alpha=0,45-0,82$ ) (Štimac, 2000). U ovom istraživanju se također pokazala nešto slabija pouzdanost subskala upitnika (Tablica 1).

*Tablica 1*  
Koeficijenti pouzdanosti (Cronbach alfa) za 4 subskale Upitnika intrinzične motivacije

interes/uživanje	napor/važnost	percipirana kompetentnost	pritisak/tenzija
0.61	0.67	0.66	0.63

Vjerojatni uzrok ovakve pouzdanosti upitnika jest sam instrument. Broj čestica kojima su opisane pojedine dimenzije vrlo je mali (5 za interes/uživanje i percipirana kompetentnost, a 4 za napor/važnost i pritisak/tenzija). Uz to, niski koeficijenti pouzdanosti dobiveni i prijašnjom primjenom adaptirane verzije upitnika na hrvatskoj populaciji ukazuju na moguće poteškoće adaptirane varijante. U svakom slučaju, stanje pokazano na ovom uzorku upućuje na oprez pri generalizaciji rezultata koje bi u većoj mjeri bilo dobro prihvatiti kao moguće tendencije nego kao potvrđene zakonitosti.

### *Postupak*

Podaci korišteni u ovom radu prikupljeni su u okviru projekta 0034211, «Motivacijski procesi u vježbanju i sportu», koji se provodi na Kineziološkom fakultetu u Zagrebu pod vodstvom prof. dr. Horge, uz financijsku potporu Ministarstva znanosti i tehnologije RH. Ljubaznošću prof. Horge podaci su ustupljeni autorici ovog rada na korištenje u cilju ispitivanja opisanog problema.

Ispitivanje je provedeno u jednogodišnjem razdoblju, od rujna 2002 do listopada 2003. Pod vodstvom mr.sc. Barić, znanstvene novakinje na navedenom projektu, u prikupljanju podataka su sudjelovale 2 studentice psihologije Filozofskog fakulteta u Zagrebu (uključujući autoricu ovog rada). Prije provođenja ispitivanja u svakom pojedinom klubu telefonskim je putem zatražena dozvola uprave kluba (direktora ili tajnika), zatim je ispitivanje dogovoreno s pojedinim trenerom. Svako je ispitivanje igračima bilo unaprijed najavljeno, a u većini slučajeva bilo je provedeno prije početka treninga. Primjena upitnika bila je skupna, odjednom sa cijelom ekipom. Na samom početku sudionicima je usmeno objašnjena svrha istraživanja te im je zajamčena anonimnost odgovora. Istraživač je također izričito naglasio da trener neće dobiti na uvid njihove individualne procjene. Ispitanicama je istaknuto da nema niti točnih niti pogrešnih odgovora, te da na pitanja odgovaraju sukladno osobnoj procjeni aktualnog stanja.

### **Rezultati**

Sljedeće poglavlje daje pregled rezultata dobivenih u ovom istraživanju, a postavljeni problemi i hipoteze provjeravaju se na zajedničkom uzorku kojeg čine košarkaši, nogometaši i rukometaši. Košarka, rukomet i nogomet ekipni su sportovi s loptom vrlo slični s obzirom na strukturalne karakteristike same sportske aktivnosti i kognitivne zahtjeve koji se postavljaju pred igrače. Tako je npr. globalna motorička aktivnost vrlo slična (vođenje lopte, faza napada i faza obrane), objekt komunikacije sportaša je u sva tri sporta lopta, jednako je tzv. utilitetno gibanje s obzirom na finalni objekt (postizanje zgoditka), a prisutno je jednako vremensko (ograničeno), kao i prostorno (ograničeno i na velikom prostoru) određenje aktivnosti (Barić, 2001). Osim navedenih argumenata, inspekcijom matrica interkorelacija motivacijskih varijabli

korištenih u ovom istraživanju (Prilog 2) utvrđeno je da je struktura povezanosti motivacijskih varijabli triju uzoraka vrlo slična, što je pridonijelo odluci da se procjene sportaša triju sportova tretiraju zajednički.

*Deskriptivna statistika (aritmetičke sredine, standardne devijacije i distribucije rezultata)*

Osnovne deskriptivne vrijednosti dimenzija ciljne orijentacije, motivacijske klime i intrinzične motivacije prikazane su u sljedećoj tablici:

*Tablica 2*  
Aritmetičke sredine, standardne devijacije i rezultati Kolmogorov-Smirnov testa (*Z*, *p*)  
motivacijskih varijabli

		<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>Z</i>	<i>p</i>
ciljna orijentacija	<i>zadatak</i> <i>rezultat</i>	4.2 2.9	0.67 0.91	2.678 1.343	.000 .054
motivacijska klima	<i>vještina</i> <i>izvedba</i>	4.0 3.1	0.59 0.68	1.681 1.368	.007 .047
intrinzična motivacija	<i>interes/uživanje</i> <i>napor/važnost</i> <i>percipirana kompetentnost</i> <i>pritisak/tenzija</i>	4.6 4.5 4.1 2.0	0.42 0.57 0.54 0.72	4.975 4.547 3.813 1.862	.000 .000 .000 .002

Sukladno dosadašnjim istraživanjima može se uočiti da sportaši ispitivanih ekipnih sportova veću važnost pridaju učenju sportskih vještina i kvalitetnom usvajanju tehničkih i taktičkih zadataka u okviru vlastitog sporta, nego superiornoj individualnoj izvedbi i postizanju rezultata. Pri tom je variranje procjena sudionika relativno nisko, osobito na subskali usmjerenosti prema zadatku.

Kad je riječ o motivacijskoj klimi, rezultati pokazuju da su sportaši procijenili motivacijsku klimu koja vlada u njihovoj ekipi kao dominantno usmjerenu ka učenju, napretku i razvoju sportskih vještina, dok su niže ocjene dobivene na česticama upitnika koje pripadaju dimenziji motivacijske klime primarno usmjerene ka iskazivanju superiorne izvedbe i rezultatu. Sportaši homogenije ocjenjuju čestice na dimenziji motivacijske klime usmjerene ka razvoju vještina što je u skladu s dosadašnjim istraživanjima (Duda i Hall, 2001).

Što se tiče intrinzične motivacije, pokazalo se da sportaši ovog uzorka znatno uživaju u svom sportu, u njega ulažu podosta napora te mu pridaju relativno veliku važnost, percipiraju se kompetentnima te ne osjećaju značajan pritisak (manji rezultat znači veću oslobođenost od pritiska). Najveći varijabilitet procjena dobiven je na subskali

pritisak/tenzija što je također u skladu s dosadašnjim istraživanjima (npr. Newton i Duda, 1999).

Normalitet distribucije rezultata provjeravan je pomoću Kolmogorov-Smirnov testa, te se pokazalo da samo jedna distribucija svojim oblikom ne odstupa statistički značajno od normalne krivulje (ciljna orijentacija na rezultat), iako je i u tom slučaju riječ o graničnoj vrijednosti testa značajnosti. Uvidom u koeficijente asimetričnosti utvrđeno je da su odstupanja distribucija rezultata na subskali ciljne orijentiranosti prema zadatku i na subskali percipirane motivacijske klime usmjerene na usavršavanje vještina, te na svim subskalama pozitivnih indikatora intrinzične motivacije (uživanje/interes, napor/važnost, percipirana kompetentnost) u istom smjeru, odnosno da se radi o negativno asimetričnim krivuljama. S druge strane, rezultati negativnog indikatora intrinzične motivacije, doživljaja pritiska i tenzija, te rezultati na subskali motivacijske klime usmjerene na izvedbu i rezultat su pozitivno asimetrično distribuirani. Takva odstupanja mogu uzrokovati iskrivljenje dobivenih koeficijenata korelacije najvjerojatnije u vidu njihova smanjenja. Međutim, u literaturi se na taj problem već ukazuje (Treasure, 2001), ali i tvrdi da je takva asimetričnost karakteristična ispitivanju ciljne orijentacije mladih sportaša, kao i intrinzične motivacije. Naime, velik broj sportaša sportsku aktivnost bira prema svojoj slobodnoj volji privučen karakteristikama same aktivnosti pa je i njihova ciljna usmjerenost okrenuta ka samom zadatku, kao i motiviranost koja proizlazi iz unutarnje potrebe za osjećajem osobne autonomije, samoodređenosti, te uživanjem u aktivnosti kao krajnjem ishodu uloženog napora i potencijala. Osim toga, smatramo da ovako distribuirani rezultati nisu proizveli suviše veliku distorziju veličine koeficijenata korelacije, te da neće bitno utjecati na izvođenje konačnih zaključaka ovog istraživanja, tj. da ih neće bitno promijeniti. Stoga smatramo opravdanim korištenje parametrijskih statističkih postupaka za obradu podataka, tim više što se većina dimenzija negativno asimetrično distribuira (uz subskalu pritisak/tenzija čija je distribucija rezultata pozitivno asimetrična, a riječ je o negativnom indikatoru intrinzične motivacije).

*Povezanost dispozicijske ciljne orijentacije i percipirane motivacijske klime sa dimenzijama intrinzične motivacije*

*a) Bivarijatna analiza*

Inspekcijom matrice interkorelacija motivacijskih varijabli dobivene na uzorku mladih hrvatskih rukometaša, nogometaša i košarkaša (Tablica 3), uočljivo je da su varijable ciljna orijentacija prema zadatku i učenju i motivacijska klima usmjerena na učenje i usavršavanje vještina u najvećoj mjeri povezane s pozitivnim indikatorima intrinzične motivacije. Što je orijentacija pojedinca na učenje izraženija i što u većoj mjeri klimu percipira usmjerenom prema usavršavanju vještina, on i više uživa, zainteresiraniji je za sportsku aktivnost, ulaže više napora, pridaje aktivnosti veću važnost te se percipira kompetentnijim. Ciljna orijentacija prema izvedbi i rezultatu u ovom uzorku sportaša nije značajno povezana s dimenzijama intrinzične motivacije, dok je percepcija klime usmjerene prema demonstraciji superiornih sposobnosti i rezultatu povezana s manjim ulaganjem napora i s doživljavanjem većeg pritiska i anksioznosti.

*Tablica 3*  
Matrica interkorelacija dimenzija ciljne orijentacije, motivacijske klime i intrinzične motivacije

		ciljna orijentacija		motivacijska klima		intrinzična motivacija		
		zadatak	rezultat	vještine	izvedba	interes/uživanje	napor/važnost	perc kompetentnost
ciljna orijentacija	zadatak	.054	.419**	-.031	.463**	.511**	.322**	-.118**
	rezultat		-.067	.514**	-.017	.006	.086*	.035
motivacijska klima	vještine			-.109**	.291**	.248**	.207**	-.047
	izvedba				-.070	-.119**	-.025	.197**
intrinzična motivacija	interes/uživanje					.506**	.423**	-.168**
	napor/važnost						.361**	-.163**
	percipirana kompetentnost							-.384**

\* Korelacija je značajna na razini od 5%

\*\* Korelacija je značajna na razini od 1%

Potvrđena je pozitivna povezanost ciljne orijentacije na zadatak s percepcijom klime usmjerene na učenje i razvoj vještina, kao i pozitivna povezanost orijentacije na izvedbu i rezultat s percepcijom klime usmjerene na demonstraciju sposobnosti i rezultat. Takav nalaz ide u prilog hipoteze o podudaranju pojedinca i okoline.

### *b) Multivarijatna analiza*

Kako bi se provjerila mogućnost predviđanja dimenzija intrinzične motivacije na osnovi dispozicijske ciljne orijentiranosti i situacijskog faktora motivacijske klime te njihova interaktivnog djelovanja, provedena je hijerarhijska regresijska analiza.

U cilju utvrđivanja važnosti pojedinog prediktorskog skupa varijabli u objašnjavanju kriterijske varijable, skupovi varijabli sukcesivno su uključivani u analizu i to kroz dva koraka. U *prvom koraku* ispitivani su glavni efekti tj. uvedene su dimenzije ciljne orijentacije kao dispozicijske varijable te situacijski faktori tj. dimenzije percipirane motivacijske klime. U većini dosadašnjih istraživanja pokazano je da ciljna usmjerenost kao dispozicijski faktor u najvećoj mjeri objašnjava većinu dimenzija intrinzične motivacije (Duda i Hall, 2001). Inspekcijom matrice interkorelacija (Tablica 3) vidljivo je da upravo dimenzija ciljne orijentacije (usmjerenost na zadatak) ima najveću korelaciju sa varijablama interes/uživanje, napor/važnost i percipirana kompetentnost, dok je jedino kod varijable pritisak/tenzija najveća povezanost utvrđena s percepcijom klime usmjerene prema rezultatu i demonstraciji superiornih sposobnosti, što je u skladu s dosadašnjim istraživanjima (prema Duda i Hall, 2001). Uvidom u veličinu i značajnost koeficijenata učešća moći će se provjeriti relativna važnost dispozicijskih naspram situacijskih varijabli u predviđanju motiviranosti mladih sportaša. U *drugom koraku* uvedene su četiri moguće interakcije varijabli ciljne orijentacije s varijablama motivacijske klime (COzadatak x MKvještina, COzadatak x MKizvedba, COrezultat x MKvještina i COrezultat x MKizvedba) kako bi se provjerilo postoji li i međuzavisno djelovanje dispozicijskih i situacijskih varijabli u objašnjavanju komponenata intrinzične motivacije. Dakle, ukupno su provedene četiri regresijske analize sa četiri dimenzije intrinzične motivacije kao kriterijskim varijablama.

Prva provedena analiza pokazala je da je samo prvi blok prediktorskih varijabli, dispozicijski i situacijski faktori zasebno, značajno povezan s uživanjem i zainteresiranošću za sportsku aktivnost ( $R^2(4/575)=.23$ ,  $p<.001$ ) s 23% objašnjene varijance kriterija, pri čemu su značajni prediktori orijentacija na zadatak i usavršavanje vještina te percipiranje klime usmjerene na usvajanje vještina, napredak i kooperativnost (Tablica 4). Pri tom je provjerom koeficijenata učešća vidljivo da dispozicijski faktor



(orijentacija na zadatak i učenje) ima veći udio u objašnjenjima varijanci kriterija od situacijskog faktora.

Tablica 4

Sažetak rezultata hijerarhijskih regresijskih analiza (s dimenzijama ciljne orijentacije i percipirane motivacijske klime kao prediktorima i komponentama intrinzične motivacije kao kriterijskim varijablama) dobivenih na uzorku mladih hrvatskih sportaša ( $N=580$ )

Varijabla	<i>B</i>	<i>SD B</i>	<i>t</i>
interes/uživanje			
<i>Korak 1</i>			
orijentacija na zadatak	.42	.041	10.27***
klima usmjerena na vještine	.11	.041	2.76**
napor/važnost			
<i>Korak 1</i>			
orijentacija na zadatak	.49	.039	12.51***
klima usmjerena na izvedbu	-.12	.042	-2.98**
<i>Korak 2</i>			
orijentacija na zadatak x klima usmjerena na izvedbu	.07	.035	1.99*
orijentacija na rezultat x klima usmjerena na izvedbu	-.08	.033	-2.36*
percipirana kompetentnost			
<i>Korak 1</i>			
orijentacija na zadatak	.28	.043	6.39***
klima usmjerena na vještine	.09	.043	2.18*
pritisak/tenzija			
<i>Korak 1</i>			
orijentacija na zadatak	-.12	.045	-2.56*
klima usmjerena na izvedbu	.24	.045	4.96***

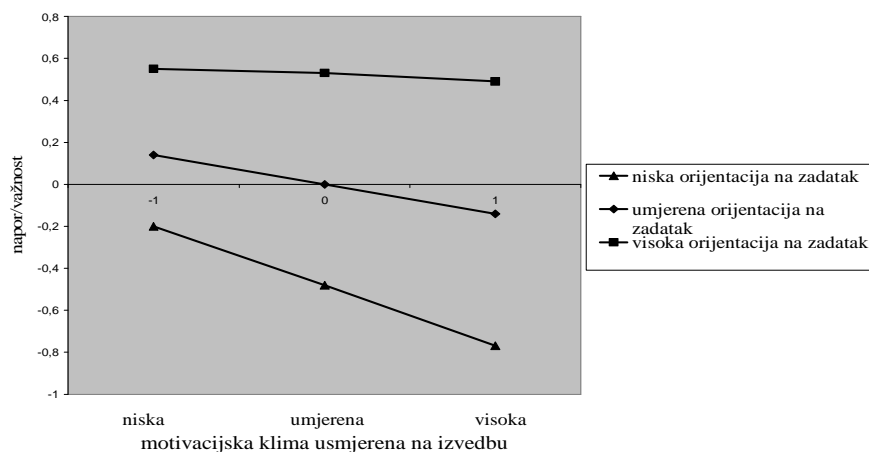
*Bilješka:* za Napor/važnost  $R^2 = .274$  za Korak 1;  $\Delta R^2 = .014$  za Korak 2,  $F_{\Delta R^2} = 2.810^*$ ;  
\* $p < .05$ ; \*\* $p < .01$ ; \*\*\* $p < .001$ .

Sljedeća regresijska analiza pokazala je značajnu povezanost prvog bloka nezavisnih prediktorskih varijabli s ulaganjem napora i pridavanjem važnosti sportskoj aktivnosti ( $R^2(4/575) = .27$ ,  $p < .001$ ), ali i značajan doprinos drugog bloka varijabli, interakcije između dispozicijskih dimenzija ciljne orijentacije i situacijskih dimenzija percepcije motivacijske klime, u predviđanju kriterija ( $\Delta R^2(4/571) = .014$ ,  $p < .05$ ). U prvom bloku značajni prediktori su orijentacija na zadatak i razvoj vještina i percepcija klime usmjerene na izvedbu, rezultat i kompetitivnost, a u drugom bloku značajan doprinos u objašnjavanju proizlazi iz interaktivnog djelovanja percepcije motivacijske

klime usmjerene na izvedbu sa ciljnom orijentacijom prema zadatku, te sa ciljnom orijentacijom prema rezultatu i demonstraciji superiornih sposobnosti (Tablica 4).

U cilju opisa značajnih interakcija i načina povezanosti s kriterijskom varijablom, korišten je postupak preporučen od Aikena i Westa (1991, prema Newton i Duda, 1999) u kojem se regresijski pravci izvode za odabrane razine jedne od nezavisnih varijabli. Po preporuci spomenutih autora, u ovom istraživanju odabrane su vrijednosti koje reprezentiraju nisku, umjerenu i visoku razinu (tj.  $-1SD$ , aritmetička sredina i  $1SD$ ) orijentacije prema učenju i zadatku, odnosno orijentacije prema rezultatu i izvedbi. Uvrštavajući navedene vrijednosti u regresijsku jednadžbu kao i z-vrijednosti za varijablu motivacijske klime usmjerene na rezultat (tj.  $-1$ ,  $0$ ,  $1$ ) dobivene su vrijednosti u kriterijskoj varijabli za svaku razinu ciljne orijentacije.

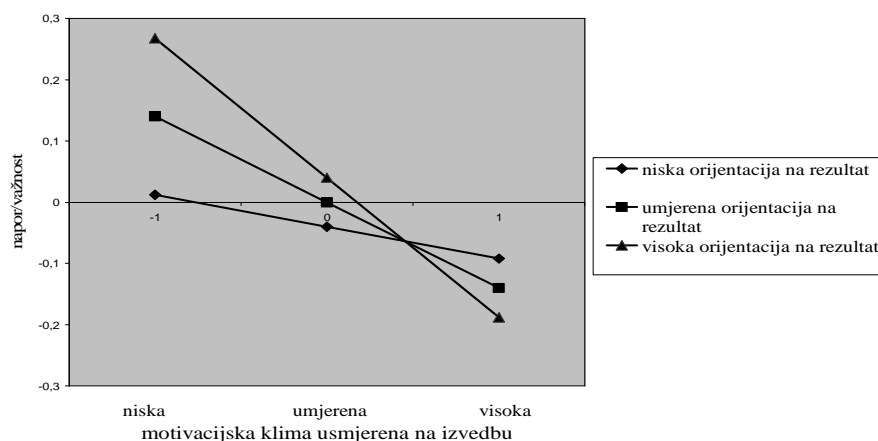
Na Slici 1 prikazan je dobiveni odnos interaktivnog djelovanja ciljne orijentacije prema zadatku i percepcije klime usmjerene na izvedbu. Kao što je vidljivo, u slučaju niske orijentacije na zadatak i učenje, percepcija klime usmjerene na demonstraciju superiornih sposobnosti rezultirala je značajno manjim ulaganjem napora i pridavanjem važnosti aktivnosti. Kod umjerene orijentacije na zadatak takav utjecaj i smanjenje u ulaganju napora bilo je manje izraženo, dok je kod visoke usmjerenosti na zadatak i učenje stupanj napora/važnosti bio stabilan tj. neovisan o percepciji motivacijske klime.



Slika 1. Interakcija ciljne orijentacije na zadatak i percipirane motivacijske klime usmjerene na izvedbu s varijablom napor/važnost kao kriterijem

Način djelovanja interakcije između između orijentacije na rezultat i percepcije klime usmjerene na izvedbu i kompetitivnost prikazan je na Slici 2. Trend utjecaja

percepcije situacijskog konteksta na ulaganje napora i pridavanje važnosti sportskoj aktivnosti jednak je na svim stupnjevima izraženosti ciljne orijentacije prema rezultatu, no što je sportaš u većoj mjeri usmjeren na postizanje rezultata i demonstraciju superiornih sposobnosti, ulaganje napora i pridavanje važnosti sportu se u značajnijoj mjeri smanjuje s percipiranjem klime kao usmjerene također na demonstraciju sposobnosti kroz superiornu izvedbu.



Slika 2. Interakcija ciljne orijentacije na rezultat i percipirane motivacijske klime usmjerene na izvedbu s varijablom napor/važnost kao kriterijem

U trećoj provedenoj analizi sa varijablom 'percipirana kompetentnost' kao kriterijem, pokazalo se da je početni blok prediktorskih varijabli značajno povezan s kriterijem ( $R^2(4/575)=.12$ ,  $p<.001$ ) s 12% objašnjene varijance, pri čemu što je netko u većoj mjeri orijentiran na učenje i usavršavanje vještina, te što klimu percipira više usmjerenom na usavršavanje vještina i kooperativnost, to će se i percipirati kompetentnijim (Tablica 4).

Što se tiče doživljavanja pritiska i anksioznosti kao kriterija, regresijska analiza je pokazala značajnu prediktivnost varijabli samo kroz glavne efekte ( $R^2(4/575)=.06$ ,  $p<.001$ ). Pri tom postoji značajna pozitivna povezanost kriterija s percepcijom klime usmjerenom na izvedbu i rezultat, a negativna povezanost s ciljnom orijentacijom na zadatak (Tablica 4). Dakle, što je pojedinac manje orijentiran prema zadatku i razvoju vještina, a klimu percipira više usmjerenom na demonstraciju izvedbe i rezultat, to će osjećati i veći pritisak. Pri tom je provjerom koeficijenata učešća vidljivo da situacijski faktor (klima percipirana usmjerenom na izvedbu) u većoj mjeri doprinosi predikciji od dispozicijske orijentiranosti prema zadatku.

## Rasprava

Cilj ovog rada bio je utvrditi veze između dispozicijske ciljne orijentacije sportaša i situacijske komponente, percipirane motivacijske klime, sa dimenzijama intrinzične motivacije. Pri tom je naglasak stavljen na identifikaciju i opis mogućih interakcijskih efekata navedenih varijabli na komponente intrinzične motivacije.

Prema *teoriji postignuća* orijentacija na zadatak kao i poticanje usmjerenosti na učenje, razvijanje i usavršavanje vještina te razvoj kooperativnosti u ekipi, vodi ka povećanju intrinzične motivacije (Nicholls, 1989). Pojedinaac, koji je orijentiran na zadatak i učenje ili koji se nalazi u okruženju usmjerenom na napredovanje, ulaže u aktivnost iz unutarnjih pobuda, smatra aktivnost ciljem samu po sebi, te posljedično postaje fokusiran na zahtjeve zadatka i nastoji prevladati sve izazove. Upravo takvi aspekti intrinzične motivacije postaju glavna okosnica u definiranju uspjeha u terminima osobnog napretka, umjesto korištenja ekstrinzičnih kriterija tipično povezanih sa izvedbom i rezultatom kao 'završnim proizvodom' procesa ulaganja. S druge strane, kod orijentacije na izvedbu i rezultat te poticanja takve usmjerenosti, ulaganje postaje samo sredstvo u funkciji cilja. Kriterij vrednovanja i uspjeha vezan je uz vanjska priznanja što često dovodi do povećane svijesti o sebi s obzirom da su samopoštovanje i osjećaj vlastite vrijednosti dominantno vezani uz demonstraciju superiornih sposobnosti i usporedbu s drugima. Takva perspektiva vrlo vjerojatno dovodi do pojačanog pritiska i anksioznosti i posljedično do smanjenja intrinzične motivacije (Nicholls, 1989; Ryan, 1982; prema Duda i Hall, 2001).

Temeljne pretpostavke *teorije kognitivne evaluacije* (CET, Deci i Ryan, 1985) nude daljnju teorijsku podlogu i objašnjenje predikcija teorije postignuća vezanih uz intrinzičnu motivaciju. Prema CET-u intrinzična motivacija je posljedica potrebe za kompetentnošću i samodeterminiranošću. Pojedinaac usmjeren na zadatak i učenje percipira vlastitu kompetentnost kroz unutrašnji kriterij. Posljedično, uloženi napor pojedinca koji rezultira usavršavanjem vještina, napredovanjem i učenjem, osigurava pozitivnu informaciju o kompetentnosti. Nadalje, s obzirom da je kriterij postignuća unutarjni, uspjeh je pod kontrolom samog pojedinca što zadovoljava potrebu za samodeterminiranošću. Suprotno, pojedinac usmjeren na izvedbu i rezultat uspjehom smatra jedino demonstraciju superiornih sposobnosti u usporedbi s drugima što smanjuje

vjerojatnost pojave ili održavanja intrinzične motivacije. S jedne strane razlog tome su ograničene mogućnosti demonstracije kompetentnosti, a s druge strane ponašanje se percipira u većoj mjeri eksternalno regulirano, a doživljavanje uspjeha izvan voljne kontrole pojedinca (Duda, 1993).

Mnoga istraživanja potvrdila su teorijski pretpostavljenu vezu između dispozicijske orijentacije na zadatak, kao i motivacijske klime percipirane usmjerenom na učenje i razvoj vještina, s pozitivnim komponentama intrinzične motivacije tj. uživanjem, interesom, ulaganjem napora i percipiranom kompetentnošću (Biddle i sur., 2003). U ovom istraživanju su, na bivarijantnoj razini, također potvrđeni rezultati prethodnih istraživanja s dobivenim malim do umjerenim pozitivnim vezama između navedenih varijabli.

Što se tiče ciljne orijentacije na izvedbu i rezultat, nije dobivena statistički značajna povezanost niti s jednom dimenzijom intrinzične motivacije, što je također u skladu s dosadašnjim istraživanjima koja su konzistentno pronalazila nultu ili vrlo malu negativnu povezanost s intrinzičnom motivacijom (Ntoumanis i Biddle, 1999; Biddle i sur., 2003). Naime, mnoga istraživanja su pokazala da povezanost orijentacije na rezultat i izvedbu s uživanjem u aktivnosti (ako je dobivena), i općenito intrinzičnom motivacijom, ovisi o razini percipirane sposobnosti pojedinca, kao i o razini orijentacije na zadatak i učenje. Sportaši visoko orijentirani na zadatak, neovisno o stupnju orijentiranosti na rezultat, više uživaju od onih visoko orijentiranih na izvedbu i rezultat a nisko na učenje. Čini se stoga da je za uživanje u sportu, ulaganje napora i općenito izražavanje pozitivnih afektivnih odgovora bitna orijentiranost na učenje i napredak, neovisno o usmjerenosti na konačni rezultat i izvedbu (Stephens, 1998; Roberts, 2001; Duda i Hall, 2001).

Prema predviđanjima teorije postignuća i teorije kognitivne evaluacije, percipiranje motivacijske klime usmjerene na demonstraciju superiornih sposobnosti i rezultat trebalo bi rezultirati pojačanim pritiskom, anksioznošću i, općenito, smanjenom intrinzičnom motivacijom. U ovom istraživanju, sukladno dosadašnjim (Biddle i sur., 2003), pokazano je da je takva percepcija klime bila najprediktivnija za stupanj doživljavanja pritiska i anksioznosti u sportskoj aktivnosti.

Na multivarijantnoj razini pokazalo se da je dispozicijski faktor ciljne orijentacije najvažniji prediktor pozitivnih komponenata intrinzične motivacije što je u skladu s rezultatima dosadašnjih istraživanja (Seifriz i sur., 1992; Ntoumanis i Biddle, 1999; Biddle i sur., 2003). Vjerojatnost uživanja i zainteresiranosti za sportsku aktivnost, ulaganja napora i pridavanja važnosti sportu te percepcija vlastite kompetentnosti rastu s većom razinom sportaševe usmjerenosti na zadatak, učenje i usavršavanje vještina. Čini se logičnim smatrati da uživanje u aktivnosti, percepcija vlastitog ulaganja napora i sposobnosti reflektiraju u većoj mjeri dispozicijske odnosno kognitivno-bihevioralne tendencije, te se posljedično najbolje i mogu predviđati dispozicijskim sklonostima definiranja uspjeha (Seifriz i sur., 1992). To se pogotovo može odnositi na mlade sportaše, gdje percepcija motivacijske klime kao situacijski faktor značajnije počinje utjecati na način definiranja uspjeha (pa tako i na razinu uživanja, ulaganja napora i percipiranja vlastitih sposobnosti) s vremenom provedenim unutar određenog sportskog konteksta.

Iako su u ovom uzorku pozitivne komponente intrinzične motivacije u najvećoj mjeri u skladu s dispozicijskom tendencijom definiranja uspjeha sportaša, promoviranje usmjerenosti na učenje i kooperativnost povezano je s većim uživanjem u sportskoj aktivnosti i s višom percepcijom vlastitih sposobnosti sportaša, dok je naglašavanje konačnog rezultata i međusobnog natjecanja povezano sa manjim ulaganjem napora u aktivnost. Dakle, iako u manjoj mjeri od dispozicijskih sklonosti ka određenim ciljevima postignuća, situacijski faktori, tj. motivacijski kontekst kojeg ponajviše stvara trener, također značajno pridonose predviđanju pozitivnih indikatora intrinzične motivacije.

Kad je riječ o ulaganju napora i pridavanju važnosti sportskoj aktivnosti, utvrđena je dodatna značajna uloga interaktivnog djelovanja dispozicijskih i situacijskih faktora u predviđanju kriterija.

Međuzavisno djelovanje orijentacije na zadatak i motivacijske klime usmjerene na rezultat sukladno je dosadašnjim nalazima, kao i pretpostavkama teorije postignuća (Dweck i Legget, 1988; Treasure i Roberts, 1994; Newton i Duda, 1999) prema kojoj postojanje i percepcija snažnih situacijskih znakova koji definiraju motivacijsku klimu, mogu prevladati nad dispozicijskim karakteristikama pogotovo u slučaju kad one nisu snažno izražene. To implicira da bi niska izraženost orijentacije na zadatak i razvoj

vještina (dimenzije koja je inače u pozitivnoj vezi s adaptivnim motivacijskim odgovorima) mogla u kombinaciji s percepcijom klime visoko usmjerene na rezultat i izvedbu rezultirati neadaptivnim afektivnim i bihevioralnim reakcijama koje su upravo vezane uz opisan situacijski kontekst. Rezultati dobiveni na uzorku mladih hrvatskih sportaša upravo potvrđuju pretpostavke *teorije postignuća*. Kod visoke usmjerenosti na učenje, stupanj ulaganja napora u aktivnost ostaje jednak neovisno o percepciji klime kao usmjerene na rezultat, no kod sportaša nisko orijentiranih na zadatak i učenje, percepcija klime usmjerene na demonstraciju superiornosti i kompetitivnost rezultira značajno manjim ulaganjem napora i pridavanjem manje važnosti sportskoj aktivnosti. Takav odnos je ujedno protivan predviđanjima *hipoteze o slaganju*, prema kojoj bi kongruencija odnosno nekongruencija između osobnih potreba i zahtjeva okoline trebala biti najbolji prediktor postignuća, motivacije i zadovoljstva pojedinca (Stern, 1958, prema Newton i Duda, 1999). Dakle, u slučaju točnosti navedene hipoteze, očekivala bi se upravo obrnuta situacija od dobivene u ovom radu, tj. pad pridavanja važnosti i ulaganja napora sportaša visoko orijentiranih na zadatak, zbog nekompatibilnosti osobnih i kontekstualnih (klima percipirana usmjerenom na rezultat) faktora.

Značajnim prediktorom stupnja ulaganja napora i pridavanja važnosti sportskoj aktivnosti utvrđena je i interakcija ciljne orijentacije prema rezultatu i demonstraciji sposobnosti, i percepcije situacijskog okruženja također usmjerenog na rezultat, pobjedu i međusobno natjecanje. Takvo međudjelovanje nije pronađeno u dosadašnjim istraživanjima. Pokazalo se da što je sportaš u većoj mjeri orijentiran na rezultat i pobjedu, to će percepcija opisane motivacijske klime dovesti do značajnijeg smanjenja ulaganja napora. Ovakav nalaz u skladu je s temeljnim pretpostavkama *teorije postignuća*. Promoviranje stajališta da je uspjeh ekipe zasluga manjine, i to igrača sa superiornim sposobnostima kojima trener pridaje najveću pažnju i odaje priznanje, a ne zasluga uložnog truda svih pojedinaca, dovodi do smanjenog truda igrača općenito, a pogotovo kod onih dominantno orijentiranih prema izvedbi i rezultatu. Naime, takav sportaš uspjeh smatra posljedicom superiornih sposobnosti, a ne uložnog napora. U slučaju visoke samopercipirane kompetentnosti (a što je karakteristika ovog uzorka, Tablica 2), takav sportaš će izbjegavati ulaganje napora i ulaženje u izazove jer bi eventualno doživljavanje neuspjeha značilo rušenje slike o vlastitoj superiornosti. Ako se

takav pojedinac, snažno usmjeren na pobjedu i uvjeren u svoje sposobnosti, nađe u okruženju koje podržava i potiče upravo te karakteristike, onda će količina ulaganja napora tog sportaša biti niska jer to 'odgovara' i njegovoj kognitivnoj shemi o postignuću, kao i kontekstualnom motivacijskom okruženju u kojem se nalazi. S druge strane, prema *hipotezi o slaganju* tj. *podudaranju pojedinca i okoline*, podudarnost dispozicijske orijentiranosti na rezultat i demonstraciju sposobnosti i okruženja koje potiče kompetitivnost i usmjerenost na rezultat, trebala bi rezultirati adaptivnim motivacijskim odgovorima (pogotovo ako se sportaši percipiraju visoko kompetentnima), odnosno trebala bi rezultirati većim ulaganjem napora. Dakle, i u ovom slučaju dobiveni rezultati u skladu su s pretpostavkama teorije postignuća, a u suprotnosti hipoteze o slaganju.

Za razliku od pozitivnih indikatora intrinzične motivacije koji se u najvećoj mjeri mogu objasniti dispozicijskim faktorima, situacijski faktor pokazao se najboljim prediktorom stupnja pritiska i tenzija kao negativne komponente, što je u skladu s dosadašnjim istraživanjima i u sportskom i u školskom kontekstu (Duda i Hall, 1999). U nizu radova (Seifriz i sur., 1992; Ntoumanis i Biddle, 1999; Biddle, 2003; Treasure, 2001) navodi se da su afektivne reakcije poput anksioznosti u većoj mjeri pod utjecajem situacijskih faktora (tj. motivacijske klime) te manje situacijski stabilne od određenih dispozicijskih dimenzija postignuća (npr. vjerovanje o uzroku uspjeha pa posljedično ulaganje napora, percepcija kompetentnosti i sl.). U ovom radu značajnim prediktorom utvrđena je percepcija klime usmjerene na rezultat. U takvoj situaciji sportaš osjeća pritisak nametnut od strane trenera zbog prioriteta dobre izvedbe i dobrog rezultata, dok se 'neuspjeh' kažnjava, osjeća pritisak da bude među najboljima u ekipi ili će dobiti manje priznanja i pažnje, te pritisak da nadigra suigrače kako na treningu tako i na natjecanju. Međutim, značajnim prediktorom stupnja pritiska i tenzija pokazala se i dispozicijska ciljna orijentacija na učenje i usavršavanje. Upravo takva usmjerenost na atribuiranje uspjeha uloženom naporu i trudu i procjenjivanje kompetentnosti na temelju osobnog napretka smanjuje stupanj anksioznosti koji je ponekad nužna posljedica sportskog konteksta postignuća.

Važno je napomenuti da je veliki postotak varijance svih kriterijskih varijabli korištenih u ovom istraživanju ostao neobjašnjen dimenzijama ciljne orijentacije i



percepcije motivacijske klime, kao i njihovim interakcijama, što navodi na potrebu identificiranja i drugih relevantnih varijabli, kao i korištenja drugih metoda analize u cilju boljeg razumijevanja motivacijskih procesa i otkrivanja psiholoških mehanizama u pozadini mišljenja, osjećaja i ponašanja vezanih uz postignuće.

#### *Ograničenja istraživanja*

Usprkos tome što rezultati pružaju zanimljive informacije o učincima dispozicijskih i situacijskih faktora na komponente intrinzične motivacije u ekipnim sportovima s loptom kod mladih hrvatskih sportaša, nužno je navesti i neka ograničenja istraživanja koja mogu djelovati na valjanost dobivenih rezultata.

Prvo ograničenje tiče se reprezentativnosti uzorka. Postavljen kriterij odabiranja klubova nužan zbog prirode predmeta mjerenja, uvelike je ograničio već unaprijed smanjenju mogućnost pronalaska dovoljnog broja ispitanika s obzirom na broj klubova u državi, tako da je dobiveni uzorak prigodni uzorak. Ispitani klubovi triju sportova često nisu bili iz istih županija što osobito vrijedi za manje županije u čijim gradovima u pravilu prevladava neki od ovih sportova, ali ne i sva tri. Ograničenje također vezano uz uzorak odnosi se na nedostatnu kontrolu ranga kvalitete sportaša, odnosno razine natjecanja. Zbog nužnosti zadovoljenja kriterija selekcije i zbog malog broja klubova, ovaj aspekt također nije mogao biti kontroliran. No, neka istraživanja koja su odvojeno proučavala ove motivacijske konstrukte, utvrdila su da ne postoje razlike s obzirom na kompetitivnu razinu sportaša (npr. Balaguer i sur., 2002, prema Barić, 2004), pa je pretpostavljeno da to neće bitno utjecati na rezultate, no možda bi to bilo dobro provjeriti u budućim istraživanjima.

Jedno od ograničenja veže se uz asimetričnost distribucija rezultata dimenzija ciljne orijentacije, percipirane motivacijske klime i dimenzija intrinzične motivacije. Kao što je već navedeno, takvi rezultati pokazali su se karakteristikom ispitivanja tih motivacijskih varijabli mladih sportaša. No, moguće je i da su sudionici davali socijalno poželjne odgovore iako im je jasno naglašena i osigurana anonimnost.

#### *Smjernice za buduća istraživanja*

Jasno je da je pitanje razumijevanja motivacije vrlo složeno. Kako bi se mogao dobiti bolji uvid u složenost odnosa dispozicijskih faktora (ciljne orijentacije) i percepcije

motivacijske klime kod djece i mladih sportaša, dobro bi bilo problem promotriti s razvojne perspektive, koristeći longitudinalni nacrt istraživanja, ili pak transverzalni nacrt koji bi uključivao veliki broj mladih sportaša različitih dobnih skupina. Korisne spoznaje mogao bi pružiti i kvalitativni istraživački pristup, kojim bi npr. bilo moguće dobiti detaljniji uvid u način na koji sportaši, koji se razlikuju po svojoj ciljnoj orijentaciji, interpretiraju sportski kontekst u kojem postoje različiti obrasci motivacijske klime. Na taj način bi bilo zanimljivo dobiti točan uvid koji su to znakovi na temelju kojih sportaši identificiraju pojedini obrazac motivacijske klime.

Također bi bilo korisno replicirati ovo istraživanje na drugim uzorcima ispitanika, koji pripadaju različitim sportovima, timskim i individualnim. Zanimljivo bi bilo istraživanje provesti i na djevojkama pa usporediti rezultate s obzirom na spol.

Ono čemu bi se trebalo težiti jest traženje mogućnosti objektivnog mjerenja motivacijske klime i eksperimentalnih nacrti koji bi mogli omogućiti kauzalno zaključivanje. U tu svrhu potrebno je provoditi istraživanja u prirodnim uvjetima, kao i ona unutar kojih će se manipulirati karakteristikama okoline (npr. trenerovim ponašanjem), kako bi se mogao preciznije odrediti utjecaj različitih obrazaca trenerova ponašanja na motivacijske procese i ponašanje sportaša u sportskom kontekstu

S obzirom da su ovi motivacijski koncepti gotovo u potpunosti neistraženi na našim područjima, svako buduće istraživanje donijet će vrlo dragocjene informacije.

### **Zaključak i praktične implikacije dobivenih rezultata**

Ispitivanje glavnih i interakcijskih učinaka dispozicijskih i situacijskih varijabli na dimenzije intrinzične motivacije provedeno je u okviru dvije dominantne teorije motivacije u sportu, teorije postignuća i teorije kognitivne evaluacije. Istraživanje je provedeno na uzorku hrvatskih košarkaša, rukometaša i nogometaša kadetskog i juniorskog uzrasta.

Sukladno dosadašnjim istraživanjima, dispozicijska ciljna orijentacija pokazala se najznačajnijim prediktorom pozitivnih komponenata intrinzične motivacije. Što je sportaš snažnije orijentiran na zadatak, učenje i usavršavanje vještina, to i u većoj mjeri uživa u sportskim aktivnostima, zainteresiraniji je, ulaže više napora, a vlastitu kompetentnost procjenjuje većom. Dodatnu ulogu u predviđanju pozitivnih indikatora imaju i situacijski

faktori. Što sportaš klimu percipira u većoj mjeri usmjerenom na usvajanje vještina i kooperativnost, to i više uživa u sportskoj aktivnosti, te se percipira kompetentnijim. Percepcija klime usmjerene na izvedbu i kompetitivnost dovodi do smanjenog ulaganja napora, a značajnim prediktorima količine uloženog napora utvrđene su i interakcije dispozicijskih i situacijskih faktora. U slučaju slabo izraženih dispozicijskih sklonosti ka zadatku i učenju, percepcija situacijskog konteksta kao snažno usmjerenog ka izvedbi i pobjedi dovodi do iskazivanja manje adaptivnih motivacijskih odgovora tj. do smanjenog ulaganja napora i pridavanja važnosti sportskoj aktivnosti. No, kod sportaša snažno izražene orijentacije na učenje, percepcija motivacijske klime nema efekta na afektivne i bihevioralne odgovore, stupanj uloženog napora ostaje visok. S druge strane, percepcija jednakog situacijskog okruženja dovodi do značajnijeg smanjenja ulaganja napora što je pojedinac u većoj mjeri usmjeren ka demonstraciji superiornih sposobnosti i rezultatu.

Što se tiče negativnog indikatora intrinzične motivacije, utvrđeno je da je percepcija situacijske motivacijske strukture najprediktivnija za stupanj doživljavanja pritiska i tenzija u sportskom okruženju. Doživljaj okruženja kao usmjerenog na rezultat, nadigravanje i kompetitivnost povezan je s povećanim pritiskom kojeg doživljavaju mladi sportaši. S druge strane, dispozicijska orijentiranost na učenje i osobni napredak povezana je s manjim osjećajem pritiska i tenzija.

Dakle, na ovom uzorku nedvojbeno je potvrđeno da su dispozicijska orijentacija na učenje i osobni napredak, kao i njeno prepoznavanje i poticanje kooperativnosti i zajedničkog napretka sportske ekipe, povezani s adaptivnim odgovorima, dok je promocija kompetitivnosti i imperativa rezultata povezana s nepoželjnim motivacijskim obrascima. Ukoliko razmislimo o pozitivnom utjecaju kojeg sport ima na socijalizaciju, razvoj ličnosti i odgoj mladog sportaša, izuzetno je važno u svim segmentima sportskog procesa poduzeti sve da sport prije svega bude ugodno, poželjno i pozitivno, te korisno iskustvo. Stvaranjem ozračja usmjerenog na učenje, napredak i kooperativnost sportaš ima znatno veću šansu za zadovoljstvo i sportski uspjeh. 'Manje strogi' kriteriji za vlastitu evaluaciju omogućuju veću kontrolu nad cijelim procesom i na taj način zadovoljavanje potreba za osjećajem kompetentosti, autonomije i samodeterminiranosti. Takvo okruženje dodatno podupire i održava dispozicijsku sklonost ka učenju i usavršavanju, a ako je dovoljno snažno i konzistentno, vjerojatno može i spriječiti pojavljivanje manje poželjnih

motivacijskih odgovora koje prate vjerovanje da je uspjeh posljedica isključivo superiornih sposobnosti. Trener bi stoga trebao voditi računa, osobito u radu s mladim sportašima, da svakom osigura dovoljnu količinu uputa i informacija, da ne bude opsjednut imperativom postizanja rezultata, da se interesira za i uvažava mišljenja i prijedloge sportaša, da ističe potrebu za suradnjom članova ekipe, da ne koristi javna vrednovanja individualne izvedbe, da postavlja realne i kratkoročne ciljeve i jasno definira ulogu svakog sportaša, itd. (Barić, 2004).

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

## **Prilog 1 – Korišteni upitnici**

## UPITNIK ORIJENTACIJE U SPORTU

*Kada se osjećaš najuspješnijim u sportu? Drugim riječima, kada osjećaš da je košarka prava stvar za tebe? Kada se zbog vježbanja i treninga osjećaš dobro?*

**Osjećam se najuspješnijim u košarci kada...**

	Uopće se ne slažem	Uglavnom se ne slažem	Nisam siguran	Uglavnom se slažem	Potpuno se slažem
1. ...sam ja jedini koji može dobro izvesti zadatak i pokazati vještinu					
2. ...učim nove vještine i to me tjera da još više vježbam					
3. ...mogu vježbati bolje od mojih prijatelja/suigrača					
4. ...ostali ne mogu dobro izvoditi košarkaške zadatke kao ja					
5. ...trenirajući učim mnoge zabavne stvari					
6. ...ostali zabrljaju, a ja ne					
7. ...učim nove vještine ulažući mnogo truda i napora					
8. ...naporno vježbam i trudim se					
9. ...ja postizem najviše koševa/najbolje rezultate					
10. ...me nešto što naučim tjera da želim još više vježbati					
11. ...sam ja najbolji					
12. ...se osjećam dobro zbog vještina koje učim					
13. ...dajem sve od sebe					

## UPITNIK PERCIPIRANE MOTIVACIJSKE KLIME U SPORTU

*U ovoj ekipi ...*

	NIMALO SE NE SLAŽEM	NE SLAŽEM SE	MOŽDA	SLAŽEM SE	POTPUNO SE SLAŽEM
1. ...igrači se osjećaju dobro kada su bolji od svojih suigrača					
2. ...trud se nagrađuje					
3. ...pogreške igrača se kažnjavaju					
4. ...trener daje sve od sebe kako bi igrači savladali one vještine u kojima su slabiji					
5. ...cilj je unaprijediti svačiju igru					
6. ...zbog pogrešaka u igri, igrači budu zamijenjeni					
7. ...nadigrati suigrače je izuzetno važno					
8. ...trener poklanja najviše pažnje „zvijezdama“					
9. ...biti bolji od ostalih vrlo je važno					
10. ...svatko ulaže maksimalan trud kako bi naučio više i napredovao u košarci					
11. ...trener neke igrača voli više od drugih					
12. ...igrači su poticani da nadmaše suigrače					
13. ...igrači su poticani da usavršavaju svoje slabije strane					
14. ...svatko želi postići najviše koševa					
15. ...svatko osjeća da je njegova uloga u ekipi važna					
16. ...trener želi da iskušavamo nove vještine					
17. ...igrači vole igrati protiv ravnopravnih protivnika					
18. ...trener primjećuje samo najbolje igrače					
19. ...većina igrača „uđe u igru“ na utkmicima					
20. ...igrači se boje da ne pogriješe					
21. ...samo neki igrači mogu biti „zvijezde“					

## UPITNIK INTRINZIČNE MOTIVACIJE

	NE!	Uglavnom NE	Ne znam	Uglavnom DA	DA!
1. Jako uživam u svakoj odigranoj utakmici					
2. Mislim da sam sasvim dobar košarkaš					
3. Jako se trudim na utakmicama i treninzima					
4. Važno mi je dobro odigrati svaku utakmicu					
5. Većinu utakmica igram u grču					
6. Svim se silama trudim dati sve od sebe u košarci					
7. Zabavno je igrati košarku					
8. Košarkaški zadaci su mi vrlo zanimljivi					
9. Zadovoljan sam svojom igrom na utakmicama					
10. Osjećam pritisak dok igram košarku					
11. Osjećam se nervozno tijekom utakmice					
12. Ne dajem uvijek sve od sebe igrajući utakmicu					
13. Igrajući košarku mislim kako mi je to super					
14. Što dulje igram košarku, osjećam se sve sposobnijim za taj sport					
15. Lako mi idu košarkaški zadaci					
16. Prilično dobro sam izvježbao košarkaške zadatke					
17. Košarka me ne zanima previše					
18. Nisam dovoljno dobar u košarci					



**Prilog 2 – Matrice interkorelacija motivacijskih varijabli dobivene na  
uzorcima košarkaša, rukometaša i nogometaša**

*Tablica 1*  
Matrica interkorelacija dimenzija ciljne orijentacije, motivacijske klime i intrinzične motivacije na uzorku košarkaša

		ciljna orijentacija	motivacijska klima		intrinzična motivacija			
		rezultat	vještine	izvedba	interes/uživanje	napor/važnost	perc kompetentnost	pritisak/tenzija
ciljna orijentacija	zadatak	.169*	.413**	.010	.477**	.420**	.292**	.110
	rezultat		-.023	.492**	.044	.054	.097	-.019
motivacijska klima	vještine			-.065	.296**	.245**	.257**	-.086
	izvedba				-.010	-.104	-.098	.267**
intrinzična motivacija	interes/uživanje					.506**	.408**	-.021
	napor/važnost						.368**	.088
	percipirana kompetentnost							-.270**

*Tablica 2*  
Matrica interkorelacija dimenzija ciljne orijentacije, motivacijske klime i intrinzične motivacije na uzorku rukometaša

		ciljna orijentacija	motivacijska klima		intrinzična motivacija			
		rezultat	vještine	izvedba	interes/uživanje	napor/važnost	perc kompetentnost	pritisak/tenzija
ciljna orijentacija	zadatak	-.075	.486**	-.179*	.320**	.436**	.390**	-.166*
	rezultat		-.151	.513**	-.088	-.033	-.008	-.085
motivacijska klima	vještine			-.224**	.263**	.247**	.219**	.085
	izvedba				-.115	-.147*	-.113	.223*
intrinzična motivacija	interes/uživanje					.411**	.508**	-.226**
	napor/važnost						.518**	-.290**
	percipirana kompetentnost							-.406**

*Tablica 3*  
Matrica interkorelacija dimenzija ciljne orijentacije, motivacijske klime i intrinzične motivacije na uzorku nogometaša

		ciljna orijentacija	motivacijska klima		intrinzična motivacija			
		rezultat	vještine	izvedba	interes/uživanje	napor/važnost	perc kompetentnost	pritisak/tenzija
ciljna orijentacija	zadatak	.055	.373**	.051	.591**	.624**	.283**	.077
	rezultat		-.034	.591**	-.012	-.011	.139	-.033
motivacijska klima	vještine			-.047	.320**	.261**	.162**	-.165*
	izvedba				-.071	-.123	.142*	-.104
intrinzična motivacija	interes/uživanje					.587**	.343**	-.281*
	napor/važnost						.248**	.128
	percipirana kompetentnost							-.435**

\* Korelacija je značajna na razini od 5%

\*\* Korelacija je značajna na razini od 1%

## Literatura

- Ames, C. (1992). Achievement Goals, Motivational Climate and Motivational Processes. In: Roberts, G.C. (Ed.): *Motivation in Sport and Exercise*, (pp.161-177). Champaign, IL.: Human Kinetics Publishers.
- Bajraktarević, J. (2004). *Tajne uspjeha u sportu*. Psihološka priprema. Sarajevo: Prosperitet.
- Barić, R. (2005). Motivacijska klima u sportskoj ekipi: situacijske i dispozicijske determinante. *Društvena istraživanja*, 78-79 (4-5), 784-805.
- Barić, R. (2004). *Klima v športu*. Neobjavljeni magistarski rad. Ljubljana: Odelek za psihologijo Filozofska fakulteta v Ljubljani.
- Barić, R., Cecić-Erpič, S., & Babić, V. (2002). Intrinsic Motivation and Goal Orientation in Track-and-field Children. *Kinesiology*, 34 (1), 50-60.
- Barić, R. (2001). *Promjene u intrinzičnoj motivaciji kod djece koja biraju različite programe vježbanja*. Neobjavljeni magistarski rad. Zagreb: Fakultet za fizičku kulturu.
- Beck, R.C. (2003). *Motivacija: Teorije i načela*. Jastrebarsko: Naklada Slap.
- Biddle, S.J.H., Wang, C.K.J., Kavussanu, & M., Spray, C.M. (2003). Correlates of Achievement Goal Orientations in Physical Activity: A Systematic Review of Research. *European Journal of Sport Science*, 3(5), 1-18.
- Biddle, S. (2001). Enhancing Motivation in Physical Education. In: Roberts, G.C. (Ed.): *Advances in Motivation in Sport and Exercise*, (pp.101-129). Champaign, IL.: Human Kinetics Publishers.
- Deci, E.L., & Ryan, R.M. (1985). *Intrinsic Motivation and Self-determination in Human Behaviour*. New York, London: Plenum Press.
- Duda, J.L. (2001). Achievement Goal Research in Sport: Pushing Boundaries and Clarifying some Misunderstandings. In: Roberts, G.C. (Ed.): *Advances in Motivation in Sport and Exercise*, (pp. 129-183). Champaign, IL: Human Kinetics Publishers.
- Duda, J.L. & Hall, H. (2001). Achievement Goal Theory in Sport: Recent Extension and Future Directions. In: Singer, R.N., Hausenblas, H.A. & Janelle C.M. (Eds.) : *Handbook of Sport Psychology*, (pp.417-444). New York: John Wiley & Sons, Inc.

- Duda, J.L. (1993). Goals: A Social-Cognitive Approach to the Study of Achievement Motivation. In: Singer, R.N., Muhphey, M., & Tennant, L.K. (Eds.): *Handbook of Research in Sport Psychology*, (pp. 421-435). New York: Macmillian Publ. Company.
- Duda, J.L. (1992). Motivation in Sport Settings : A Goal Perspective Approach. In: Roberts, G.C. (Ed.): *Motivation in Sport and Exercise*, (pp 57-93). Champaign, IL.: Human Kinetics Publishers.
- Goudas, M. (1998). Motivational Climate and Intrinsic Motivation of Young Basketball players. *Perceptual and Motor Skills*, 86, 323-327.
- Harwood, C., & Swain, A. (2002). The Development and Activation of Achievement Goals Within Tennis: A Player, Parent and Coach Intervention. *The Sport Psychologist*, 16, 111-137.
- Kavussanu, M., & 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., & Gill, D.L. (1997). A Cross-Cultural Extension of Goal Perspective Theory to Korean Youth Sport. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 19, 142-15
- Lochbaum, M.R., & Roberts, G.C. (1993). Goal Orientations and Perceptions of the Sport Experience. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 15, 160-171.
- Newton, M., & 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.
- Newton, M., & Duda, J.L. (1995). The Relationship of Goal Orientations and Expectations on Multi-dimensional State Anxiety. *Perceptual and Motor Skills*, 81, 1107-1112.
- Nicholls, J.G. (1992).The General and the Specific in the Development and Expression of Achievement Motivation. In: Roberts, G.C.: *Motivation in Sport and Exercise*, (pp. 31-57). Champaign, IL: Human Kinetics Publishers.
- Ntoumanis, N., & Biddle, S.J.H. (1999). A Review of Motivational Climate in Physical Activity. *Journal of Sport Sciences*, 17, 643-665.
- Ommundsen, Y., & Roberts, G.C. (1999). Effect of Motivational Climate Profiles on Motivational Indices in Team Sport. *Scandinavian Journal of Medicine and Science in Sports*, 9, 389-397.

- Petherick, C., & 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.
- Roberts, G.C. (2001). Understanding the Dynamics of Motivation in Physical Activity: the Influence of Achievement Goals on Motivational Processes. In: Roberts, G.C. (Ed.): *Advances in Motivation in Sport and Exercise*, (pp.1-51). Champaign, IL: Human Kinetics Publishers
- Roberts, G.C. (1993). Motivation in Sport: Understanding and Enhancing the Motivation and Achievement of Children. In: Singer, R.N., Muhphey, M., Tennant, L.K. (Eds.): *Handbook of Research in Sport Psychology*, (pp. 517-586). New York: Macmillian Publ. Company.
- Seifriz, J.J., Duda, J.L., & 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.
- Štimac, D. (2000). *Međudnos motivacijskih koncepata i njihov odnos prema osobinama ličnosti: stabilnost u vremenu*. Neobjavljeni magistarski rad. Zagreb: Odsjek za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu.
- Treasure, D. (2001). Enhancing Young People's Motivation in Youth Sport: An Achievement Goal Approach. In: Roberts, G.C. (Ed.): *Advances in Motivation in Sport and Exercise*, (pp. 79-101). Champaign, IL: Human Kinetics Publishers.
- Treasure, D.C., & Roberts, G.C. (2001). Students' Perceptions of the Motivational Climate, Achievement Beliefs and Satisfaction in Physical Education. *Research Quarterly for Exercise and Sport*, 72 (2), 165-175.
- Treasure, D.C., & 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.C., & Roberts, G.C. (1994). Cognitive and Affective Concomitants of Task and Ego Goal Orientations during Middle School Years. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 16(1), 15-28.
- Walling, M.D. (1993). The Perceived Motivational Climate in Sport Questionnaire: Construct and Predictive Validity. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 14, 375-391.
- Xiang, P., & Lee, A. (2002). Achievement Goals, Perceived Motivational Climate and Students' Self-Reported Mastery Behaviours. *Research Quarterly for Exercise and Sport*, 73 (1), 58-65.