

Univerzita Karlova
Pedagogická fakulta
Katedra tělesné výchovy

DIPLOMOVÁ PRÁCE

Motivační struktura vybraných skupin populace k úpolům
Motivational structure of selected population groups for combat sports
Bc. Jan Sýkora

Vedoucí práce: PhDr. Martin Dlouhý, Ph.D.
Studijní program: Učitelství pro střední školy (N7504)
Studijní obor: Učitelství všeobecně vzdělávacích předmětů pro základní školy a střední školy informační a komunikační technologie — tělesná výchova (N IT-TV)

Odevzdáním této diplomové práce na téma Motivační struktura vybraných skupin populace k úpolům potvrzuji, že jsem ji vypracoval pod vedením vedoucího práce samostatně za použití v práci uvedených pramenů a literatury. Dále potvrzuji, že tato práce nebyla využita k získání jiného nebo stejného titulu.

V Praze, dne 25. 6. 2023

Rád bych vyjádřil svou vděčnost vedoucímu práce, panu PhDr. Martinu Dlouhému, Ph.D., za jeho věnovaný čas, odbornou pomoc a cenné připomínky, které významně přispěly k tvorbě této diplomové práce. Jeho vedení a rady mi byly neocenitelnou oporou. Dále bych chtěl vyjádřit své upřímné poděkování všem respondentům, kteří se ochotně zapojili do dotazníkového šetření. Bez jejich příspěvku by tato práce nemohla být dokončena a jejich odpovědi byly klíčové pro dosažení věrohodných výsledků. Děkuji vám všem za vaši podporu a přínos k úspěšnému dokončení této diplomové práce. Vaše pomoc a přítomnost v mém akademickém životě byla pro mě neocenitelná.

ABSTRAKT

Tato diplomová práce se primárně zaměřuje na zjištění a analýzu motivačních struktur vybraných skupin populace ve vztahu k úpolovým sportům. V teoretické části práce je podrobněji zkoumána povaha motivace a její klasifikace. Dále se předkládá rozbor osobnosti ve sportu a výkonové motivace, které přispívají k pochopení vnitřních faktorů ovlivňujících motivaci jedinců.

V rámci teoretického přehledu je také poskytnut stručný přehled historie karate, juda, aikida, zápasu a MMA. Dále jsou čtenáři představeny úpolové sporty, bojová umění a rozdělení úpolových disciplín. Tento úvodní pohled je důležitý pro lepší kontextualizaci motivace v rámci těchto specifických oblastí.

V praktické části byl proveden kvantitativní výzkum, při kterém byl využit multidimenzionální dotazník Sport motivation scale (SMS-28). Tento dotazník patří mezi nejvíce využívané diagnostické nástroje v oblasti sportu. S pomocí SMS-28 dotazníku a také mého vlastního dotazníku byly získány odpovědi od respondentů, které byly následně analyzovány a sloužily jako zdroj informací pro výzkumné otázky této práce.

KLÍČOVÁ SLOVA

Motivační struktury, Vybrané skupiny populace, Bojové sporty, Osobnost ve sportu, Karate, Judo, Aikido, Zápas, Smíšená bojová umění (MMA), Úpolové disciplíny, Sport Motivation Scale (SMS-28)

ABSTRACT

This master's thesis primarily focuses on the investigation and analysis of motivational structures among selected population groups in relation to combat sports. The theoretical part of the thesis delves into a more detailed examination of the nature and classification of motivation. It also provides an analysis of personality in sports and performance motivation, contributing to the understanding of internal factors influencing individual motivation.

Within the theoretical overview, a brief history of karate, judo, aikido, wrestling, and mixed martial arts (MMA) is presented. Additionally, readers are introduced to combat sports, martial arts, and the categorization of combat disciplines. This introductory perspective is crucial for better contextualization of motivation within these specific domains.

In the practical part, a quantitative research approach was employed, utilizing the multidimensional questionnaire Sport Motivation Scale (SMS-28). This questionnaire is widely recognized as one of the most extensively used diagnostic tools in the field of sports. With the assistance of the SMS-28 questionnaire and my own custom questionnaire, responses from participants were collected, subsequently analyzed, and served as a source of information for the research questions of this thesis.

KEYWORDS

Motivational structures, Selected population groups, Combat sports, Personality in sports, Karate, Judo, Aikido, Wrestling, Mixed martial arts (MMA), Combat disciplines, Sport Motivation Scale (SMS-28)

Obsah

1	ÚVOD	8
2	MOTIVACE	10
2.1	VYMEZENÍ POJMU MOTIVACE	10
2.1.1	Vnitřní motivace.....	11
2.1.2	Vnější motivace.....	13
2.1.3	Teorie sebeurčení	14
2.1.4	Maslowova motivační teorie	20
2.2	OSOBNOST JEDINCE VE VZTAHU K MOTIVACI	23
2.3	PSYCHOLOGICKÁ CHARAKTERISTIKA SPORTU	24
2.3.1	Vývoj psychologie sportu.....	24
2.4	OSOBNOST VE SPORTU.....	25
2.4.1	Charakteristika osobnosti sportovce.....	25
2.4.2	Temperament.....	26
2.4.3	Schopnosti	27
2.4.4	Charakter	27
2.4.5	Emoce a motivace ve sportu.....	28
2.4.6	Výkonová motivace.....	29
3	ÚPOLY A JEJICH DĚLENÍ	31
3.1	SYSTEMATIKA ÚPOLŮ.....	31
3.2	PRŮPRAVNÉ ÚPOLY	32
3.3	SEBEOBRANA	33
3.4	ÚPOLOVÉ SPORTY.....	34
3.5	BOJOVÁ UMĚNÍ.....	35
3.6	HISTORIE	37
3.6.1	Karate	37
3.6.2	Judo	38
3.6.3	Aikido.....	39
3.6.4	Zápas	40
3.6.5	MMA.....	42
4	VÝZKUMNÁ ČÁST	44
4.1	CÍL PRÁCE	44
4.2	VÝZKUMNÉ OTÁZKY	44
4.3	METODIKA PRÁCE	45
4.3.1	Úkoly práce	47
4.3.2	Metody získávání dat.....	47
4.3.3	Charakteristika výzkumného souboru	48
4.3.4	Analýza dat.....	48
4.3.5	Statistické metody	50
5	VÝSLEDKY	53

5.1	VÝZKUMNÁ OTÁZKA Č. 1	53
5.2	VÝZKUMNÁ OTÁZKA Č. 2	60
5.3	VÝZKUMNÁ OTÁZKA Č. 3	66
5.4	VÝZKUMNÁ OTÁZKA Č. 4	70
6	DISKUZE	77
7	ZÁVĚRY	86
	SEZNAM LITERATURY	91
	SEZNAM TABULEK	94
	SEZNAM OBRÁZKŮ.....	94
	SEZNAM GRAFŮ.....	94
	PŘÍLOHY	95

1 Úvod

Motivační struktura jedinců účastnících se bojových sportů je předmětem značného zájmu a výzkumu. Bojové sporty si získaly obrovskou popularitu po celém světě a přitahují různorodou skupinu jedinců, kteří se těmito disciplínami zabývají z různých důvodů. Porozumění různorodým motivacím, které jednotlivce vedou k účasti v bojových sportech, může poskytnout cenné poznatky o jejich psychologických, sociálních a osobních faktorech. Správné pochopení motivujících faktorů, které jednotlivce přivádějí k účasti v bojových sportech, má zásadní význam pro trenéry, instruktory a sportovní organizace. Tímto způsobem mohou optimalizovat své tréninkové programy, zlepšit výkonnost svých sportovců a přizpůsobit se individuálním potřebám různých populací.

Tato práce si klade za cíl prozkoumat motivační strukturu vybraných skupin populace zapojených do bojových sportů a bojových umění a osvětlit podkladové pohnutky, které je hnou k účasti. Za tímto účelem je mimo jiné aplikován ověřený a spolehlivý nástroj používaný k hodnocení motivačních faktorů ve sportovním prostředí, včetně bojových sportů (SMS-28). Tento multidimenzionální dotazník poskytuje vhled do vnitřní motivace (např. radost, osobní úspěch) a vnější motivace (např. uznání, sociální schválení), stejně jako do amotivace (nedostatek motivace) u jedinců zapojených do bojových sportů.

Bojové sporty a umění často přitahují jedince, kteří jsou vnitřně motivováni samotnou radostí a osobní spokojeností, kterou získávají z účasti na těchto aktivitách. Smysl pro výzvu, příležitost pro osobní růst a adrenalinový zážitek během bojových sportů přispívají k vnitřní motivaci jedinců. Tito účastníci jsou hnáni svou vášní pro sport a touhou překonat své fyzické a duševní limity. Bojové sporty zahrnují širokou škálu disciplín, včetně boxu, bojových umění, zápasu a smíšených bojových umění (MMA). Intenzivní fyzická aktivita, duševní odolnost a soutěživá povaha bojových sportů přitahují jednotlivce z různých prostředí s rozmanitými motivacemi.

Pro některé jedince představují bojové sporty platformu pro soutěž a dosažení excelence. Tito jedinci jsou motivováni touhou otestovat své dovednosti, soutěžit s ostatními a dosáhnout

úspěchu v soutěžním prostředí. Radost z vítězství a snaha předčít své protivníky slouží jako silné motivační faktory pro tuto skupinu populace.

Bojové sporty, jako jsou bojová umění, mohou také přitahovat jedince, kteří jsou motivováni potřebou sebeobrany a osobního zabezpečení. Tito účastníci se mohou snažit získat potřebné dovednosti a techniky k ochraně sebe a ostatních v potenciálně nebezpečných situacích. Motivace zajistit si osobní bezpečnost a rozvíjet schopnosti sebeobrany je významným faktorem, který podporuje jejich zapojení do bojových sportů.

Mnoho jedinců je motivováno účastí v bojových sportech jako prostředkem ke zlepšení své fyzické kondice a celkového zdraví. Intenzivní tréninkové plány, kardiovaskulární cvičení a posilovací cvičení spojená s bojovými sporty přispívají k fyzickému blahu. Účastníky motivuje touha zvýšit sílu, vytrvalost, flexibilitu a celkovou úroveň kondice.

Bojové sporty často podporují pocit komunity a kamarádství mezi účastníky. Sociální aspekt trénování společně, sparring s týmovými kolegy a vytváření pout v rámci bojové sportovní komunity může být významným motivačním faktorem pro některé jedince. Možnost spojit se s lidmi se stejnými zájmy, sdílet zkušenosti a budovat vztahy přispívá k celkové přitažlivosti bojových sportů.

Porozumění motivační struktuře různých populací zapojených do bojových sportů je klíčové pro rozvoj a implementaci účinných tréninkových programů, identifikaci talentu a strategie pro správu sportovců. Sportovní motivační dotazník (SMS-28) slouží jako cenný nástroj pro výzkumníky, trenéry a sportovní organizace, kteří chtějí lépe porozumět vnitřním, vnějším a amotivačním faktorům, které formují účast a výkon jedinců v bojových sportech. Získáním poznatků o těchto motivacích mohou odborníci vytvořit prostředí, které podporuje osobní růst, dosažení cílů a trvalou účast v bojových sportech.

2 Motivace

Na základě rešerší odborné literatury nahlédneme do problematiky, která nám poskytne dostatečné znalosti pro pochopení problémů týkajících se motivace. Poznávací činnosti sportovce nejsou závislé jen na jeho trenérovi. Podle Meškové (2012) se svěřenec stává aktérem, který ovlivňuje komunikaci trenéra, jeho práci, ale také sebe samotného. Trenér, pokud je dobrým manažerem, při všem, co dělá, tak flexibilně zohledňuje aktuální stav „svěřencovy reality“, tedy jeho individuální nastavení, aktuální stav vědomí, dovedností, stav uspokojení potřeb. Podle tohoto všeho trenér jedná.

2.1 Vymezení pojmu motivace

V současné literatuře najdeme mnoho variant, jak je motivace definována. Když se podíváme do samé historie, tak motivace pochází z latinského slova „movere“, které v překladu znamená hýbati, pohybovati. Motivace je obecným označením pro určité chování a jednání, které vyvolaly vnitřní motivy (Hartl & Hartlová, 2010).

Svoboda (2008) říká, že opravdová motivace je umění vytvořit prostor, v němž jedinec v sobě najde vůli přinutit se k činnosti.

Motivace je složitý a mnohostranný koncept, který ovlivňuje naše každodenní jednání a rozhodnutí. Vnímání motivace, ať už vnitřní nebo vnější, nám pomáhá lépe porozumět tomu, co nás pohání a jak můžeme efektivně dosahovat svých cílů. Optimální motivace je často spojením jak vnitřních, tak vnějších faktorů, které nás podporují a vedou ke smysluplnému a naplněnému životu.

Motivace hraje důležitou roli ve formování našeho chování a výkonu. Když jsme motivováni, jsme ochotni investovat více úsilí, vytrvat při obtížích a hledat způsoby, jak dosáhnout svých cílů. Motivace může ovlivnit naši pozornost, rozhodování a směřování našich aktivit. Přítomnost motivace může zvýšit naši produktivitu, kreativitu a výkon v různých oblastech života, včetně práce, studia, sportu nebo osobního rozvoje.

Různé teorie motivace, jako je Maslowova hierarchie potřeb, teorie sebeurčení nebo teorie očekávání, nám pomáhají lépe porozumět tomu, jak motivace funguje a jak ji lze posílit. Existuje také mnoho strategií, které můžeme využít ke zvýšení motivace, jako je stanovení jasných cílů, poskytování zpětné vazby, podpora autonomie a kompetence, a vytváření podpůrného prostředí. Pochopení motivace a její efektivní využití může přispět k našemu osobnímu růstu, úspěchu a životní spokojenosti.

Motivace je tedy soubor pohnutek, které jedince aktivují v nějakém chování, jednání, činnosti. Je to psychologický proces, který dává konkrétnímu jedinci účel a směr. Je to hnací síla, která žene k uspokojení nenaplněných potřeb a vede k dosažení osobních cílů. Motiv je podle Meškové (2012) vnitřní pohnutka člověka. Stimul je vnější podnět. Podstatou motivace je tedy spojení vnitřního motivu s objektivním podnětem, aby to vedlo k žádoucím chování zaměřeném na určitý cíl. Rozlišujeme motivaci vnitřní a vnější.

2.1.1 Vnitřní motivace

Motivace slouží jako základní hnací síla lidského chování a jednání. Vnitřní motivace, konkrétně, hraje klíčovou roli při naplňování našich cílů a uspokojování potřeb.

Vnitřní motivaci můžeme definovat jako něco, co sami chceme, o co máme zájem, zatímco vnější motivace je vyvolaná podněty. Vnitřní motivace vzniká ze zvědavosti a potřeb člověka. Již rodiče dětí, by měli chtít dosáhnout vnitřní motivace u svých potomků, aby jednou samy dokázaly o něco usilovat. Je nezbytné znát jejich potřeby a zájmy. Tím, že rodiče na děti a později i trenéři na své svěřence působí z vnějšku, působí i na jejich vnitřní motivaci. Pokud bude mít náš svěřenec nějakou potřebu, zájem touhu naučit se nový tělovýchovný prvek, ale jeho touha nebude naplněna, jeho vnitřní motivace postupně vyhasne. Lokšová (1999) říká, že žák, který je motivován vnitřně, vykazuje lepší výsledky.

Vnitřní motivace se vztahuje k vnitřní touze a radosti z činnosti samotné, bez závislosti na vnějších odměnách či pobídkách. Vychází z osobních zájmů, hodnot a inherentního uspokojení, které vyplývá ze samotné činnosti. Charakteristiky vnitřní motivace zahrnují pocit autonomie,

kompetence a souvislosti. Lidé, kteří jsou vnitřně motivovaní, jsou hnáni radostí z ovládní dovedností, prozkoumáváním svých vášní a prožíváním pocitu proudu a naplnění.

Vnitřní motivace funguje prostřednictvím různých mechanismů. Zaprvé využívá našich vrozených psychologických potřeb, jako je potřeba autonomie, kompetence a spojení, jak je navrhováno teorií sebeurčení. Když jsou tyto potřeby uspokojeny, jedinci pravděpodobněji prožívají vnitřní motivaci. Zadruhé je vnitřní motivace podporována samotnou radostí, zvědavostí a smyslem pro výzvu, kterou činnost poskytuje. Možnost stanovení osobních cílů, volby a pocit kontroly dále posiluje vnitřní motivaci. Faktory ovlivňující vnitřní motivaci zahrnují vnímanou kompetenci, přítomnost pozitivní zpětné vazby a povzbuzování, a soulad aktivit s osobními hodnotami a zájmy.

Vnitřní motivace má hluboký dopad na různé aspekty života. Když jsou lidé vnitřně motivovaní, projevují vyšší míru kreativity, vytrvalosti a zapojení do činností. Vnitřní motivace podporuje mindset růstu, protože jedinci jsou hnáni touhou po ovládní a neustálém učení. Přispívá k osobnímu rozvoji tím, že podporuje sebereflexi, sebezlepšování a získávání nových dovedností a znalostí. Navíc je vnitřní motivace spojena s vyššími úrovněmi blaha a spokojenosti. Zlepšuje pocit kompetence, autonomie a souvislosti, které jsou důležité psychologické potřeby pro optimální fungování a naplnění.

Kultivace vnitřní motivace vyžaduje podporu podmínek, které ji podporují. Poskytování příležitostí pro autonomii, umožňování osobní volby a samostatného směřování a povzbuzování pocitu vlastnictví a kompetence může posilovat vnitřní motivaci. Ve vzdělávacím prostředí zahrnuje podpora vnitřní motivace vytváření smysluplných a náročných úkolů, nabízení příležitostí pro sebe prezentaci a kreativitu a zdůrazňování radosti z učení místo zaměření pouze na vnější odměny (Švancara, 2003).

Vnitřní motivace, která vychází z vnitřních faktorů a inherentní radosti z činnosti, je silou, která napomáhá osobnímu růstu, dosažení úspěchů a blaha. Rozpoznání a podpora vnitřní motivace může vést ke zvýšenému zapojení, spokojenosti a celoživotnímu sledování vášní a osobního rozvoje.

2.1.2 Vnější motivace

Vnější motivaci chápeme jako působení okolního světa na člověka. Na děti mladšího školního věku působí převážně rodina, učitelé a prostředí, ve kterém žijí. Vnější motivace má dle dosavadních výzkumů nižší trvanlivost oproti vnitřní motivaci. Pokud podnět přestane působit, tak se časem motivace utlumuje. Neměli bychom tedy zapomínat na to, že pokud jako trenéři chceme svěřence motivovat, my sami musíme mít motivaci.

Vnější motivace odkazuje na pohon k zapojení do činnosti nebo jednání převážně z důvodu vnějších faktorů a odměn. Na rozdíl od vnitřní motivace, která vychází z vnitřních touh a radosti, vnější motivace se spoléhá na vnější pobídky, jako jsou pochvaly, peníze, známky nebo uznání. Klíčové charakteristiky vnější motivace zahrnují snahu o získání odměn nebo vyhnutí se trestům, ovlivnění vnějšími očekáváními a závislost na externí zpětné vazbě k udržení zapojení do úkolu nebo činnosti.

Vnější motivace může být rozdělena do dvou typů: hmatatelná a sociální. Hmatatelná vnější motivace zahrnuje vnější odměny, které jsou hmatatelné a přímo dostupné, jako jsou peníze, dárky nebo hmotné vlastnictví. Tento typ motivace je často pozorován v situacích, kdy jedinci jsou hnáni finančním ziskem, bonusy nebo povýšením. Naopak sociální vnější motivace se soustředí na získání sociálního uznání, pochvaly nebo schválení od ostatních. Může se projevit ve formě ocenění, veřejného uznání nebo obdivu od vrstevníků či autorit.

Příklady vnější motivace lze nalézt v různých kontextech, včetně vzdělání, práce a sportu. Například studenti se mohou snažit dosáhnout dobrých známek a akademických ocenění, aby získali uznání od učitelů nebo rodičů. Zaměstnanci mohou vyvíjet úsilí s cílem získat zvýšení platu nebo povýšení. Sportovci mohou intenzivně trénovat, aby vyhráli soutěže a získali uznání od fanoušků a sponzorů. Zatímco vnější odměny mohou sloužit jako počáteční motivátory, jejich účinnost při udržení dlouhodobé motivace a podpore vnitřního zájmu je často omezena.

Vnější motivace může ovlivnit chování a výkon jak pozitivním, tak negativním způsobem. Externí odměny mohou poskytnout pocit úspěchu, posílit žádoucí chování a nabídnout jasný pocit pokroku. Nicméně vnější motivace má svá omezení. Když se jedinci spoléhají výhradně na vnější odměny, jejich zaměření se může odvrátit od vnitřní hodnoty činnosti, což vede ke sníženému potěšení a spokojenosti. Navíc, jakmile jsou vnější odměny odstraněny nebo již nejsou vnímány jako cenné, motivace se může snížit, což vede ke sníženému úsilí a zapojení.

Kromě toho může vnější motivace bránit kreativitě, objevování a vnitřnímu růstu. Důraz na vnější výsledky a odměny může utlumit autonomii a vnitřní hnací sílu jednotlivců, protože se více soustředí na splnění vnějších očekávání místo sledování vlastních zájmů a osobního rozvoje. Dlouhodobé spoléhání na vnější motivaci může tak oslabit vnitřní motivaci jednotlivců a jejich celkový pocit blaha.

Vnější motivace, která je hnána vnějšími pobídkami a odměnami, hraje významnou roli při formování lidského chování a výkonu. Zatímco může poskytovat počáteční motivaci a usnadňovat žádoucí výsledky, přílišná závislost na vnějších odměnách může mít omezení a potenciálně oslabit vnitřní motivaci jednotlivců. Udržení rovnováhy mezi vnější a vnitřní motivací je klíčem k podpoře udržitelné motivace, osobního růstu a spokojenosti (Tod & Thatcher & Rahman, 2010).

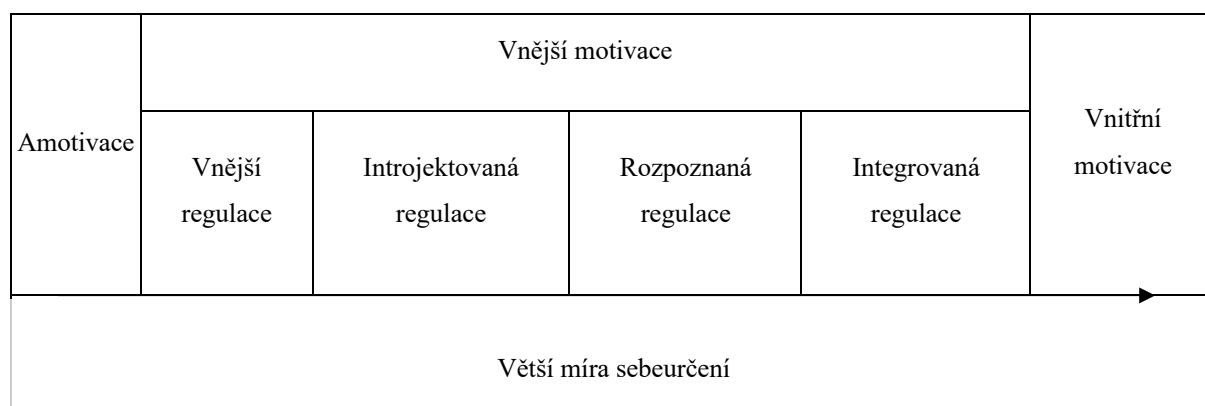
2.1.3 Teorie sebeurčení

V 80. letech 20. století byla formulována teorie sebeurčení, známá také jako teorie SDT (self-determination theory), která vzbudila velký zájem mezi odborníky. Její autoři, Deci a Ryan (1985), vnímají motivaci jako systém, který prochází různými fázemi, začínaje celkovou amotivací, přes vnější motivaci až k vnitřní motivaci (Jelínek & Jetmarová, 2014).

Teorie sebeurčení se zaměřuje na důležitost autonomie, kompetence a sociálního propojení jako klíčových faktorů ovlivňujících motivaci jedince. Podle této teorie je vnitřní motivace nejsilnější a nejprospěšnější pro dlouhodobý osobní růst a rozvoj. Jedinec, který prožívá vnitřní motivaci, je hnán svými vlastními hodnotami, zájmy a cíli, což mu přináší větší spokojenost a životní uspokojení.

Teorie SDT má významný dopad na oblast sportovní motivace, protože pomáhá lépe porozumět motivaci sportovců a vytvářet podmínky, které podporují jejich vnitřní motivaci. Tím se zvyšuje pravděpodobnost jejich trvalého zapojení do sportovních aktivit a dosažení výkonnostních cílů.

Výzkumy v oblasti teorie sebeurčení a sportovní motivace poskytují cenné poznatky pro trenéry, pedagogy a další odborníky, kteří se zabývají rozvojem sportovců a sportovním prostředím. Porozumění motivaci jednatelce je klíčové pro vytváření podpůrného a stimulujícího prostředí, které posiluje jejich vnitřní motivaci a celkový sportovní rozvoj.



Tabulka 1 Kontinuum motivace podle Teorie sebeurčení (převzato z Tod a kol., 2012)

V tabulce č. 1 je znázorněno motivační kontinuum podle teorie sebeurčení. Toto kontinuum naznačuje postupný průběh motivace od levého krajního k pravému krajnímu bodu. Pokud se jedinec nachází v pravé části kontinua, dá se považovat, za “zdravě” motivovaného.

V levé části kontinua se nachází celková amotivace, což znamená, že jedinec nemá žádnou motivaci a necítí žádný zájem o danou aktivitu. Dále pokračuje vnější motivace, kdy je jedinec motivován vnějšími faktory, jako jsou odměny, tresty nebo očekávání ostatních lidí. V této fázi je motivace závislá na vnějších podnětech a může být méně trvalá.

Přechod z vnější motivace na vnitřní motivaci je důležitým krokem na motivačním kontinuu. Vnitřní motivace znamená, že jedinec vykonává danou činnost z vnitřních důvodů, jako je osobní zájem, radost nebo osobní uspokojení. V této fázi je motivace autonomní a jedinec se cítí poháněn svými vlastními hodnotami a cíli.

Čím více se jedinec nachází na pravé straně kontinua, tím je považován za více „zdravě“ motivovaného, protože je hnán vnitřními silami a cítí se plně angažovaný a uspokojen v dané

aktivitě. To je stav, který může vést k dlouhodobému zapojení, osobnímu růstu a dosažení výkonových cílů.

Amotivace

Toto stádium, označované jako absolutní amotivace, představuje nejnižší bod na motivačním kontinuu. Lidé v tomto stupni motivace nevykazují žádnou vnitřní motivaci ani vnější motivaci ke konkrétní aktivitě, a nejsou spokojeni s tím, co dělají nebo co by měli dělat. Necítí žádnou potřebu zapojovat se do dané (sportovní) aktivity a nemají zájem o její provozování. (Tod & Thatcher & Rahman, 2010)

Toto je považováno za nejhorší stupeň na celém motivačním kontinuu. Osoby s absolutní amotivací by měly vyhledat jiný druh aktivity, která by jim přinesla větší uspokojení a motivaci. Je důležité si uvědomit, že každý člověk může mít individuální preference a zájmy, a proto je důležité najít aktivitu, která odpovídá jeho vlastním potřebám a motivaci.

Vnější regulace

Tento stupeň motivace je charakterizován závislostí jednání jedince na vnějších odměnách nebo bonusech. Jedná se o silnou formu vnější motivace, která není prospěšná z dlouhodobého hlediska. Tento stav často nastává, když je nezbytné dodržovat zdravý životní styl, jako je například cvičení nebo sportování. Na profesionální úrovni je tato forma motivace velmi vzácná, protože profesionální sportovci mají často vyvinutou vnitřní motivaci. (Jelínek & Jetmarová, 2014).

Hlavní skupinou, která se potýká s touto formou regulace, je mládež. Děti jsou často nuceny provozovat sportovní aktivity z různých důvodů, a to může vést k silné vnější motivaci a nedostatečné vnitřní motivaci. Je důležité si uvědomit, že přirozená a vnitřní motivace je pro dlouhodobé angažování ve sportu nebo jiné aktivitě důležitá. Proto je důležité vytvářet podmínky, ve kterých se mladí lidé mohou projevit a najít svou vnitřní motivaci pro sportovní aktivity, aby je mohli provozovat s radostí a dlouhodobě. (Ryan & Deci, 2000).

Introjektovaná regulace

Jedinec uznává hodnotu daného chování a chápe, že je to pro něj prospěšné, avšak stále se s ní zcela neztotožňuje. Je si vědom přínosu daného chování, ale ještě nedosáhl úplného vnitřního přesvědčení a autentického přijetí této hodnoty. (Ryan & Deci, 2000)

V případě bojových sportů by to mohlo být vyjádřeno například tím, že jedinec si uvědomuje, že pravidelný trénink a zlepšování dovedností může přinést pozitivní výsledky ve sportovním výkonu. Nicméně, i když je si toho vědom, ještě si plně neuvědomuje, že tento trénink je klíčový pro jeho dlouhodobý rozvoj a osobní růst. (Tod, Thatcher, & Rahman, 2010)

Identifikovaná motivace může obsahovat jak pozitivní prvky (například přidání si více tréninkových jednotek), tak i záporné prvky (například obava, že přílišné úsilí by mohlo odrazovat od dalšího zapojení do nadstavbových aktivit). Jedná se o krok směrem k vnitřní motivaci, kde jedinec začíná nalézat větší spojení mezi svými hodnotami a daným chováním.

Rozpoznalá regulace

Jedinec se sám sebou identifikuje s určitým chováním, nachází v něm smysl a je si vědom výhod, které s tímto chováním souvisejí. (Ryan & Deci, 2000)

V případě bojových sportů by to znamenalo, že jedinec se sám sebou identifikuje jako bojovník, nachází smysl v tom, co dělá, a je si vědom přínosů, které jsou spojeny s provozováním těchto sportů. Může se jednat o vnitřní motivaci, která vychází z osobních hodnot, zájmů nebo přesvědčení.

Identifikovaná motivace je silnější než vnější motivace, protože jedinec chápe a přijímá hodnotu daného chování. Přináší mu osobní uspokojení a pocity smyslu. Jedinec se snaží vykonávat danou aktivitu nejen kvůli vnějším odměnám, ale i kvůli vnitřnímu přesvědčení o její důležitosti a hodnotě.

Identifikovaná motivace je předstupněm k plně vnitřně motivovanému chování, kdy jedinec vykonává aktivitu z vnitřního uspokojení a radosti z samotného provádění. (Jelínek & Jetmarová, 2014).

Integrovaná regulace

Jedinec ve vývojovém procesu zvnitřňuje své chování a vnímá ho jako důležitý faktor, který ovlivňuje jeho životní postoje a názory. V této fázi motivace se stále nacházejí prvky vnější motivace, avšak získávají hlubší význam a jsou propojeny se vnitřními hodnotami a přesvědčeními jedince.

Integrovaná motivace znamená, že jedinec pociťuje stálou potřebu dosáhnout cíle a ztotožňuje se s ním jako součástí svého osobního rozvoje a životního smyslu. Aktivita je pro něj důležitá nejen pro samotnou radost z účasti, ale také pro dosažení specifického výsledku nebo cíle, který je spojen s jeho vnitřními hodnotami a aspiracemi.

Integrovaná motivace je vyšší stupeň zvnitřnění vnější motivace a představuje propojení vnitřních a vnějších faktorů motivace. Jedinec je vnitřně motivován k vykonávání daného chování, protože si uvědomuje jeho význam a přínos pro svůj osobní rozvoj a životní plnění. (Jelínek & Jetmarová, 2014).

Vnitřní motivace něco vědět, poznat

Výzkum provedený Pelletierem a kolektivem (1995) přináší bližší pohled na rozšíření vnitřní motivace a souvisí s pojmy zkoumání, zvědavostí a učebním záměrem. Tato forma vnitřní motivace je definována jako provádění aktivit za účelem pocitu potěšení a uspokojení potřeb, které byly získány skrze učení, objevování a zkoumání.

Příkladem této motivace může být objevení nové cvičební pomůcky, techniky nebo metody, která přináší nové možnosti a vyvolává zvědavost a zájem. Jedinec se vnitřně motivuje k prozkoumání a učení se novým věcem, což mu přináší radost a potěšení.

Podle Dudy (1998) je vnitřní motivace „něco vědět“ spojena s aktivitou, kterou člověk vykonává pro potěšení a radost z objevování a učení se novým věcem. Jedinec se cítí motivován k prozkoumání, rozšíření svých znalostí a dosažení osobního růstu a uspokojení.

Tato rozšířená forma vnitřní motivace ukazuje, že pro mnoho jedinců je samotný proces objevování, zkoumání a učení se zdrojem potěšení a motivace. Je to důležitý faktor, který nás podněcuje k neustálému osobnímu rozvoji a získávání nových dovedností a znalostí.

Vnitřní motivace něco prožít

Podle Dudy (1998) je pro sportovce v této úrovni motivace prioritou prožít co největší prožitek během své aktivity, například smyslový, který přináší pocit sebeuspokojení. Pro sportovce na této úrovni motivace je důležité, aby jejich sportovní aktivity nebyly jen rutinní povinností, ale aby jim přinášely radost, uspokojení a vzrušení. Získávání intenzivních smyslových nebo estetických prožitků během sportování je pro ně důležité, protože to přináší hlubší uspokojení a přispívá k jejich celkovému prožitku.

Bungee jumping je příkladem extrémní sportovní aktivity, která nabízí jedinečný smyslový zážitek a vzrušení. Během skoku se sportovec nachází ve vzduchu, což mu umožňuje prožít silné smyslové vjemy a adrenalinový zážitek. Tento typ aktivity je vhodný pro jedince, kteří touží po intenzivních prožitcích a hledají nové výzvy a zážitky.

Celkově lze konstatovat, že na této úrovni motivace je pro sportovce důležitý prožitek a uspokojení, které získávají prostřednictvím intenzivních smyslových a estetických zážitků během svých sportovních aktivit. Tímto způsobem nacházejí radost a uspokojení ve svém sportování a prohlubují své osobní prožitky.

Vnitřní motivace něčeho dosáhnout

Tento typ motivace je definován jako aktivita, která je založena na vnitřním potěšení z překonávání sama sebe. Pro sportovce s touto formou motivace je důležité nejen účastnit se sportovních aktivit, ale také si klást osobní cíle a neustále se snažit je překonávat. Dosahování

nových a lepších výsledků přináší těmto sportovcům vnitřní uspokojení a potěšení. Jejich motivace tkví v překonávání vlastních limitů a dosahování osobního růstu a úspěchu.

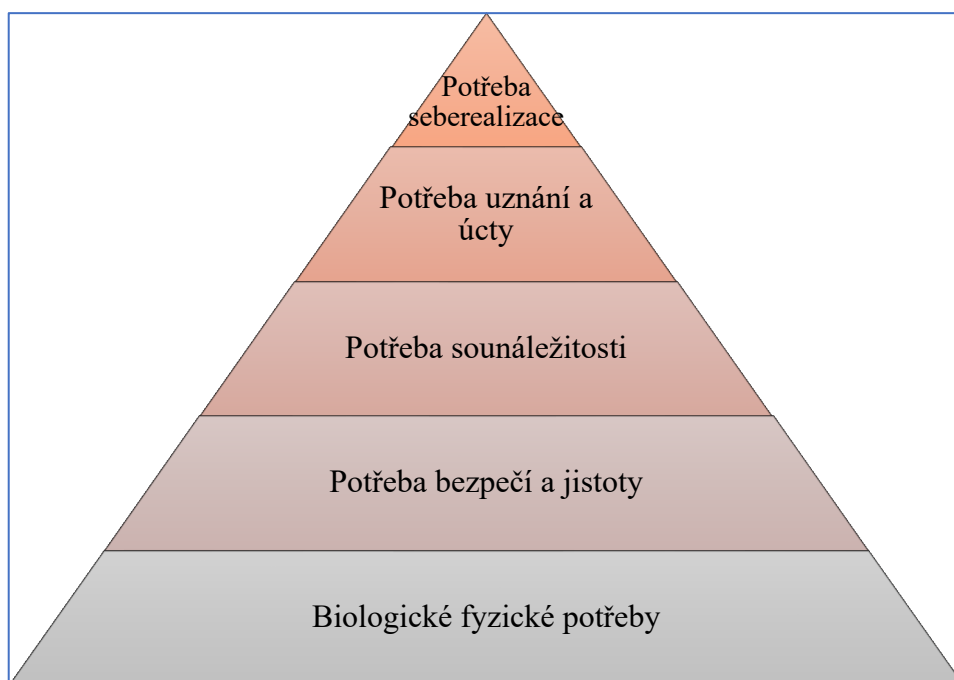
Maratonci jsou příkladem sportovců, kteří se neustále snaží překonávat své vlastní rekordy a dosahovat rychlejších časů. Jejich motivace je zaměřena na dosažení co nejlepších časů a překonání svých vlastních limitů.

Celkově lze říci, že tato forma vnitřní motivace je založena na vnitřním potěšení a touze po překonávání sama sebe. Sportovci s touto motivací si kladou osobní cíle a usilují o jejich dosažení. Překonávání vlastních limitů a dosahování osobního růstu je pro ně zdrojem uspokojení a radosti. (Duda, 1998).

2.1.4 Maslowova motivační teorie

Vzhledem k charakteru této práce považuji za důležité zmínit se o Abrahamovi Haroldu Maslowovi, který byl americkým psychologem, psychiatrem, filozofem a zakladatelem humanistické psychologie. Zabýval se zkoumáním lidských potřeb, motivací, a seberealizací. V roce 1943 Abraham Maslow navrhl psychologickou teorii, kterou nazval Maslowova pyramida potřeb. Tato teorie představuje hierarchický rámec, který popisuje různé úrovně lidských potřeb, od základních fyziologických potřeb po vyšší psychologické potřeby. Porozumění této pyramidě potřeb nám umožňuje získat vhled do faktorů, které ovlivňují lidskou motivaci a chování (Mešková, 2012).

Podle teorie Maslowa je nejvyšší motivací lidské činnosti uspokojování lidských potřeb. Ty rozdělil na základní, vyšší a sociální. Vrcholem pyramidy potřeb je potřeba seberealizace (Nákonečný, 1996).



Obrázek 1 Maslowova hierarchie potřeb (Mešková, 2012)

Lidské potřeby, jak již bylo zmíněno výše, Maslow uspořádal podle hierarchie do tvaru pyramidy, která se skládá z pěti úrovní. Lidé jsou motivováni uspokojovat své potřeby, a to směrem od nejnižší po nejvyšší úroveň. Pokud však potřeba nižší úrovně není zcela nebo zčásti uspokojená, potřeba vyšší úrovně nemá motivační účinek.

1. Fyziologické potřeby

Na základě pyramidy se nacházejí fyziologické potřeby, jako je vzduch, voda, jídlo, přístřeší a spánek. Jedná se o základní přežití nezbytné pro lidskou existenci. Dokud tyto potřeby nejsou uspokojeny, jednotlivci jsou převážně motivováni jejich naplněním, a tvoří tak základ pro vyšší úrovně potřeb.

2. Potřeby bezpečí

Jakmile jsou uspokojeny fyziologické potřeby, jednotlivci hledají bezpečí a jistotu. To zahrnuje fyzickou bezpečnost, ochranu před nebezpečím, finanční zabezpečení a stabilitu. Naplnění potřeb bezpečí jednotlivcům poskytuje pocit stability a umožňuje jim zaměřit se na vyšší úrovně potřeb.

3. Sociální potřeby

Sociální potřeby se týkají potřeby lásky, příslušnosti a mezilidských vztahů. Lidé jsou sociální bytosti a hledají společnost, přijetí a významné vztahy. Naplnění těchto potřeb zahrnuje navazování přátelství, zapojení do sociálních skupin a vytváření pocitu příslušnosti a komunity.

4. Potřeby uznání

Potřeby uznání zahrnují jak sebeúctu, tak touhu po uznání a respektu od ostatních. Tato úroveň pyramidy zahrnuje potřebu sebevědomí, úspěchu, kompetence a přijetí a validaci ze strany kolegů, spolupracovníků nebo společnosti. Naplnění potřeb uznání přispívá k pocitu úspěchu a sebepojetí.

5. Seberealizace

Vrchol Maslowovy pyramidy je seberealizace. Jedná se o snahu o osobní růst, naplnění a dosažení svého plného potenciálu. Seberealizace zahrnuje objevování a vyjadřování jedinečných talentů, zapojování se do tvůrčích činností, hledání osobního významu a prožívání osobního růstu a naplnění.

Když se zamyslíme nad teorií potřeb, tak víme, že pokud svěřenci znemožníme, aby uspokojil svoji původní potřebu, rozvíjí se paleta jiných reakcí, které se nám jako vnějšimu pozorovateli (trenérovi) jeví jako neopodstatněné a působí často rušivě. Pokud však vytvoříme podmínky pro uspokojení základních a nižších sociálních potřeb žáka jako je atmosféra, bezpečí nebo důvěra, pak může trenér vést své svěřence i k vzájemnému uznání, úctě. Při vytváření podmínek pro seberealizaci jedince se vždy orientujeme na pozitivní cíle.

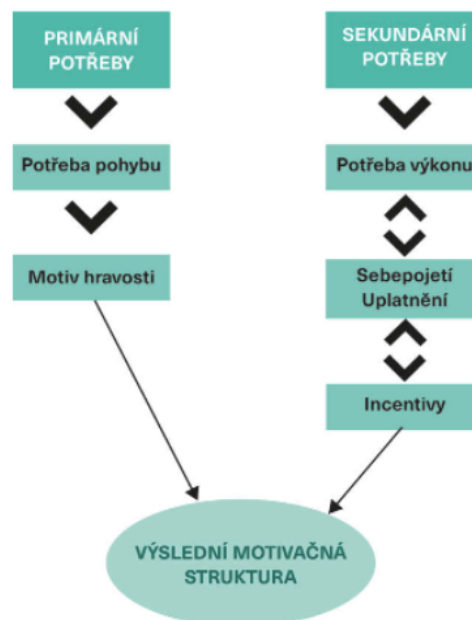
Maslowova pyramida potřeb poskytuje cenný rámec pro porozumění lidské motivaci. Rozpoznáním rozmanité škály potřeb, které jednotlivci usilují naplnit – od základních fyziologických po seberealizaci – můžeme lépe porozumět hlubšímu pohybu lidského chování a usilovat o vytváření prostředí, které podporuje celkový blahobyt jednotlivců (Nákonečný, 1997).

2.2 Osobnost jedince ve vztahu k motivaci

Trenér se setkává se svěřenci, kteří jsou od sebe odlišní. Každé dítě je jiné, jinak se chová, jedná, má jiné předpoklady, schopnosti a každý přichází z jinými dovednostmi. Teorie z oblasti sportu se zaměřují hlavně na osobnostní rysy jednotlivců a na prostředí, v němž se sportovec nachází.

Jak říká Blažej (2019) tak osobnost je souborem charakteristik, které jsou zodpovědné za chování z dlouhodobého hlediska. Na osobnost z pohledu motivace nahlíží Atkinsonova teorie výkonové motivace. Ten tvrdí, že na její míře silně závisí obtížnost stanoveného cíle. Lidé, kteří mají nízkou míru motivace, si většinou dávají cíle buď nízké, nebo naopak velice obtížně zvládnutelné. Nízké cíle si dávají z důvodu jejich snadné zvládnutelnosti, ty velmi těžké pak proto, že v případě neúspěchu budou moci svůj pokus obhájit vysokou náročností.

Na základě existence mnoha teorií a výsledků studií víme, že za rozvojem vnitřní motivace dětí v jakémkoliv sportovním odvětví stojí hlavně touha soutěžit a touha prožít pozitivní prožitky při dané sportovní aktivitě. Důležité je uvědomění, že motivační struktura u dětí mladšího školního věku je zcela odlišná než u adolescentů a dospělých sportovců. Pro potřeby orientace v motivaci dané věkové kategorie je důležité znát strukturu motivačních tendencí viz. obrázek č. 2.



Obrázek 2 Struktura motivačních tendencí (Blažej, 2019)

2.3 Psychologická charakteristika sportu

Nedílnou součástí životního stylu člověka jsou sport a jiné pohybové aktivity, které představují výkonnostní, ale hlavně zábavnou motoriku člověka. Hrají zde významnou roli prožívání a prožitky. Mnohdy jsou výkony ve sportovním boji o vítězství doprovázeny emocemi, motivací a volným úsilím. Motivace ke sportovní činnosti je tedy klíčovou otázkou. Zároveň je třeba mít na paměti, že je důležité působení sportu na lidskou osobnost i sociální skupinu, které musí být diagnostikovány podle psychologických zákonitostí. V současné době jsou sporty složitě zvládnutelné bez alespoň základní znalosti psychologických poznatků.

V současném životním stylu nejen u mládeže se objevují různé sociálně patologické jevy jako je gamblerství, šikana, nebo braní návykových látek, které utlačují sport do pozadí. Současně i ve většině pracovních profesí mizí tělesná zátěž. Jak říká Jansa a Dovalil (2009) více než 50% české populaci se vykazuje nedostatkem pohybu, tedy hypokinezi. Pohyb může být v této situaci náhradou deficitu pohybové aktivity, a navíc může přinést i mnoho pozitivních emočních prožitků, které mohou pomoci překonat i stále se rozvíjející pohodlnost a obezitu české populace. Tyto oblasti jsou důležitým bodem psychologie sportu.

2.3.1 Vývoj psychologie sportu

Od druhé poloviny 19. století se začíná psát odborná a vědecká historie psychologie sportu. Jedna z nejvýznamnějších prací je Esej o psychologii sportu od Piere de Coubertaina. Podstatou bylo hlavně tematické zaměření IV. kongresu MOV z roku 1913. Kongres se zaměřoval především na otázky, jak podnítit zájem o sport u mládeže, jak podporovat kontinuitu a molaritu a na sportovní výsledky.

Doba předválečného Československa je spojena se jmény dr. Chudoby, který ve třicátých letech napsal Psychologii tréninku, ve které vycházel ze svých zkušeností ze studijního pobytu v USA, a dr. Pechláta, který vydal Psychologii tělesných cvičení.

V roce 1952 došlo v Helsinkách k velkému rozkvětu olympijských sportů. Po celém světě se věnovala zvýšená pozornost přípravě vrcholových sportovců, včetně psychologické přípravy. Stále více psychologů bylo zapojeno do péče o vrcholové sportovce. V roce 1965 bylo v Římě založeno v rámci světového kongresu psychologie sportu ISSP (International Society of Sport Psychology).

U nás je vznik psychologie sportu vázán se jménem prof. M. Vaňka, který byl v roce 1970 zvolen prezidentem ISSP.

2.4 Osobnost ve sportu

2.4.1 Charakteristika osobnosti sportovce

Podle obecné psychologie činnost a osobnost člověka spolu úzce souvisejí. „Osobnost sportovce chápeme jako jednotu duševních vlastností a psychických procesů, stavů, které jsou relativně stálé a typickým způsobem se projevují v každé sportovní činnosti,” (Jansa & Dovalil, 2009, str. 74).

Na osobnost se díváme jako na stále se vyvíjející „produkt” vzájemného vztahu člověka s prostředím. Zaměřujeme se na psychiku osobnosti jako všestranný celek. Psychiku člověka posuzujeme vztahově, ve vzájemném ovlivňování a podmiňování se se všemi změnami v existenci jedince.

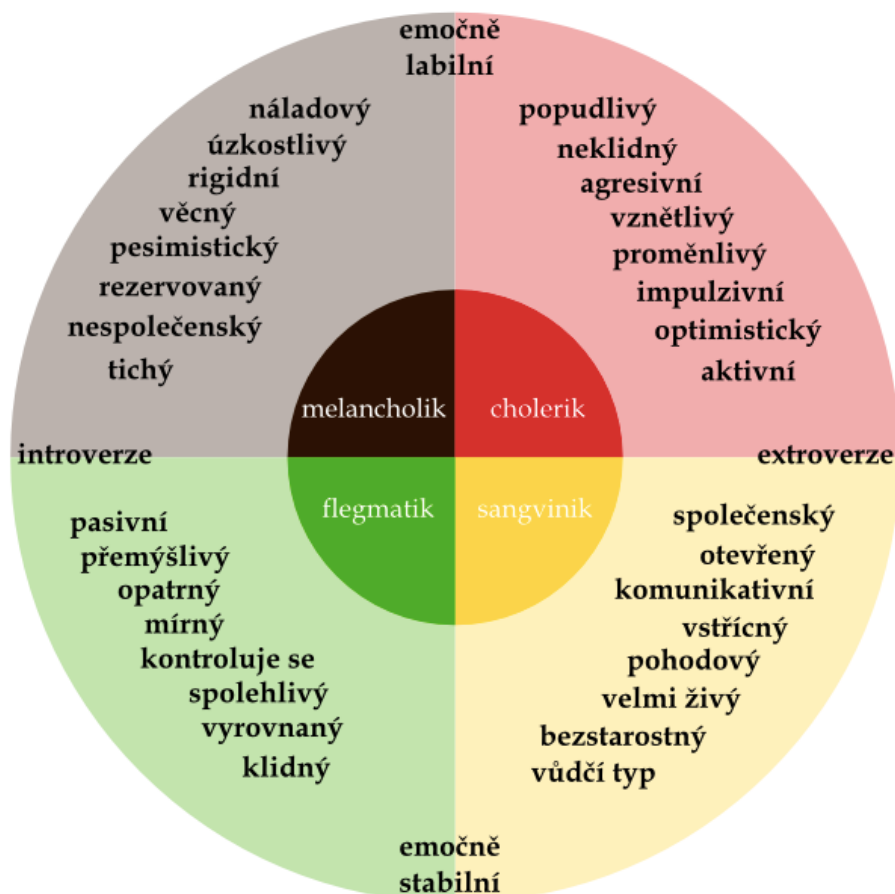
Vnitřní biologická podstata člověka tvoří strukturu osobnostních vlastností, rysů a procesů. Nesmíme však opomenout, že prostřední a společenská výchova se podílí na utváření a formování osobnosti. Jedná se o tzv. vlivy vnější. Především tyto činitele se podílí na vývoji osobnosti sportovce. Pestrost těchto vlivů je tak veliká, že každý sportovec je osobnostní zcela odlišnou a jedinečnou.

Právě problematika osobnosti sportovce je velmi frekventovaným tématem, jak ukazují publikované práce sportovních psychologů z posledních let. Důležitost tohoto tématu je tak výrazná, že sportovní personologii, tj. vědecké bádání o osobnosti sportovce, považujeme za téměř samostatné odvětví psychologie sportu. Mimo důvody psychologické má osobnost sportovce význam i pro pedagogické vedení daného sportovce. Jedná se tedy o velice složité vztahy mezi průběhem sportovní činnosti a osobností sportovce.

Není překvapením, že se v současné době ukazuje, že bez cíleného plánování a kontroly činnosti sportovce nelze dosahovat vysoké sportovní výkonnosti. Nesmíme zapomenout, že musí být respektována i osobnost sportovce, tedy individuální nastavení konkrétního sportovce. Uznávání typických duševních vlastností je tedy více než důležité, protože se integrovaně promítají do sportovní činnosti.

2.4.2 Temperament

První oblastí, která se nejvíce prolíná s biologickým základem osobnosti je temperament. Temperament, jak říká Jansa a Dovalil (2009) vystihuje dispoziční vlastnosti projevující se vzrušivostí, impulzivností, silou, ale i tempem psychologických procesů. Určuje hloubku a trvání emocionálních reakcí. Temperament vysvětluje i způsoby chování daného sportovního svěřence, především při zvykání si na nové podmínky a vyrovnávání se s neočekávanými situacemi ve sportu. Ruisel a Mullner zpracovali českou verzi Eysenckova osobnostního dotazníku.



Obrázek 3 Dimenze temperamentu člověka (Klapka)

Extrovertní sportovec je sociabilní, společenský, přátelský, komunikativní a vyžaduje přítomnost jiných osob. Introvertní svěřenec je naopak velice tichý, nenápadný, rezervovaný a nevyhledává přátelství. (Jansa & Dovalil, 2009)

Psychologie sportu tedy zahrnuje temperament do oblasti dynamiky osobnosti, která vzniká při tělesné adaptaci na tělesnou zátěž.

2.4.3 Schopnosti

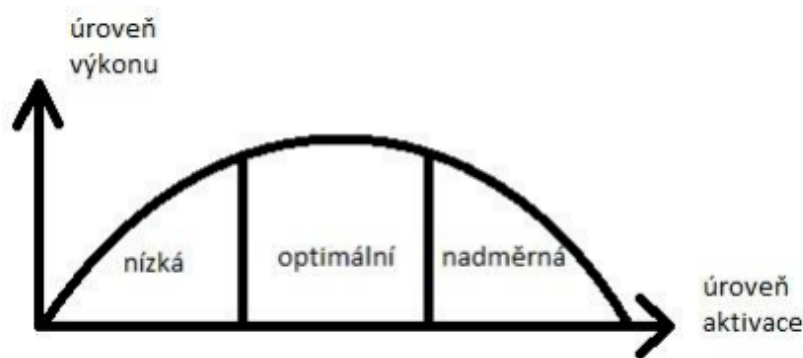
Další z oblastí, která se opět odkazuje na biologický základ člověka jsou schopnosti sportovce. Schopnosti chápány jako souhrn psychických, ale i tělesných předpokladů, tedy možností člověka, které jsou podstatné pro úspěšné zvládnutí pohybových nebo sportovních činností. Na základě vývoje osobnosti rozdělujeme schopnosti senzorické (smyslová senzibilita), senzomotorické (silové, rychlostní, vytrvalostní, obratnosti), intelektuální (všeobecná, pohybová, hráčská inteligence) a estetické (interpretace, tvořivost). Ve sportovních činnostech se schopnosti vzájemně prolínají, kombinují a doplňují. Je podstatné neopomenout, že schopnosti mají velmi úzké spojení s dovednostmi. Dovednosti jsou narozdíl od vrozených schopností učením získané dispozice, které jsou důležité pro zvládnutí správné techniky prováděné činnosti. Součástí tréninkového procesu je tedy osvojování sportovních dovedností a rozvoj schopností. (Jansa & Dovalil, 2009)

2.4.4 Charakter

Nejvýše postavenou oblastí ve struktuře vlastností osobnosti je charakter. Charakter podmiňuje chování a jednání člověka. Důležité je zmínit, že vyjadřuje propojení motivačních vlastností osobnosti z hlediska přístupu člověka k sobě samému, k jiným lidem, k celé společnosti, ale i ke sportovní činnosti. Právě charakter utváří morální profil osobnosti. Samotné jádro charakteru vytváří stavbu rysů zaměřenosti člověka. Zaměřenost osobnosti sportovce a charakter je náročné rozdělovat. Zaměřenost se promítá i do volných vlastností osobnosti.

2.4.5 Emoce a motivace ve sportu

Emoce a motivace se odráží ve vztahu člověka ke sportovnímu výkonu a zároveň souvisejí s ostatními psychickými procesy. Jsou součástí především předstartovních a startovních psychických stavů, ale i těch po skončení soutěže. Jedná se o to, jakým způsobem se sportovec dokáže vyrovnat s náročnou situací na jeho psychiku v utkání. Obvykle je organismus jedince ve stavu zvýšené aktivity. Aktivační úroveň sportovce je všeobecně vysvětlována jako vysoká. Zejména v emočně vypjatých situacích, například těsně před soutěží, může být velice vysoká. Oproti tomu před spánkem je zpravidla relativně nízká. Sportovec svých nejlepších výsledků dosahuje ve stavu tzv. optimální aktivační úrovně. (Jansa & Dovalil, 2009)



Obrázek 4 Obrácená křivka U – aktivační úroveň (Jansa & Dovalil, 2009)

Z výše uvedeného obrázku vyplývá, že s rostoucí aktivační úrovní se zvyšuje i sportovní výkon, ale pouze do určité míry. Pokud je vrchol křivky překročen, tak další výkon klesá. Pokud nastane stav vysoké aktivity organismu jsou aktivní především negativní emoce jako strach, úzkost, vztek nebo agresivita. Důležité je zmínit, že vysokou, ale zároveň i nízkou aktivizaci organismu je možné ovlivňovat a regulovat.

Zvláštní význam má teorie zóny optimálního fungování tzv. ZOF, která říká, že každý sportovec má svoji optimální zónu anxiety (úzkosti), kdy může podat maximální výkon. Toto optimum určuje dotazník STAI („Inventář stavové a rysové úzkosti“), který se zabývá zjišťováním vztahů úzkostí ve spojení se sportovními výkony.

Aktivační teorie je vhodným vysvětlením pro sportovní výkony, ale je důležité mít na paměti multidimenzionalitu z hlediska dynamiky sportovních situací, prostředí a podmínek.

Z kvalitativního hlediska rozdělujeme emoce na stenické a astenické. Stenické emoce povzbuzují činnost, zatímco emoce astenické ji utlumují. Jako příklad stenických emocí můžeme uvést radost a nadšení.

Důležitou součástí osobnosti sportovce je jeho motivace ke sportovní činnosti. Protože se zaměřujeme právě na sportovní činnosti, tak nás zajímají motivační tendence, které vedou člověka k pravidelnému pohybu, tréninku. Z obecného hlediska motivace zahrnuje vnitřní motivační dispozice jedince, které jsou aktualizované primární potřebou pohybu, zejména u dětí předškolního a mladšího školního věku. Motivace ke konkrétnímu sportu je více spojována s potřebami sekundárními, mezi které zařazujeme ctižádost, uplatnění, odvážnost nebo zodpovědnost. Tyto potřeby podporují co nejlepší výkon, sebeuplatnění a úspěch v daném sportu. (Jansa & Dovalil, 2009)

Struktura motivačních tendencí je u každého sportovce jiná a do značné míry je také závislá na stupni sportovní výkonnosti.

Jako vnější motivační podněty zasluhují zvláštní pozornost incentive, které jsou především materiální povahy, ale také estetické, případně zdravotní, které motivaci silně podmiňují. U dětí se na výběru sportu podílejí hlavně rodiče, kamarádi, ale také blízký sportovní areál. Sekundární potřeby poté aktivují motivační tendence, které vedou sportovce k záměrnému a cílevědomému zvyšování sportovní výkonnosti. Prolínají se tak vnitřní i vnější pohnutky, motivy až k provádění sportu na výkonnostní úrovni.

2.4.6 Výkonová motivace

Tato motivace pracuje s pojmy soutěžení, rizika aspirace, rizika anticipace aj., které mají odkaz na budoucí výkon v soutěži. Teoretický model výkonové motivace ukazuje existenci dvou protikladných motivačních směrů, jednak tendenci dosáhnout úspěchu, jednak tendenci vyhnout se neúspěchu, selhání. Obě tyto tendence obsahují osobnostní dispozice nebo motivy.

Jansa a Dovalil (2009) říkají, že existují sportovci, u kterých převládá potřeba dosažení úspěšného sportovního výkonu, tito sportovci jsou většinou cílově zaměřeni setrvat až do ukončení činnosti. Mají-li tito sportovci možnost zúčastňují se soutěží s rovnocennými partnery a cítí se lépe v homogenních skupinách. Tito sportovci pracují plánovitě, systematicky a promyšleně bez strachu a úzkosti. Stav této výkonové motivace více podmiňuje optimální aktivační úroveň. Druhou skupinou jsou sportovci, kteří mají silnější potřebu vyhnout se prohře, neúspěchu. Tito sportovci je vyhýbají situacím, kdy mohou závodit s přibližně stejně výkonnostními soupeři, vybírají si soutěže s vysokou možností úspěchu anebo naopak ty, kde je zřejmé, že jednoznačně neuspějí. Tím se zbavují možnosti dosahovat postupně lepších výkonů a úspěchů.

Uvedený model vnitřní motivaci popisuje obecně. Individuální aplikace jsou mnohem složitější a náročnější. Opravdové poznání osobnosti sportovce je základem trenérské činnosti a vedení ve smyslu rozvoje výkonnosti. Rozvoj sportovní výkonnosti je teda třeba chápat v souvislosti s celou osobností. Pokud trenér nerespektuje podmínky rozvoje osobnosti sportovce v průběhu sportovní kariéry, může se stát, že trenérův drill sice povede k vysoké výkonnosti, ale výkon na světové úrovni vzniká při zapojení psychických funkcí, které tvoří integraci osobnosti sportovce. Chce-li se trenér dopracovat úspěchu musí dlouhodobě, svědomitě a trpělivě poznávat osobnost svého svěřence.

3 Úpoly a jejich dělení

Tradice úpolových činností sahá až do prehistorických dob. Sice se můžeme jen domnívat, zda už tehdy mohlo docházet k záměrnému nácviku úpolových činností, ale díky umu lovit a bojovat, si lidé dokázali zajistit základní životní potřeby.

Dle uměleckých artefaktů z období 27.-26. století před naším letopočtem, kde jsou vyobrazení zápasníci, je známo, že sportu se lidé věnovali jako záměrné činnosti a právě úpolové sporty, jakožto ty, které vyzdvihují sílu a moc, byly jedny z nejpobulárnějších. Na jiných artefaktech jsou vyobrazeni zápasníci včetně další osoby, např. rozhodčího, dále bojovníci nosili ochranné prvky hlavy a obličejů. To značí, že úpolový sport jako takový se začal formovat již v dávných dobách a bojovníci ho vykonávali jak za účelem nutného boje, tak i jako přípravu a prokázání patřičné úrovně.

3.1 Systematika úpolů

V evropské chartě sportu je sport definován jako „veškeré formy tělesné aktivity, které jsou provozovány příležitostně nebo organizovaně, usilují o vyjádření nebo vylepšení fyzické kondice a duševní pohody, utvoření společenských vztahů či dosažení výsledků v soutěžích na všech úrovních” (Bílá kniha o sportu, 2007, str. 2).

Úpolové činnosti na organizované úrovni se nazývají různými názvy, a to úpolové sporty, bojová umění, bojové sporty, combat atd. A přesto, že v dnešní době mnoho lidí dělá fyzickou aktivitu za účelem dosažení co nejvyšší výkonnosti a nejlepších výsledků, můžeme najít také sporty, které člověka rozvíjí v oblastech duševních a spirituálních. U úpolů je fyzický kontakt cílem, kterého chceme dosáhnout a zpravidla ke kontaktu dochází mezi minimálně dvěma soupeři.

Definice úpolů dle Reguliho zní: „Úpoly jsou pohybové aktivity zacílené na kontaktní fyzické překonávání partnera. Do úpolů zařazujeme i specifická cvičení, které jsou přímou průpravou na kontaktní překonání partnera.“ (Reguli, 2005, s. 7). Reguli se ale dále zmiňuje, že stejně tak

jako u jiných sportů, tak i úpolové sporty v minulosti sloužily k jiným účelům, než dnes a stejně tak tomu může být i v budoucnu. Proto tato definice nemusí být definitivní.

Úpolové aktivity jsou dnes velmi populární, především u mladší generace. Po fyziologické stránce úpoly přispívají k rozvoji rychlostních, silových, vytrvalostních a obratnostních schopností a k celkové získání kondice. Dle Reguliho (2007) úpolové činnosti:

umožňují poznání vlastních schopností a možností jejich využití. Přispívají tím k reálnému sebehodnocení a získávání větší psychické odolnosti. Pochopením vzájemných vztahů základních technik přispívají k získání dovedností pro vlastní sebeobranu, přispívají k sociálnímu soucítění a ohleduplnosti k spolucvičencům, soupeři a ostatním účastníkům střetu a přispívají k integritě osobnosti. (s.1).

3.2 Průpravné úpoly

Na první úrovni se setkáváme s nejjednoduššími úpolovými cvičeními, která nejsou nikterak obtížná a nevyžadují žádný speciální nácvik. Přesto jsou základním kamenem pro nácvik základní úpolové techniky, která je obsažena ve všech úpolových sportech. Mezi tyto úpoly zařazujeme přetahy, přetlaky, úpolové odpory a úpolové hry. Tyto pohybové aktivity najdou uplatnění i mimo úpolové aktivity, jelikož se zaměřují na všestranný pohybový rozvoj. (Reguli, 2005).

Průpravné úpoly se dělí:

Základní úpolové techniky: Dochází zde k nácviku nejzákladnějších úpolových technik. Nácvik může probíhat bez partnera, nebo s partnerem, ale primárním cílem je bezchybnost prvních úpolových technik – polohy, přechody, obraty těla, přemístění, zvedání, atd..., jelikož jsou následně zastoupeny v úpolových sportech a sebeobraně.

Základní úpoly se nacvičují již s jedním či více protivníky a zpravidla již mají soutěžní povahu. Mezi protivníky dochází ke střetu, kde jeden druhého přetahuje, nebo přetlačuje anebo ke spojení těchto odporů (Reguli, 2005).

3.3 Sebeobrana

Dle lingvistického pojetí slova sebeobrana, je patřičné, že vznikla spojením slova „sebe” a “obrana” a doslova to znamená obrana sama sebe. V širším pojetí této definice se sebeobrana však může vztahovat také na ochranu majetku, blízké osoby a jinému nezákonnému, protiprávnímu jednání útočníka. Jedná se o užitkově pohybovou činnost, ve které využíváme mimo jiné úpolových prvků.

Na sebeobranu má právo každý občan a mezi jeho práva patří např. život, zdraví, majetek, osobní svoboda, aj. (Durech, 2002)

Sebeobrana se vymezuje mimo jakékoli pravidla úpolových sportů, a aniž by bylo možné dopředu určit čímž bude obrana vykonána, ohrožená osoba využívá veškerých dostupných prostředků. Přestože má každý občan právo bránit svá práva, je důležité zůstat v mezích zákona, a proto vždy využít přiměřeného násilí.

Obranou rozumíme činnost, při které dochází k odvrácení útoku protivníka. Útok může obsahovat činnosti s využitím síly, fyzického kontaktu a také verbální a psychologické prvky. Při sebeobraně následně podstupujeme takové kroky, abychom zamezili jakékoli újmě na své osobě, a to za využití deeskalačních technik, psychologickém a verbálním řešení konfliktu a dále se fyzicky bránili tak, abychom útok odvrátili (Reguli, 2005).

Sebeobranu dělíme dle hlavních cílových skupin, pro něž jsou úpolové prvky určeny na sebeobranu osobní a profesní.

Osobní sebeobrana je určena pro nejširší oblast zájemců napříč různými věkovými skupinami a profesemi. U každé skupiny jsou nacvičovány rozdílné úpolové prvky a to tak, aby odpovídaly požadavkům ohrožených skupin. Sebeobranné úpolové prvky, metodika nácviku a zaměření výcviku se liší u žen, dětí, seniorů, u osob se specifickými potřebami a osob, jejichž zaměstnání obsahuje vysokou pravděpodobnost setkání s agresorem. Při výcviku osobní sebeobranu u široké veřejnosti je důležité dodržovat příslušné právní normy okolnostmi vylučující protiprávnost činu dle Trestního zákona č. 40/2009 sb. („Zákon č. 40/2009 Sb.: Zákon trestní zákoník”)

Profesní sebeobrana se nezaměřuje pouze na obranu jednotlivce, ale zaměřuje se na dosažení cíle sledovaného výkonem zaměstnání. Sebeobrana nacvičovaná v rámci zaměstnání je běžnou součástí výcviku bezpečnostních a ozbrojených složek. Sebeobránné situace vyžadují znalost právní problematiky a znalost použití donucovacích prostředků.

3.4 Úpolové sporty

Termín úpolové sporty mohou být často zaměňovány za podobné označení typu bojové sporty, sportovní druhy úpolů, úpolová odvětví, bojová umění a jiné. V některých literaturách se můžeme mnohdy setkat s termínem sportovní úpoly. Sport neboli sportovní aktivita byla dříve často definována a chápána jako aktivita, při které se zúčastnění snaží dosáhnou co nejvyšší výkonnosti. Přesto mnoho sportujících nepraktikují sportovní aktivitu, kvůli nejlepším výsledkům, ale za jinými účely.

Abychom mohli odlišit jednotlivé úpolové sporty od sebe, musí být každý nositelem určitých znaků: název (karate, box, ...), vývoj (z čeho a jak vznikl daný sport v historických souvislostech), prostředky (technické, taktické, materiální), zastřešující organizace, metody a formy výcviku, vzdělávání, pravidla, soutěže, nesoutěžní sporty, hodnosti a další znaky. Díky znakům odlišujeme a rozlišujeme úpolové sporty od sebe. Je nutno upozornit na to, že ne všechny úpolové sporty musí nutně zahrnovat všechny vyjmenované znaky. Dle Reguliho (2005) každá část úpolů, a tedy i úpolové sporty mají společné znaky, ačkoli každý z úpolových sportů má jiné zaměření a každý rozvíjí dovednosti, schopnosti a vlastnosti jiným způsobem u svých cvičenců.

Pro snadnější orientaci členíme úpolové sporty do tří základních skupin:

Soutěžní úpolové sporty (box, zápas atd.) jsou zaměřeny primárně na dosažení vrcholového výkonu na soutěžní úrovni. Soutěže probíhají dle platných pravidel a o výsledcích se vedou záznamy.

Sebeobránné úpolové sporty (musado, krav maga, atd.) se zaměřují na nauku a aplikaci úpolového sportu za účelem odrazení útoku protivníka a obranu vlastní osoby.

Komplexně rozvíjející úpolové sporty (aikido atd.) mají za cíl mnohostranný rozvoj člověka v rovině tělesné, duševní, sociální, spirituální a přijetí úpolového sportu jako součástí života.

3.5 Bojová umění

Původ bojových umění lze vystopovat do starověkých civilizací v různých částech světa, jako například Číny, Japonska, Koreje, Indie, Thajska a Brazílie. „Kdybychom se pokusili o definici bojových umění, mohli bychom říct, že jsou to zejména pohybové systémy, které se vyvinuly ze starých způsobů boje a které se dnes uplatňují jako součást životní cesty, pro sport, sebeobranu, nebo je jejich cílem zachování tradice a kulturního dědictví.“ (Weinmann & Alletter, 1997). Bojová umění mají dlouhou tradici, která sahá tisíce let do minulosti. Na počátku vznikaly bojová umění za účelem dosažení vítězství v souboji, či válce a nejednalo se pouze o neozbrojený boj, ale o vše, co by mohl bojovník v boji upotřebit, jako například meč, kopí, lukostřelbu, nebo i plavání. Jako omluvu za vzniklé násilí, bojovníci hledali za bojovým uměním něco vyššího a smysluplnějšího a docházelo k posvěcování neboli sakralizaci. Jak se zmiňuje Reguli, bojová umění již nebyla jenom způsobem, jak válčit, stala se uměním životní cesty, metodou, jak využít bojovou tradici a taktiku k úspěšnému životu moderního člověka (Reguli, 2005).

Bojová umění se rozdílně vyvíjela v mnoha kulturách napříč celým světem.

Japonsko – bojová umění Japonska mají bohatou historii, která sahá až do feudální doby, kdy samurajové používali různé druhy zbraní a techniky boje beze zbraně. Tyto techniky se časem zdokonalovaly a organizovaly se do různých škol, každá s vlastní filozofií a technikami. Mezi nejznámější japonská bojová umění patří Karate, Judo a Aikido.

Čína – vývoj bojových umění v Číně je zvláště významný. Existuje mnoho stylů čínských bojových umění, každý s vlastní historií a charakteristikami. Některé z nejstarších forem bojových umění v Číně byly vyvinuty taoistickými mnichy, kteří používali bojová umění k posílení svých těl a ochraně před bandity. Tyto techniky se časem zdokonalovaly a formalizovaly se do různých stylů, které vidíme dnes, jako například Tai Chi, Kung Fu a Wing Chun.

Korea – Bojová umění Koreje, známá jako Taekwondo, mají dlouhou historii sahající až do 3. století př. n. l. Původně byl Taekwondo formou sebeobranu používanou korejskými vojáky, ale s časem se vyvinul do sportu a stal se jedním z nejoblíbenějších bojových umění na světě.

Thajsko – Muay Thai, také známý jako thajský box, je národním sportem Thajska a má dlouhou historii sahající až do starověkých dob. Původně používán vojáky v bitvě jako forma boje beze zbraně, Muay Thai se vyvinul v populární sport, který zdůrazňuje údery, jako jsou údery pěstí, kopance a kolena.

Indie – Kalaripayattu je bojové umění pocházející z jižní Indie a je jedním z nejstarších bojových umění na světě. Klade důraz na flexibilitu, sílu a obratnost a zahrnuje jak ozbrojené, tak neozbrojené techniky.

Afrika – V různých částech Afriky vznikly různé místní bojové styly a bojové systémy. Ty zahrnovaly například boj se dřevěnými holemi, zápasení a různé formy boxu a kickboxu. Mnoho z těchto bojových umění bylo úzce spjato s tradičními africkými tanci a hudbou a často bylo používáno během oslav a obřadů. Africká bojová umění jsou důležitou součástí afrického kulturního dědictví a odrážejí bohatou a rozmanitou historii tohoto kontinentu.

Zde je jen pár příkladů bohaté a různorodou historie bojových umění po celém světě. Každá země má své vlastní jedinečné tradice, techniky a vývoj těchto umění je svědectvím o vynalézavosti a schopnostech lidí v jejich snaze o sebeobranu, fyzickou kondici a kulturní projev.

3.6 Historie

3.6.1 Karate

Původ tohoto bojového umění se datuje před více než tisíci lety a jeho prvotní prameny vychází ze staré Číny a Indie. V období okolo roku 520 přišel Bódhidharma do Číny, kde v chrámu Šao-lin začal vyučovat buddhismus. Jelikož se mniši nedokázali soustředit na meditační techniky po dostatečně dlouhou dobu, vytvořil tak soubor přísných cvičení pro zvyšování fyzické kondice. Bódhidharma usiloval o to, aby si jeho žáci lépe uvědomovali jednotlivé části svého těla a vytvořili si tak základ pro zvládnutí meditačních technik. To, co byli mniši v klášteře učení nebylo k vycvičení bojovníků. Soubor těchto technik se vyučoval několik generací a ve chvíli, kdy v Číně nastala válka, nevyhnula se ani klášteru. Když císař viděl, jak se mniši dokáží bránit pouze pěstním bojem, začal posílat jeho elitní vojáky do kláštera na výcvik. Následně docházelo v Číně k velkému rozvoji a rozšíření bojových umění.

Díky migraci mnichů se bojové umění pěstního boje (kempo) rozšířilo po celé Číně až na ostrov Okinawa, který leží mezi Čínou a Japonskem. Roku 1479 byl vydán dekret, který zakazoval tamnímu obyvatelstvu nosit a používat zbraně. Lidé byli nuceni se bránit banditům a vrchnosti, a proto se lidé v tajnosti učili sebeobraně bez použití zbraně. Tyto sebeobrané prvky a boj beze zbraně se lidé učili v tajnosti a předávali si je z generaci na generace pouze v rodových liniích až do roku 1800. Boj beze zbraně lidé nazvali Kara-te, což v překladu znamená Kara (prázdný) a Te (ruka). Později se tomu začalo říkat Karate dó, jelikož se karate vyvinulo v bojové umění. V překladu Karate dó znamená bojové umění prázdnou rukou (Nakayama, 1994).

Velkým mezníkem v rozvoji karate byl "otec" karate Gichin Funakoshi, jelikož dokázal propojit dva světy, kde v jednom bylo karate vyučováno v nejhlubším utajení a druhý, kde je karate veřejně známým a uznávaným bojovým uměním po celém světě. Funakoshi velmi rozuměl karate, měl o něm rozsáhlé znalosti a chápal jeho hlavní systém. Dokázal prvky karate systematizovat a sjednotit, a hlavně zdůraznit jeho duchovní aspekt.

V roce 1922 byl Funakoshi pozván, aby předvedl a vyučoval karate pod záštitou ministerstva školství. To se veřejnosti natolik zalíbilo, že byl Funakoshi zván na různé univerzity po Japonsku, aby zde předváděl a učil karate. Karate se postupem času začalo rozšiřovat z

Japonska do celého světa. Dnes se karate vyučuje v soukromých klubech, vysoké školy zařazují karate do svých programů tělesné výchovy a v Japonsku se karate učí v rámci tréninkového programu policisté a ozbrojené složky (Náchodský, 2006).

Dnes karate patří mezi nejvšestrannější sporty. Dochází k rovnoměrnému zapojení všech svalových partií a protažení celého těla. Karate se vyznačuje především tím, že nerozvíjí pouze tělo, ale také mysl a působí pozitivně na psychický vývoj všech žáků karate. Základní kámen karate je disciplína a od té se vše odvíjí, učí soustředění, odhodlání, pravidelnosti a vzájemnému respektu (Reguli, 2005).

3.6.2 Judo

Judo je bojové umění a velmi rozšířený bojový sport, který byl vytvořen v 19. století v Japonsku. Přestože by se mohlo zdát, že je to oproti jiným bojovým uměním mladý sport, jeho kořeny sahají do bojového sportu sumo, o kterém jsou zmínky už ze 7. století. V dobách, kdy v Japonsku vládli samurajové, jejich součástí tréninku bojovníka byl boj s mečem, lukem a šípy a dále také jiu jitsu. Jiu Jitsu se především učilo za účelem sebeobranu neozbrojeného člověka. V případě, že bojovník při boji přišel o svou zbraň, musel bojovat o svůj život. V průběhu let bylo vytvořeno několik různých stylů jiu jitsu a nácvik tréninkových technik boje beze zbraně se stal nezastupitelnou částí výcviku vojenských složek. (Vachun, 1978)

Judo, celým názvem Kodokan Judo založil Jigoro Kano v roce 1882. Kvůli jeho menšímu vzrůstu a nadprůměrné inteligenci často docházelo k šikaně a musel snášet fyzické násilí od silnějších spolužáků. To bylo motivem pro trénink jiu jitsu a studiu starých bojových umění. Jigoro Kano si uvědomoval úpadek zájmu veřejnosti o Jiu Jitsu, zejména protože naučené dovednosti lidé spíše zneužívali, a proto díky poznatkům od uznávaných mistrů, studiu cenných rukopisů o bojových technikách a jeho praxi z jiu jitsu vytvořil vlastní styl bojového umění. Všechny jeho získané znalosti utřídil a přizpůsobil tělovýchovnému procesu. Zprvu nemělo kodokan Judo uznání ostatními školami bojových umění, až do chvíle, kdy kodokan judo zvítězilo v jedenácti z dvanácti utkání (jedno utkání bylo remíza) nad ostatními starými školami jiu jitsu. Toto prvenství přineslo kodokan judo uznání od jak jiných škol jiu jitsu, tak široké

veřejnosti, jelikož toto nové bojové umění se lišilo vnitřní náplní a morálním působením nového systému a také jeho praktické stránce v boji (Lebeda, 1956).

Jigoro Kano stanovil etiku chování v Doju, k učitelům i soupeřům, dále stanovil radostné a čisté ovzduší a nutnou bezpečnost při výcviku. Judo se stalo natolik oblíbené, že se dostalo do osnov výuky na základních a středních školách.

V současné době má mezinárodní federace Judo reprezentanty z 204 zemí. Jako výchovná metoda vycházející z bojových umění se Judo stalo oficiálním olympijským sportem v roce 1964.

Jako disciplína vycházející z tradic předků bylo judo svým mistrem zakladatelem koncipováno jako mimořádně moderní a progresivní aktivita. Výuka juda je víc než pouhé učení a používání technik jakou jsou hody, škrcení nebo páky. Principy juda jsou mimo další maximální efektivita s minimálním úsilím, rovnováha mezi myslí a tělem, bezpečnost a vzájemná podpora. Judo je vhodné pro účely sebeobranu a cílem je připravit lidi na nečekané okolnosti. (Regulí, 2005)

3.6.3 Aikido

Tradiční japonské bojové umění aikido vyvinul na počátku 20. století Morihei Ueshiba, dnes známý jako O-Sensei. Morihei Ueshiba se od mládí učil různým bojovým uměním, mezi něž patří sumo, šerm, technika oštěpu, technika tyče a různé styly jiu jitsu. Po celý jeho život byl hluboce citlivým a duchovním člověkem, což výrazně ovlivnilo jeho bojový výcvik a bral ho jako prostředek osobní očisty a duchovního vzdělání. (Westbrook, 2005)

Poté co se Japonsko zapojilo do těch nejzuřivějších válečných konfliktů 20. století, Ueshiba založil aikido a označil ho jako bojovou cestu, nikoli pouze bojová technika, nebo bojové umění. Aikido bylo označováno jako způsob, jak spojit národy světa a vytvořit celosvětový mír.

Po druhé světové válce se syn Moriheie Ueshiba Kisshomaru postaral o to, aby aikido nabylo na popularitě veřejnosti a založil vládou uznávanou neziskovou organizaci, která dodnes funguje

jako centrum světového aikido. Kisshomaru se následně podílel na šíření aikido na mezinárodní úrovni a vytvořil počátky velkých organizací v jiných zemích.

Základní myšlenka aikido je neodporování síle, ale naopak využívání směru a síly soupeře pro nasazení páky v souladu s kruhovými pohyby. Údery, které se také učí v aikidu jsou pouze k odvedení pozornosti protivníka. Aikido je rozděleno do tří základních částí, t.j. cvičení beze zbraně, cvičení s mečem a cvičení s tyčí.

V dnešní době se karatisté, judisté a jiní učenci bojových sportů a bojových umění po ukončení sportovní kariéry začínají věnovat aikidu, jelikož je založeno na podobných principech, není vyžadováno příliš velké silové vypětí. Aikido je nesoutěžní bojové umění a cesta, kde dochází k všestrannému lidskému rozvoji, přirozenému fyzickému pohybu, sebeobraně, posilování duševní rovnováhy a získání principů ke zlepšení každodenního života.

Slovo aikido je spojení slov – „ai“ harmonie, „ki“ životní energie, „do“ cesta (Reguli, 2005).

3.6.4 Zápas

Zápas se dá považovat jako jeden z nejstarších úpolových sportů, který se vyvíjel společně s vývojem lidské společnosti. Již od počátku věků byl muž odkázán sám na sebe a musel za pomoci vlastních sil přemoci svého soupeře a učinit jej bezbranným. Přesto, že se tehdejší zápas výrazně lišil od toho dnešního, princip a hlavní myšlenka zápasu se zas tak moc neliší.

Zápas se vyvíjel po celém světě, byť všude jiným způsobem. První důkaz o zápase se dochoval asi z roku 3400 let p. n. l., kde jsou vyobrazeni vojáci zápasící v lehu a postoji. O popularitě a rozmachu zápasu svědčí dochované důkazy z Indie, Číny, Kavkazu, Řecka, Říma a jiných částech světa. Ve starém Řecku se zápasu těšilo velké oblibě, staří Řekové zdokonalili zápas natolik, že jejich zápasnická škola je dodnes základem pro ostatní. Právě Řekové vynalezli chvaty a stanovili první pravidla. Zápas byl také zařazen do programu prvních antických olympijských her. (Reguli, 2005)

Ve středověku byl zápas velmi rozšířený u prostého lidu a lidé ho provozovali jak na vesnici, tak i ve městech. Oblíbenost si uchoval i mezi šlechtou a byl součástí vojenské výchovy.

V 18. století při reformě školství a snahách o moderní tělocvik se filantropisté Basedow a GutsMuths zasloužili o zařazení zápasu do tělesné výchovy. Po mnoho let byl zápas využíván jako prvek zábavních podniků, show o velké odměny, arény, cirkusy, poutě a celkově se obešel bez pravidel a vymezených řádů.

V roce 1893 francouzští sportovci stanovili pravidla a stanovili speciální tréninkový systém. Ze zápasu byla zakázána veškerá surovost, a přestože se pravidla a technické prostředky značně lišily od zápasu, který byl provozován během zlatého sportovního věku v antice, tak byl pojmenován podle tradice a dávného odkazu na vznik tohoto sportu jako řecko-římský zápas. Tato nová forma a styl zápasu se rychle rozšířila po celé Evropě a po prvním mezinárodním střetnutí v řecko-římském stylu zápasu v Paříži se šířila do celého světa.

Roku 1896 P. Coubertin zařadil zápas do programu prvních novodobých olympijských her jako vzpomínku na první antické olympijské hry. Tehdy se soutěžilo pouze v jedné hmotnostní kategorii. Dnes se soutěží v deseti hmotnostních kategoriích a zápasníci mají na výběr, zda budou soutěžit v řecko-římském, nebo volném stylu.

Zápas se v některých zemích stal kulturní památkou a jejich obdoba se dodnes dodržuje. V dnešní době je zápas reprezentován primárně čtyřmi styly: řecko-římský zápas, volný styl, ženský zápas a plážový zápas. Přesto se můžeme setkat s různými druhy zápasu, které se utvářely v průběhu let, a to Tyrolský zápas Rangeln, ve Švýcarsku Schwingen, Turecký Pehlvan, Bretoňský zápas, Perský zápas, Islandský Glima a mnoho jiných (Regner & Šoptenka, 1981).

Dnes se zápas považuje za výborný bojový sport, kde není úmyslem zranit soupeře, či provádět pohyby, které by svou brutalitou a hrubostí mohly způsobit bolest, ale při nastoupení k boji je cílem položit soupeře na lopatky. V různých státech se zápas zařazuje do tělesné výchovy základních škol a běžně jsou zakládány kluby při středních a vysokých školách. „Deset minut zápasu jest lepší, nežli hodina monotónního cvičení rukou a nohou. učte se zápasit pro zachování zdraví a sebedůvěry!“ (ZÁPAS ŘECKO-ŘÍMSKÝ: DĚJINY ZÁPASU ŘECKO-ŘÍMSKÉHO)

3.6.5 MMA

Smíšená bojová umění neboli v překladu Mixed Martial Arts je plně kontaktní bojový sport, kde bojovníci využívají k přemožení protivníka nejrozličnějších bojových technik a způsobů, které jsou jednotlivě zastoupeny v různých bojových sportech a uměních.

Ačkoli jsou smíšená bojová umění velmi populární posledních asi 30 let, koncept propojování různých úpolových sportů je znám po tisíce let. Jeden z nejstarších údajů o mixování bojových stylů je znám z doby kolem roku 648 před naším letopočtem ve starověkém Řecku, kde byl zaveden sport Pankration. Slovo Pankration vzniklo ze dvou řeckých slov, a to “pan”, což znamená vše, nebo všechno a “kratos”, který znamená sílu, nebo moc. Tento bojový sport byl součástí starověkých olympijských her. V pankrationu bylo kromě kousání a vypichování očí dovoleno takřka vše. Zápas byly velmi populární a přesto, že trvaly někdy i několik hodin, vítězství bylo dosaženo buď vzdáním se, neschopností pokračovat anebo mohlo docházet i k úmrtí soupeře. Zápasníci kombinovali palé (antický zápas) a pygmé (antický pěstní zápas) společně s veškerými možnými údery a kopy k přemožení soupeře. Pankration vznikl za účelem zjištění, který bojový sport, či bojové umění je nejlepší a nejefektivnější. (Dimic, 2009)

V průběhu let lidé chtěli vědět který bojový styl je nejlepší, a to vyústilo v mnoho bojů napříč různými bojovými uměními a bojovníci chtěli ukázat jejich dovednosti a dokázat, že jejich naučené bojové umění je nadřazeno nad ostatními bojovými uměními.

Z důvodu ochrany zdraví a života bojovníků jsou dodnes zápasy bez pravidel v mnoha zemích ilegální. Bruce Lee během 60. a 70. let díky svým strhujícím filmům upoutal pozornost široké veřejnosti k bojovým uměním. Během natáčení jeho filmů si uvědomil, že jeho doposud naučené bojové umění je nedokonalé, a proto se začal učit Wing Chun. Následně začal vyvíjet své vlastní umění, kde kombinoval prvky z dosud naučených technik. Jeho bojové umění obsahovalo techniky a prvky z boxu, grapplingu, Wing Chunu a dokonce i šermu a přirovnával jej k vodě. Dle jeho popisu voda je adaptabilní a tvárná a stejně tak i jeho bojové umění Jeet Kune Do se musí přizpůsobit stylu protivníka. Dnes je Bruce Lee považován za „otce moderního MMA”.

Jeden z největších milníků smíšeného bojového umění je tzv. Gracieovská výzva, při které synové Helia Gracie stylem Brazílského Jiu Jitsu poráželi mnohdy větší a silnější soupeře jiných bojových stylů. Velká finanční odměna za poražení někoho z rodiny Gracie přilákala mnoho diváků (Pavelka & Stich, 2012).

Za účelem zjištění, který styl boje je nejlepší a nejúčinnější byl v roce 1993 uspořádán první amatérský šampionát UFC (ultimate fighting championship), který měl ukončit věčné spory o nejlepším bojovém stylu. Systém pravidel nebyl na takové úrovni jako je v dnešní době, ale přesto do turnaje nastoupili bojovníci Boxu, Karate, Judo, Taekwonda, Sambo, Jiu-Jitsu, Kung-Fu a dalších bojových umění. Každý bojovník využíval dovednosti svého naučeného bojového stylu.

V současné době je smíšené bojové umění celosvětově uznávaný sport, který má mnoho pravidel a je mnohem bezpečnější, než tomu bývalo v minulosti. Dnes už se nezjišťuje, který bojový sport, či bojové umění je nejlepší, ale bojovníci aplikují do svého tréninku jen určité prvky a techniky z různých bojových sportů a ty následně kombinují. Moderní bojovníci využívají primárně tři stylů – techniky zaměřené na klinče a takedowny, techniky zaměřené na boj na zemi a techniky úderů.

Smíšené bojové umění je pro svou jednoduchost velmi atraktivní pro diváky a dnes se těší velké popularitě jak mezi sportovci, tak mezi širokou populací.

4 Výzkumná část

4.1 Cíl práce

Cílem této práce diplomové práce je analyzovat motivační struktury zvolených skupin populace k úpolům ve vybraných bojových sportech a bojových umění. Pro dosažení cílů této práce byly stanoveny konkrétní výzkumné otázky, které budou mimo jiné ověřovány pomocí mezinárodně uznávaného dotazníku SMS-28.

4.2 Výzkumné otázky

Výzkumná otázka č. 1.

Jakou motivační strukturu mají jedinci orientující se na bojové umění a bojový sport?

Výzkumná otázka č. 2.

Jakou motivační strukturu mají v rámci vnitřní motivace mladiství jedinci orientující se na bojové umění a bojový sport do 18 let oproti dospělým?

Výzkumná otázka č. 3.

Do jaké míry jsou jedinci orientující se na bojové umění a bojový sport ovlivňováni vnějším okolím a jak moc na ně působí introjektovaná motivace?

Výzkumná otázka č. 4.

Existuje rozdíl ve struktuře motivace u jedinců orientující se na bojové umění a bojový sport v závislosti na četnosti provozování dané aktivity?

4.3 Metodika práce

Z důvodu zjišťování jednotlivých motivačních struktur respondentů, byl zvolen kvantitativní typ výzkumu. Kvantitativní výzkum je metodologický přístup široce využívaný v různých oborech ke sběru a analýze numerických dat za účelem porozumění a vysvětlení jevů. Jedná se o systematický a objektivní způsob zkoumání vztahů, vzorců a trendů pomocí statistické analýzy.

Při kvantitativním výzkumu byla data sbírána způsobem pomocí standardizovaného nástroje, a to dotazníkového šetření. Tímto typem výzkumu bylo cílem poskytnout přesné a měřitelné výsledky, což mi umožnilo formulovat platné závěry a odpovědět na výzkumné otázky.

Pro účely sběru dat byl zvolen multidimenzionální dotazník Sport motivation scale, který je jedním z nejvyužívanějších diagnostických prostředků v oblasti sportu a který vznikl na základě teorie sebedeterminace (Harbochová 2014). The Sport Motivation Scale „SMS-28“ (Pelletier, Fortier, Vallerand, Tuson, Brière, & Blais, 1995) je široce používaný psychologický nástroj k měření motivace jednotlivce v kontextu sportu a tělesné aktivity. Jeho cílem je poskytnout informace o různých faktorech, které ovlivňují a pohánějí motivaci sportovce, pomáhající výzkumníkům a praktikům lépe porozumět psychologickým aspektům sportovního zapojení.

SMS-28 se skládá z 28 položek, které hodnotí různé dimenze motivace v rámci sportovního prostředí. Tyto dimenze zahrnují vnitřní motivaci (zájem o sport z vnitřního uspokojení a radosti), vnější motivaci (zájem o sport z důvodu vnějších odměn nebo výsledků), amotivaci (nedostatek motivace nebo lhostejnost k sportu) a různé typy cílové orientace (např. úkolově orientovanou, ego-orientovanou).

Respondenti hodnotí každou položku na Likertově škále, kde udávají, do jaké míry souhlasí nebo nesouhlasí s daným tvrzením ohledně své motivace ve sportu. Škála pokrývá širokou škálu motivačních aspektů, jako je radost, úsilí, vnímaná kompetence, vnější tlaky a osobní cílová orientace. Likertova škála, vyvinuta roku 1932, představuje jednu z nejspolehlivějších technik měření postojů. (Rod, 2012, str. 8). Likertova škála umožňuje zachytit jemné nuance v měření postojů nebo názorů jednotlivců, protože poskytuje více odpovědních kategorií mezi extrémy

souhlasu a nesouhlasu. Použití stupnice místo jednoduché odpovědi "ano" nebo "ne" umožňuje podrobnější hodnocení pozic jednotlivců k určitému tématu.

SMS-28 byla podrobně ověřena a prokázala dobrou spolehlivost a validitu v různých populacích a sportovních kontextech. Poskytuje cenné informace pro výzkumníky, trenéry a sportovní psychology k hodnocení a porozumění motivačním faktorům, které přispívají k angažování, vytrvalosti a výkonu sportovců.

Použitím SMS-28 je možné získat poznatky o motivačním profilu sportovce, identifikovat oblasti pro zlepšení nebo intervenci, přizpůsobit trenérské strategie a navrhnout efektivní tréninkové programy, které odpovídají specifickým motivačním potřebám sportovce. Škála pomáhá odhalit podkladové psychologické faktory, které ovlivňují zapojení a radost jednotlivce ve sportu, přispívající k posílení sportovního výkonu a celkovému blahobytu.

Pro překlad Sport Motivation Scale do českého jazyka byl využit dotazník vypracovaný Harbichovou (2014). Při překladu se autorka dotazníku opírala o diskuse s překladateli, kteří byli obeznámeni s terminologií tělesné výchovy, sportu a psychologie. Důraz byl kladen spíše na přenos významu jednotlivých výroků, aby byla zachována podstata dotazníku. Následně byl tento dotazník podroben testování a vyhodnocení, čímž vznikla první česká verze Sport Motivation Scale. Přesto některé otázky byly mnou upraveny tak, aby významově nebyly změněny, ale byly srozumitelnější i pro mladší respondenty.

Hlavní otázkou SMS-28 dotazníku byla otázka: „Proč provozuješ bojový sport/bojové umění?“, kde respondenti na 28 otázkách odpovídali do jaké míry souhlasí, či nesouhlasí s daným tvrzením. Dále byl dotazník doplněn o osm otázek, které byly vytvořené za účelem zjištění motivační struktury u daných skupin a jednotlivců a možnosti vytvoření profilu respondenta.

4.3.1 Úkoly práce

K dosažení cíle této práce bylo nejprve zapotřebí vytvořit adekvátní dotazník, který by umožnil získat významné množství kvalitních dat od jednotlivých respondentů a tím lépe porozumět motivačním strukturám u jednotlivých sportovců. Za tímto účelem byl zvolen mezinárodně uznávaný multidimenzionální standardizovaný dotazník Sportovní motivace „SMS-28“, který je ověřeným a spolehlivým nástrojem pro diagnostiku vnitřní a vnější motivace a také amotivace v kontextu sportovního prostředí.

S ohledem na plánovaný rozsah dotazovaných respondentů byly zvoleny vhodné formy vyplňování, a to jak elektronická verze dotazníku, tak i tištěná verze, které následně umožní zpracování a vyhodnocení dat. Získaná data a výsledky dotazníků budou následně analyzována vhodnými statistickými metodami a prezentována formou grafů a tabulek.

4.3.2 Metody získávání dat

V rámci výzkumu byl použit soubor 192 respondentů, kteří se věnují bojovému sportu, nebo bojovému umění. Respondenti byli rozděleni do dvou skupin: ti co praktikují bojový sport a ti co praktikují bojové umění. Dále při vyhodnocování výzkumných otázek je vždy podrobně znázorněn rozdíl mezi danými úpolovými sporty / uměními.

Dotazníkové šetření probíhalo v období od 14. 5. 2023 do 11. 6. 2023. U respondentů starších 18 let byl dotazník zpracován zpravidla elektronickou formou, zatímco u mladších respondentů bylo nezbytné informovaného souhlasu rodiče. Za tímto účelem byly respondenti oslovováni, jak osobně, tak přes sociální sítě, nebo emailem. Dotazník byl distribuován jak tištěnou formou, tak elektronickou podobou. U respondentů starších 18 let se mi dostalo více zodpovězených dotazníků, než od respondentů mladších 18 let, jelikož ne vždy se mi vrátil informovaný souhlas, a proto někteří respondenti nebyli přizváni do výzkumného šetření.

4.3.3 Charakteristika výzkumného souboru

Výzkumný soubor se skládá z celkem 192 respondentů, z nichž 36 byly ženy a 156 mužů. Respondenti byli osloveni prostřednictvím osobního oslovení, e-mailové komunikace a sociálních sítí. Mezi respondenty patřili cvičenci, trenéři, rozhodčí a aktivní či pasivní příznivci daných bojových disciplín. Respondenti byli vybíráni na základě různých faktorů, včetně osobních zkušeností, internetového průzkumu a doporučení od přátel nebo kolegů. Mezi respondenty patří také jedinci z vyšších věkových skupin, kteří se věnují bojovým sportům nebo uměním, protože tato aktivita je součástí jejich profesního zaměření. Základní soubor respondentů byl přesně vymezen pomocí předem stanovených kritérií, zaměřujících se na bojové sporty a umění ve vybraných úpolových disciplínách. Výběr respondentů byl řízený a úmyslný, vykonaný na základě pečlivě stanovených relevantních charakteristik, které měly význam pro dané výzkumné zaměření.

Mezi kritéria výběru patřila aktivní či pasivní účast dané aktivitě, minimální věkový limit a specializace na konkrétní úpolové disciplíny, jako jsou karate, judo, MMA, zápas nebo aikido. Výběr respondentů z různých zdrojů a s různými zkušenostmi přispívá ke komplexnosti a rozmanitosti výzkumného souboru.

4.3.4 Analýza dat

Jak již bylo zmíněno v dřívější kapitole, dotazník Sport Motivation Scale (SMS - 28) je široce používaným psychometrickým nástrojem, který slouží k posuzování různých motivací v kontextu sportu a tělesné aktivity. Měří individuální důvody pro zapojení do sportu a poskytuje cenné poznatky o základních motivačních strukturách. SMS-28 se skládá z 28 položek, které jsou hodnoceny na Likertově škále, umožňující jedincům hodnotit míru, do jaké se každá položka shoduje s jejich vlastními motivacemi.

SMS-28 zachycuje sedm různých motivačních orientací, poskytující komplexní porozumění škále motivací, které jedinci mohou mít pro účast ve sportu. Tyto motivační orientace zahrnují vnitřní motivaci, vnější motivaci, amotivaci, identifikovanou regulaci, vnější regulaci a introjektovanou regulaci.

1. Vnitřní motivace: Vnitřní motivace je charakterizována vnitřním přáním a potěšením, které jedinec prožívá při zapojení do konkrétního sportu nebo fyzické aktivity. Je poháněna vnitřním potěšením, uspokojením nebo osobním zájmem, které člověk získává z účasti na dané činnosti. Osoby s vysokou úrovní vnitřní motivace se účastní sportu pouze pro radost, aniž by spoléhali na vnější odměny nebo pobídky.
2. Vnější motivace: Vnější motivace odkazuje na motivaci, která vychází z vnějších faktorů, jako jsou odměny, uznání nebo sociální schválení. Osoby s vysokou úrovní vnější motivace se účastní sportu za účelem získání vnějších výhod, jako je získání trofeje, finančních odměn nebo pochvaly od ostatních. Tento typ motivace závisí na vnějších posilovačích spíše než na vnitřní spokojenosti.
3. Amotivace: Amotivace představuje nedostatek motivace nebo absenci jakéhokoliv zájmu o sport. Osoby s vysokou úrovní amotivace nevidí žádnou hodnotu nebo osobní význam v účasti na sportovních aktivitách. Mohou se cítit lhostejně, nezajímavě nebo odtrženě od sportu, postrádají motivaci nebo smysl pro zapojení.
4. Identifikovaná regulace: Identifikovaná regulace vyjadřuje motivaci, která vychází z rozpoznání osobní hodnoty a důležitosti účasti ve sportu. Osoby s vysokou úrovní identifikované regulace se účastní sportu, protože ho vnímají jako smysluplný, relevantní nebo prospěšný pro jejich osobní cíle, hodnoty nebo celkový blahobyt. Internalizovaly důležitost sportu a účastní se ho dobrovolně a autonomně.
5. Vnější regulace: Vnější regulace odkazuje na motivaci, která je poháněna vnějšími tlaky, odměnami nebo požadavky. Osoby s vysokou úrovní vnější regulace se účastní sportu především z důvodu plnění vnějších faktorů, jako jsou společenská očekávání, pokyny trenéra nebo obava z trestu. Jejich motivace závisí spíše na vnějších faktorech než na vnitřním zájmu nebo osobní volbě.
6. Introjektovaná regulace: Introjektovaná regulace představuje částečně internalizovanou formu motivace, která je charakterizována vnuceným tlakem nebo vinou. Osoby s vysokou úrovní introjektované regulace se účastní sportu s cílem posílit své sebevědomí, vyhnout se pocitům viny, hanby nebo splnit internalizovaná očekávání. Mohou pociťovat pocit povinnosti nebo obavy z negativního sebehodnocení, pokud se neúčastní sportovních aktivit.

Porozumění motivačním strukturám, které měří SMS-28, poskytuje cenné informace o pohonech jedinců při účasti na sportu. Pomáhá výzkumníkům, trenérům a odborníkům

přizpůsobit intervence a strategie, které podporují vnitřní motivaci, autonomní angažovanost a zlepšují celkový blahobyt a výkon ve sportu.

Zkratka	Popis
IM – know	Vnitřní motivace – naučit se, poznat
IM – stim	Vnitřní motivace – zažít vzrušení
IM – acc	Vnitřní motivace – dosáhnout úspěchu
EM – id	Vnější motivace – rozpoznaná regulace
EM – in	Vnější motivace – introjektovaná regulace
EM – er	Vnější motivace – vnější regulace
Amotivace	Amotivace
BU	Bojové umění
BS	Bojový sport

Tabulka 2 Vysvětlivky k následujícím grafům a tabulkám (převzato Šponerová, 2013)

4.3.5 Statistické metody

Vyplněné dotazníky, které byly v papírové formě byly pečlivě přepsány do elektronické podoby a ty, které byly vyplněny online byly následně zpracovány v programu MS Excel. Tato moderní a efektivní metoda zajišťuje přesnost a usnadňuje analyzování získaných dat. První část dotazníku představuje soubor otázek ve formě škálového dotazníku, který umožňuje respondentům vyjádřit svůj názor nebo hodnocení na základě rozsahu nebo stupnice. Pro komplexní vyhodnocení těchto odpovědí bylo rozhodnuto využít vybrané statistické metody, konkrétně aritmetický průměr a směrodatnou odchylku.

Aritmetický průměr je jednoduchou, avšak významnou statistickou měrou, která nám umožňuje získat střední hodnotu celkového skóre z odpovědí. Jedná se o matematickou operaci, při které se součet všech čísel v dané sadě dělí počtem čísel v sadě. Tímto způsobem dokážeme

získat přehled o obecné tendenci názorů respondentů a porovnávat jednotlivé skupiny nebo aspekty dotazníku.

Pro výpočet aritmetického průměru je třeba sečíst všechna čísla v sadě a následně tento součet vydělit počtem čísel. Například, pokud máme soubor čísel {3, 5, 8, 2, 6}, aritmetický průměr se vypočítá takto:

$$(3 + 5 + 8 + 2 + 6) / 5 = 24 / 5 = 4.8$$

Aritmetický průměr je často používaným statistickým ukazatelem ve vědeckém výzkumu, analýze dat a běžném životě. Pomáhá nám porovnávat a interpretovat soubory čísel, získávat přehled o jejich charakteristikách a určovat střední hodnotu, která je reprezentativní pro danou sadu.

Směrodatná odchylka je další statistickou metodou, kterou využíváme k vyhodnocení rozptýlu odpovědí v rámci škálového dotazníku. Slouží k měření variability výsledků a ukazuje, jak rozmanité jsou odpovědi respondentů v dané otázce. Tato informace je důležitá při posuzování konzistence a stability výsledků, a tím i spolehlivosti dotazníku.

Je to ukazatel, který vyjadřuje míru rozdílu mezi jednotlivými čísly a průměrem celé sady. Směrodatná odchylka poskytuje informace o tom, jak se hodnoty v daném souboru šíří kolem aritmetického průměru. Čím vyšší hodnota směrodatné odchylky, tím větší variabilita nebo rozptýlení čísel v sadě.

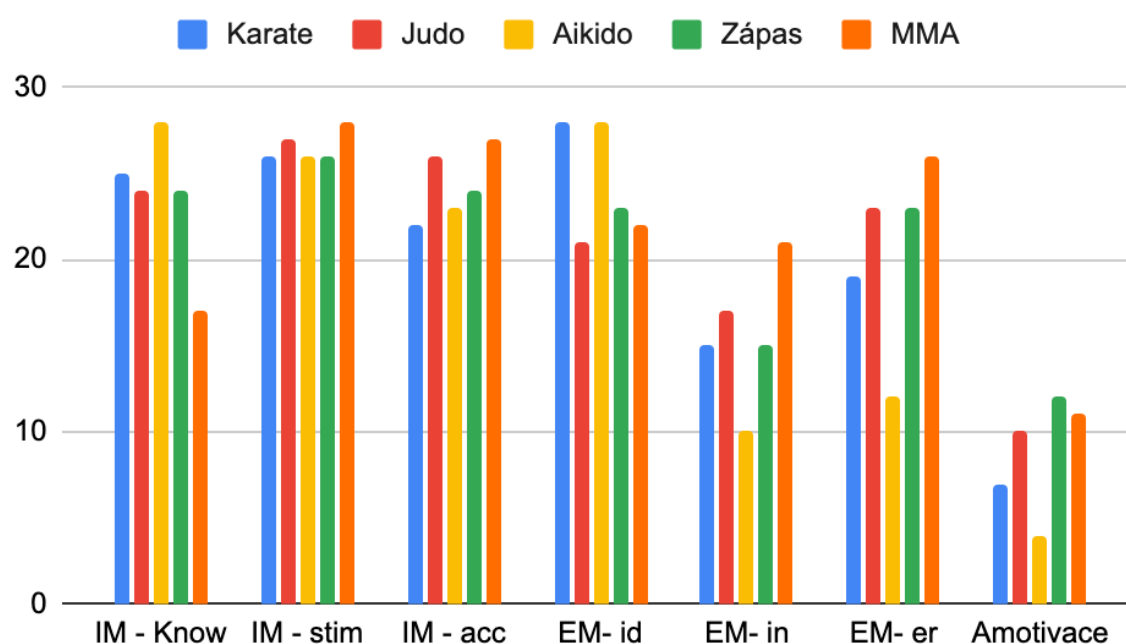
Výpočet směrodatné odchylky se provádí ve dvou krocích. Nejprve se vypočte rozdíl mezi každým číslem v sadě a aritmetickým průměrem. Poté se tyto rozdíly umocní (často se umocňují na druhou mocninu) a sečtou se. Následně se provede dělení součtu umocněných rozdílů počtem čísel v sadě. Nakonec se výsledek odmocní, což je směrodatná odchylka (Záhora, 2015).

Výše zmíněné statistické metody, tj. aritmetický průměr a směrodatná odchylka, jsou běžně používané a široce akceptované ve vědeckém prostředí. Jejich aplikace v mém výzkumu poskytne solidní a objektivní základ pro interpretaci a prezentaci získaných výsledků.

5 Výsledky

5.1 Výzkumná otázka č. 1

Jakou motivační strukturu mají jedinci orientující se na bojové umění a bojový sport?



Graf 1 Motivační struktury u jednotlivých úpolových aktivit

V prvním grafu je možné vidět znázornění výpočtu všech vyplněných dotazníků, který zahrnuje jak profesionály, výkonnostní sportovce, tak amatéry, muže, ženy, sportovce v rozmezí věku 15–18 a 19+ let z různých úpolových aktivit. Nejnižší hodnota je zaznamenána u amotivace, což naznačuje nedostatek motivace pro účast ve sportu. Naopak, nejvyšší hodnota je dosažena v kategorii IM – stim, což ukazuje na silnou vnitřní motivaci a radost z účasti ve sportu.

Když se podíváme na jednotlivé druhy motivací, tak je patrné, že vnitřní motivace poháněná osobním zájmem o danou úpolovou aktivitu a zájmem o poznání (IM – know) je nejvyšší u bojového umění aikido, zatímco u bojového sportu MMA je tato hodnota podstatně menší.

U vnitřní motivace, u které dochází k pocitu vzrušení (IM – stim) jsou hodnoty napříč všemi vybranými úpolovými aktivitami velmi podobné a dosahují vysokých hodnot.

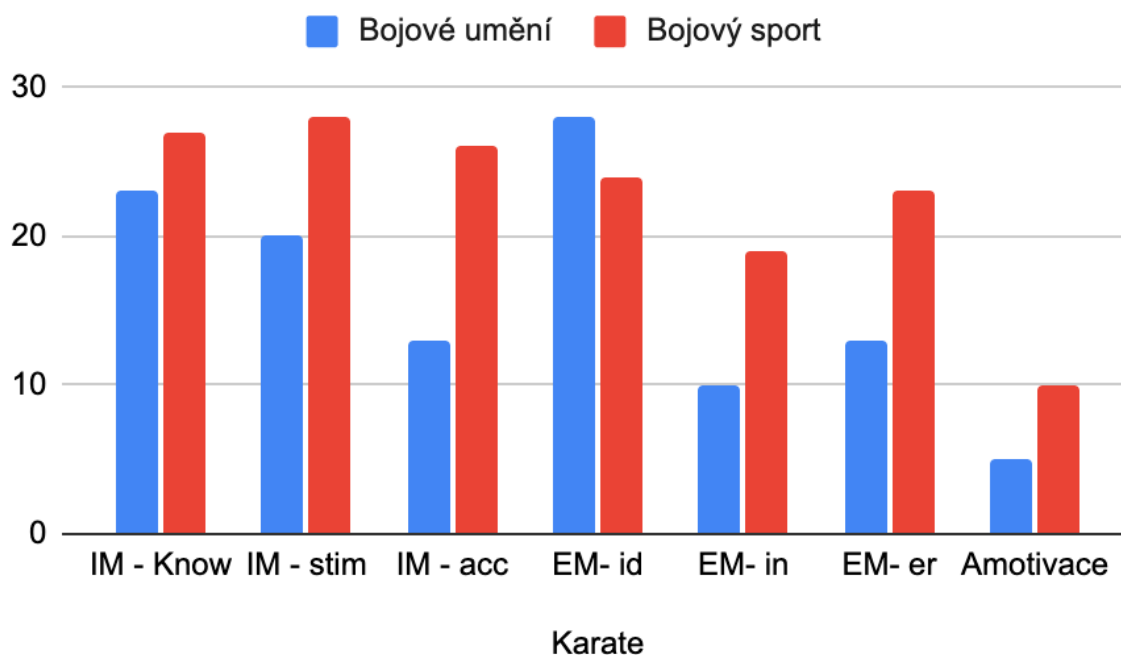
Kategorie, která se zaměřuje na vnitřní motivaci, která vede k dosažení úspěchu (IM – acc) je velmi podobná u Judo, zápasu a MMA.

Vnější motivace s identifikovanou regulací (EM – id) je nejvyšší u Karate a Aikido. Zatímco ostatní kategorie nestaví tuto motivaci na nejvyšší místo, je velmi důležitá u všech vybraných úpolových aktivit.

Introjektovaná regulace u vnější motivace (EM – in) je z celkového pohledu oproti vnitřní motivaci u všech úpolových aktivit nízká, přesto u sportu MMA dochází k vyšším hodnotám oproti ostatním.

Vnější motivace, která je regulována externími vlivy (EM – er) je nejvyšší u bojového sportu MMA. Podobných hodnot dosahují také Judo a zápas. Nejnižších hodnot zde dosahuje bojové umění Aikido.

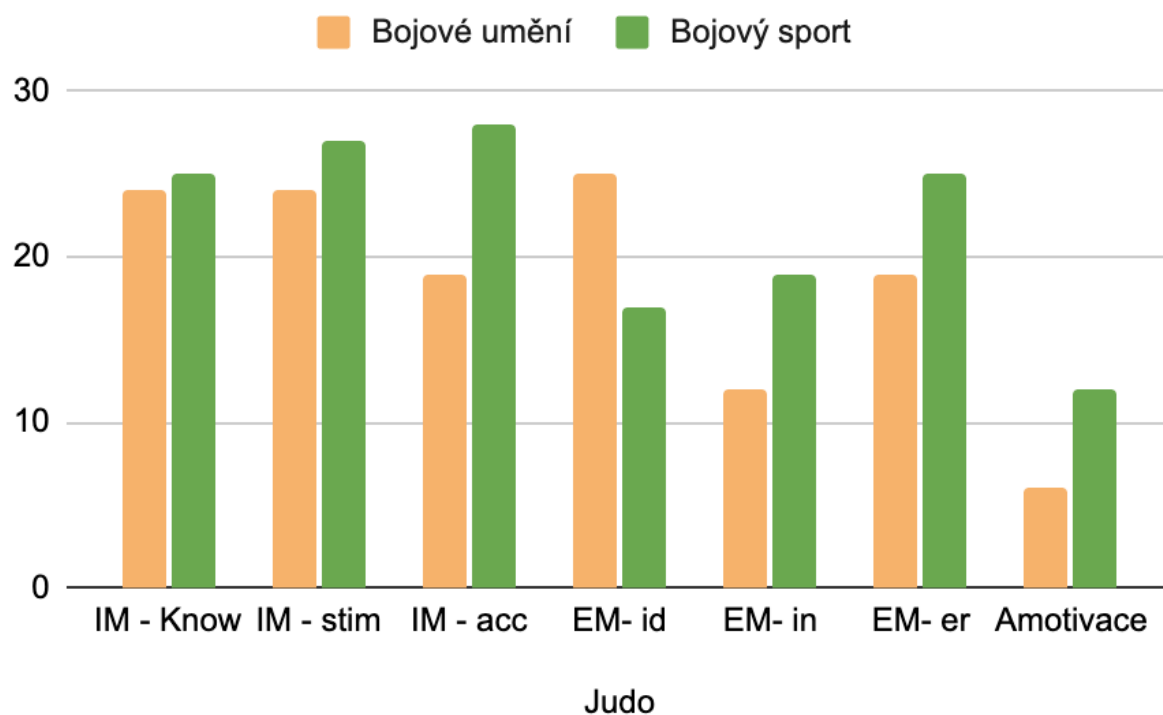
U všech dotazovaných amotivace, neboli absence jakéhokoliv zájmu o sport dosahuje oproti jiným motivačním strukturám nejnižší hodnoty. Při komparaci jednotlivých úpolových aktivit bojové umění Aikido dosáhlo takových hodnot, že by se dalo říct, že k amotivaci zcela nedochází, přesto u jiných úpolových aktivit se objevují prvky amotivace na nízkých hodnotách.



Graf 2 motivační struktury Karate

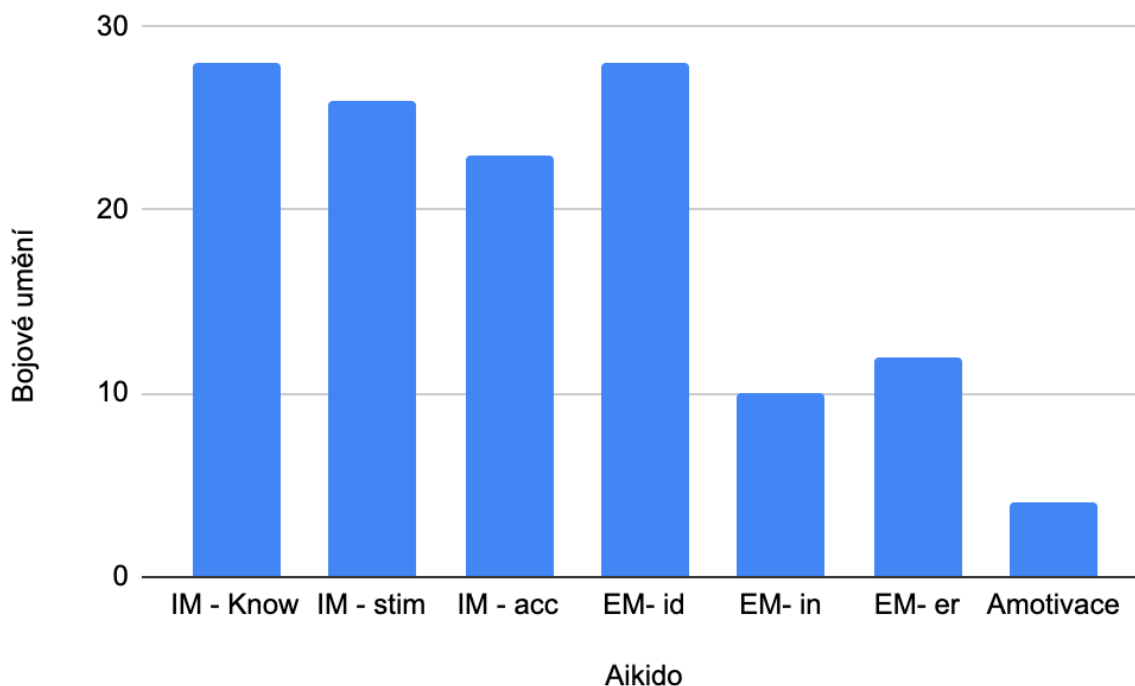
Pokud se zaměříme na jednotlivé kategorie motivační struktury v kontextu karate, které může být provozováno jako bojový sport, tak i jako bojové umění, z uvedeného grafu je zřejmé, že se některé motivace liší mezi těmito odlišnými skupinami.

Celkově lze konstatovat, že vnitřní motivace je vyšší u bojového sportu. Naopak vnější motivace, která se vyznačuje vnitřním přesvědčením a vnímáním dané aktivity jako důležité součásti života, je vyšší u bojového umění.



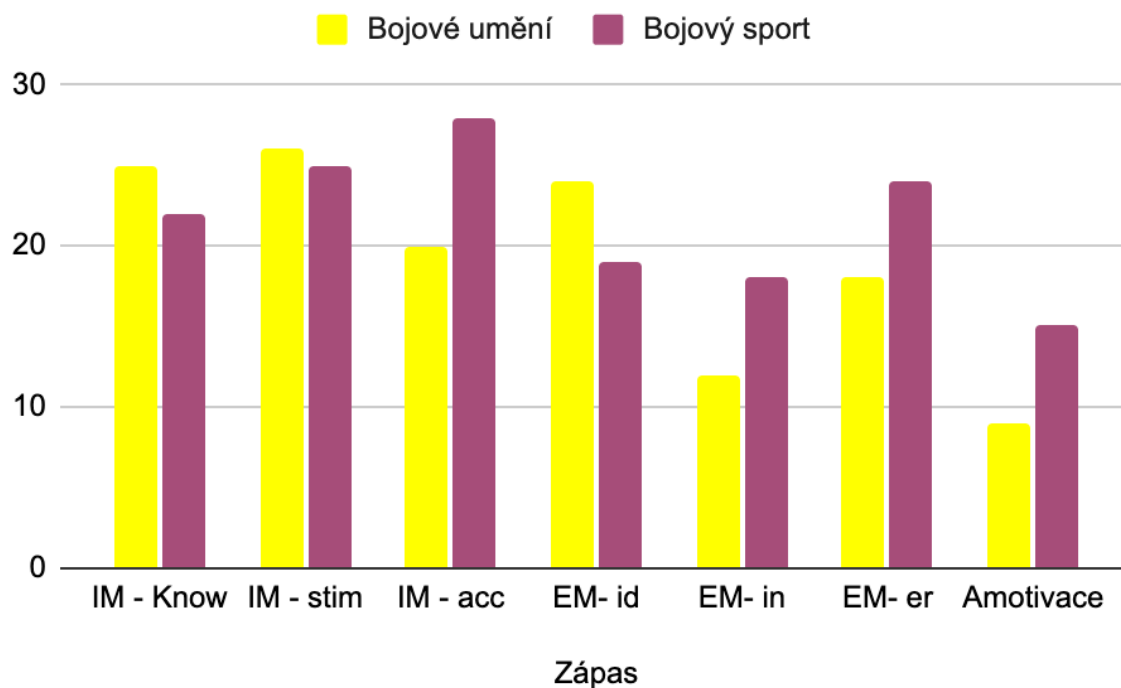
Graf 3 motivační struktury Judo

Judo a Karate dosahují podobných hodnot, nicméně vnitřní motivace u Judo jako bojového umění je vyšší. Sportovci, kteří se věnují Judo jako bojovému sportu, pocítují poměrně vysokou míru vnější motivace a vykazují větší míru amotivace než ti, kteří se věnují Judo jako bojovému umění.



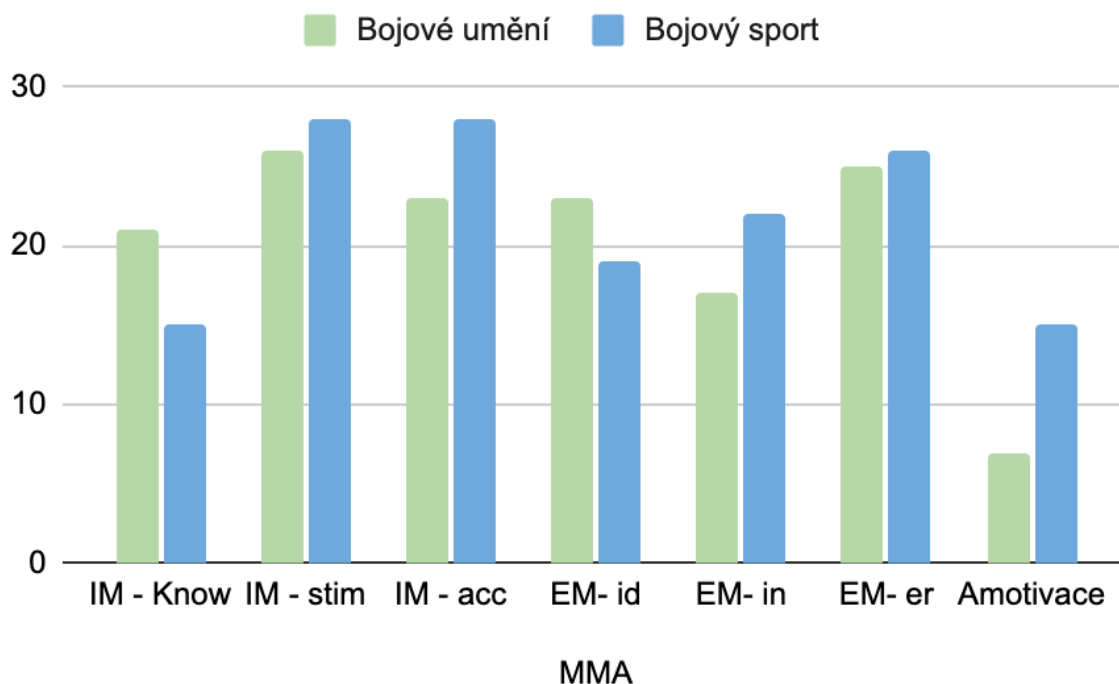
Graf 4 motivační struktury Aikido

Všichni dotazovaní se věnují bojovému umění Aikido v nezávodní formě. Přestože existuje soutěžní forma nazývaná Tomiki Aikido, žádný z respondentů se jí nevěnuje. Z uvedeného grafu je patrné, že respondenti dosahují nejvyšších hodnot v motivačních strukturách vnitřního charakteru. Vnější motivace s rozpoznatelnou regulací dosahuje také velmi vysokých hodnot. Amotivace je naopak nejnižší a u respondentů je téměř zanedbatelná.



Graf 5 motivační struktury Zápas

Při zkoumání zápasu je patrné, že respondenti, kteří se zapojují do soutěžní formy zápasu, projevují silnou vnitřní motivaci k dosažení úspěchu ve svém sportu. Z grafu je zřejmé, že i přes vyšší úroveň vnitřní motivace jsou tyto respondenti stále ovlivňováni vnějšími faktory, které je motivují.



Graf 6 motivační struktury MMA

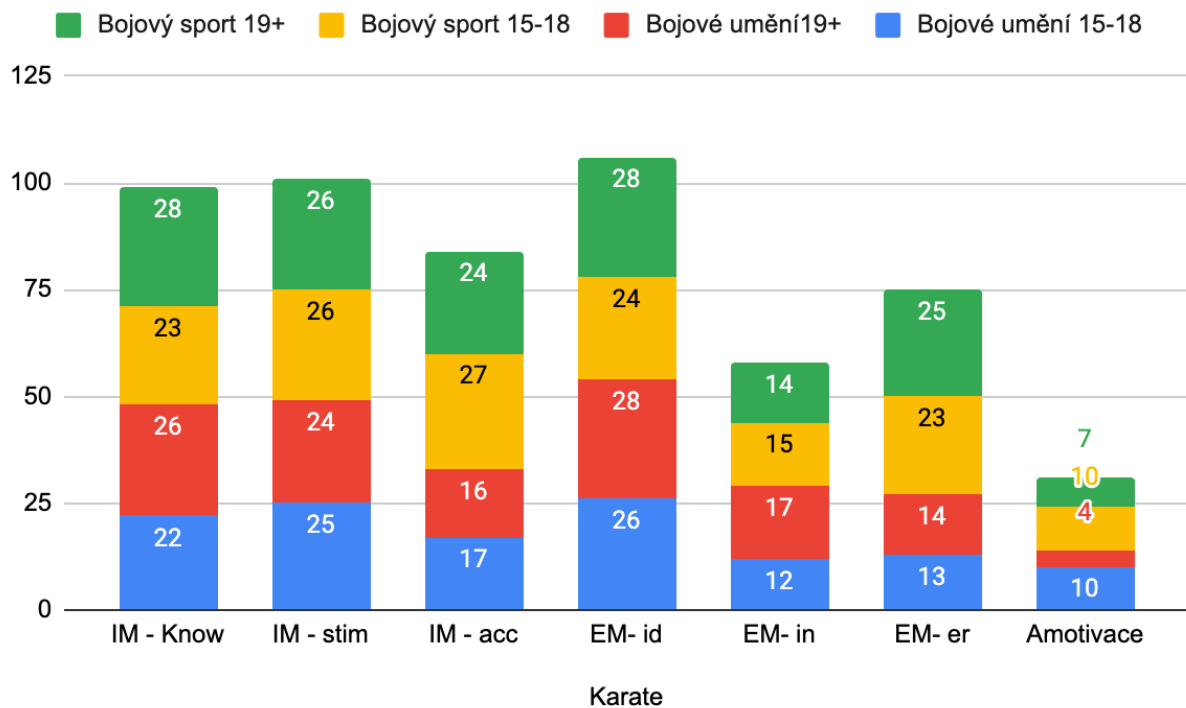
U úpolové aktivity smíšených bojových umění neboli MMA jsou hodnoty motivačních struktur velmi podobné jak u soutěžní formy, tak u nesoutěžní formy. Největšího rozdílu dosahují hodnoty amotivace, kde u soutěžní formy je podstatně vyšší.

Směrodatná odchylka	Karate		Judo		Aikido	Zápas		MMA	
	BU	BS	BU	BS	BU	BU	BS	BU	BS
IM – know	2,6	1,5	2,6	1,4	1,1	1,1	1,5	2,2	2,0
IM – stim	0,5	0,7	0,5	1,4	1,0	2,6	1,5	0,0	1,1
IM – acc	3,0	1,4	3,0	2,8	3,0	1,0	2,3	4,2	0,0
EM – id	1,1	0,0	1,0	0,0	0,0	1,0	1,5	0,7	1,5
EM – in	0,5	3,5	1,1	2,8	2,0	1,5	1,0	2,2	0,5
EM – er	0,0	2,2	0,5	1,4	1,1	1,1	1,5	2,2	2,0
Amotivace	1,1	2,2	1,1	2,8	0,0	2,5	2,0	0,7	2,0

Tabulka 3 Směrodatná odchylka - 1. výzkumná otázka

5.2 Výzkumná otázka č. 2

Jakou motivační strukturu mají v rámci vnitřní motivace mladiství jedinci orientující se na bojové umění a bojový sport do 18 let oproti dospělým?



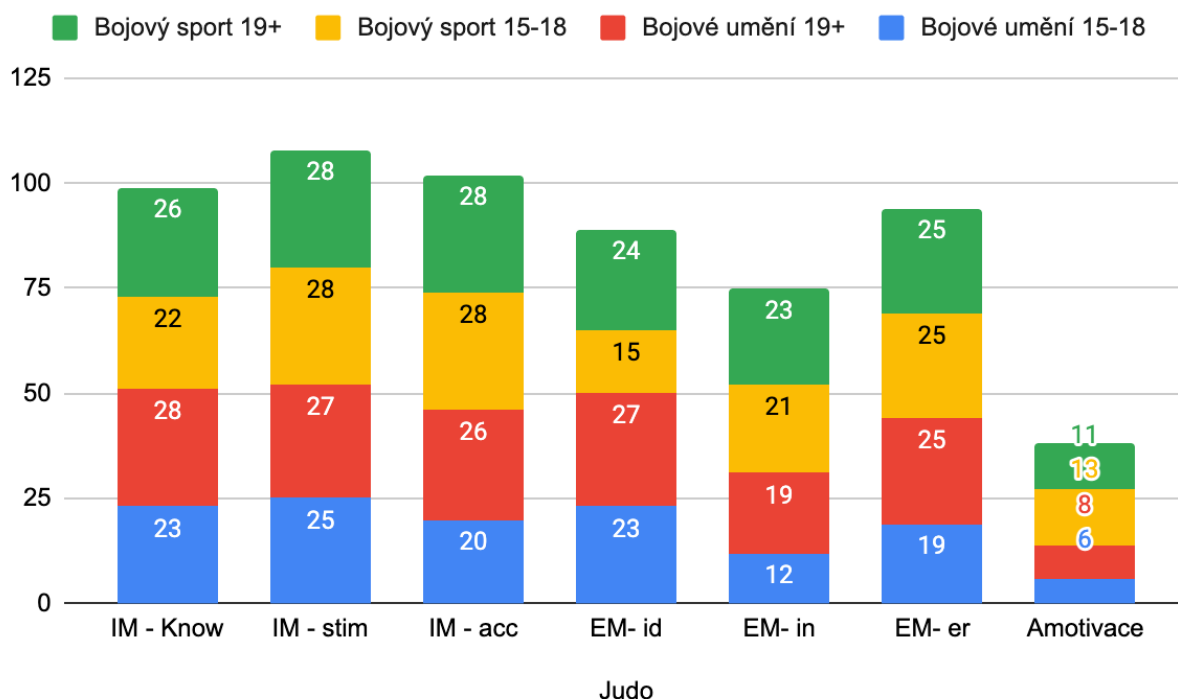
Graf 7 motivační struktura v závislosti na věku – Karate

V grafu je zobrazena porovnávací analýza motivačních struktur v karate mezi kategoriemi bojových sportů a bojových umění v závislosti na věku cvičících.

V kategorii bojových umění 19+ je zaznamenána vyšší míra vnější motivace s rozpoznalou regulací ve srovnání s vnitřní motivací. Stejných výsledků dosahuje kategorie bojového sportu 19+.

Na druhé straně, v kategorii bojových umění bylo zjištěno, že vnitřní motivace s cílem něčeho dosáhnout nedosahuje v žádné věkové kategorii takové motivace jako u kategorie bojového sportu ve věkovém rozmezí 15-18 let.

Graf dále ukazuje, že vnější motivace s vnější regulací je velmi vysoká u kategorie bojového sportu nad 19 let. U bojového umění je tato hodnota na průměrné úrovni.

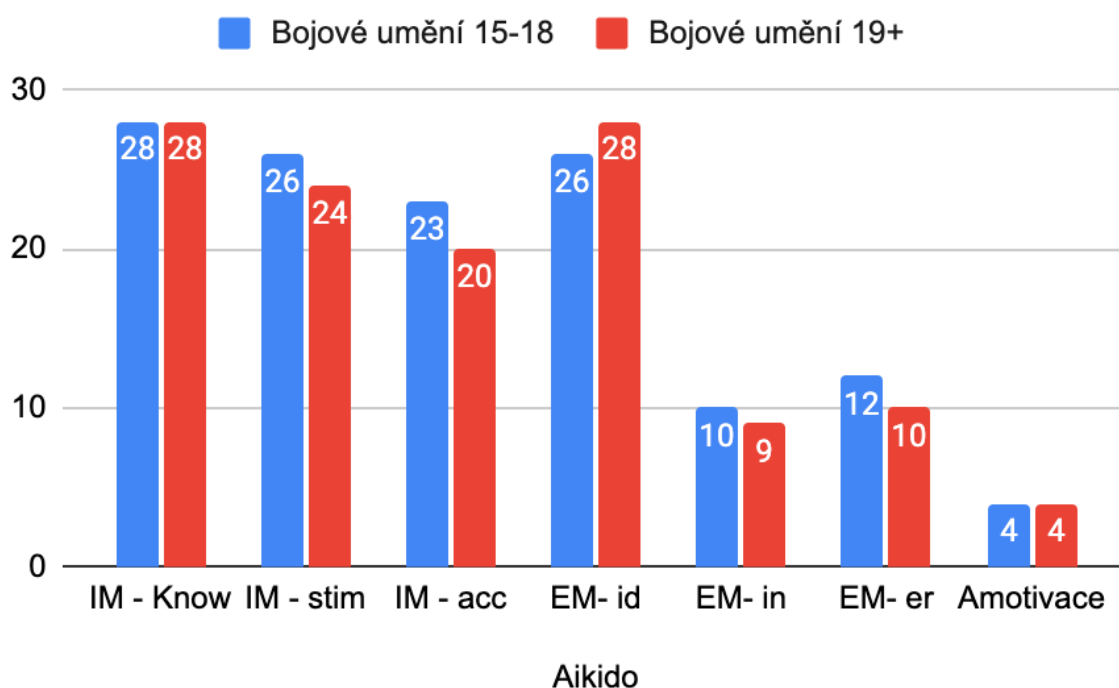


Graf 8 motivační struktura v závislosti na věku – Judo

Vnitřní motivace s cílem poznání je v bojovém sportu a bojovém umění Judo velmi vysoká napříč všemi věkovými kategoriemi. Nicméně u cvičenců starších 19 let jsou tyto hodnoty mírně vyšší než u mladších cvičenců.

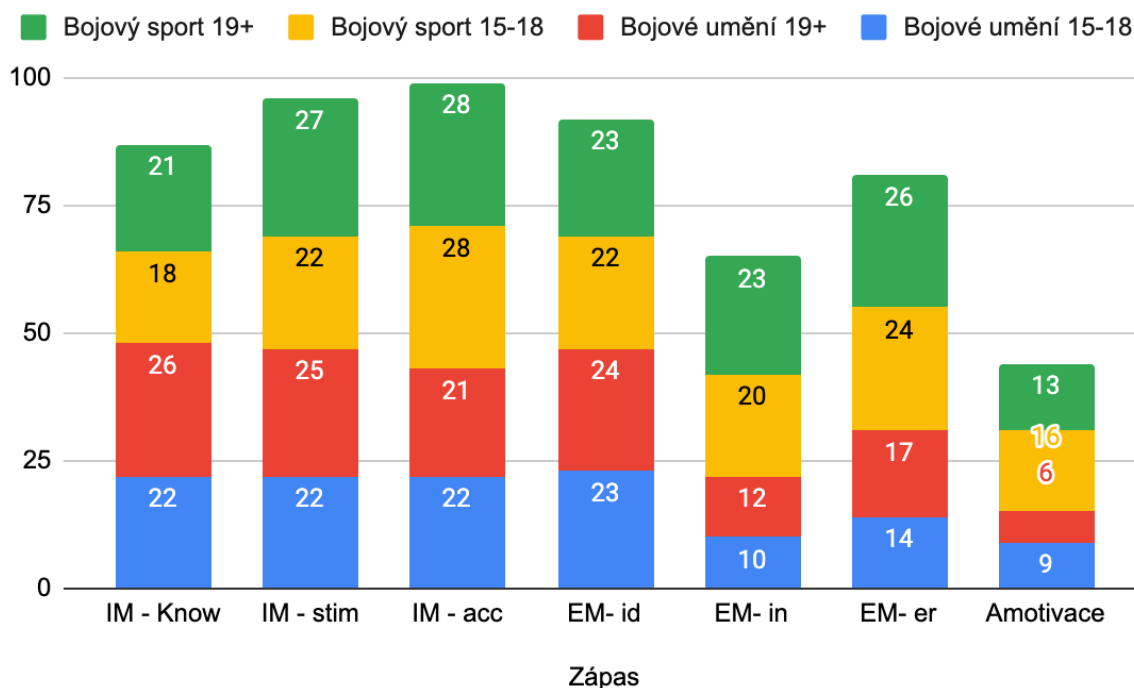
Z analýzy grafu je zřejmé, že respondenti ve věku 15-18 let, kteří se věnují Judo jako bojovému umění, dosahují nižších hodnot ve všech motivačních strukturách s výjimkou vnější motivace s rozpoznatelnou regulací.

Oproti tomu cvičenci bojového sportu Judo ve věkovém rozmezí 15-18 let dosahují vyšších hodnot napříč všemi motivačními strukturami, ale je zcela patrné, že zde převažuje vnitřní motivace s cílem dosažení úspěchu v daném sportu a cílem zažít vzrušení.



Graf 9 motivační struktura v závislosti na věku – Aikido

Respondenti bojového umění Aikido se vyznačují vysokou mírou vnitřní motivace směřující k poznání této aktivity. Hodnoty motivace jsou velmi podobné, případně jen mírně vyšší, u cvičenců ve věkové skupině 15-18 let. Pouze vnější motivace s rozpoznatelnou regulací dosahuje nejvyšší úrovně u cvičenců starších 19 let. Nedostatek motivace je na nejnižší úrovni, což znamená, že cvičenci projevují vysokou motivaci a angažovanost ve svém bojovém umění.



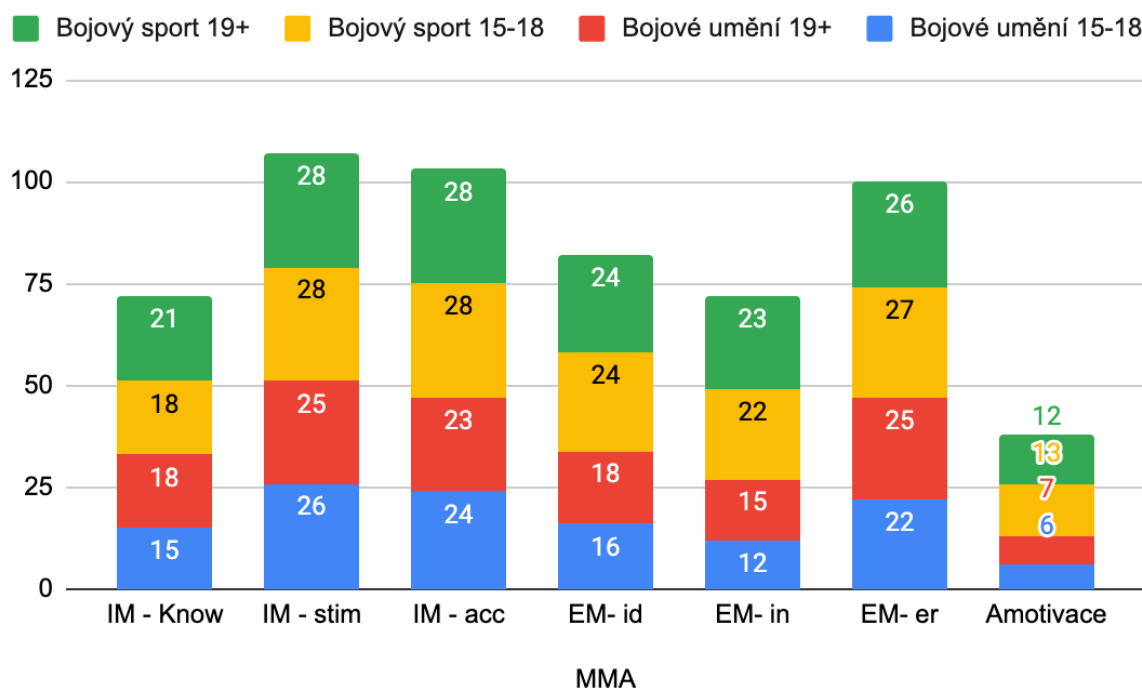
Graf 10 motivační struktura v závislosti na věku – Zápas

V rámci analýzy výsledků grafu týkajícího se motivace v zápasu lze pozorovat, že mezi zápasníky, kteří se účastní soutěžních zápasů, převažuje motivace s cílem dosažení určitého výsledku. Tato forma motivace je spojena s vnitřní regulací, což naznačuje, že zápasníci v této kategorii vykazují nejvyšší úroveň motivace, když mají jasný cíl, kterého chtějí dosáhnout.

Zejména u zápasníků soutěžního charakteru starších 19 let je zaznamenána vysoká hodnota vnější motivace, která je spojena s vnějšími faktory jako odměnami a uznáním. Rovněž vykazují vysokou hodnotu vnější motivace s cílem prožitku, což znamená, že chtějí mít zápasy jako zdroj radosti, zábavy a naplnění.

Naopak cvičenci zápasu nesoutěžní formy nad 19 let vykazují nejvyšší hodnoty vnitřní motivace, která je spojena s jejich vnitřními přesvědčeními, zájmem o poznání a touhou naučit se nové dovednosti. Tito cvičenci se motivují především prostřednictvím osobního růstu, rozvoje svých schopností a objevování nových aspektů zápasu. V rámci této kategorie je zaznamenána nejnižší míra amotivace, což značí, že cvičenci mají přirozenou motivaci a nejsou ve stavu nedostatku motivace.

Tato analýza grafu nám ukazuje rozdíly v motivaci mezi zápasníky soutěžního charakteru a cvičenci nesoutěžní formy zápasu nad 19 let. Zápasníci v soutěžních disciplínách se zaměřují na dosažení výsledků a vnější odměny, zatímco cvičenci nesoutěžní formy se více zaměřují na osobní růst a vnitřní motivaci.



Graf 11 motivační struktura v závislosti na věku – MMA

Bojovníci MMA, kteří se zapojují do tohoto sportu, projevují značnou motivaci k dosažení úspěchu. Nejvyšší míra motivace u nich spočívá ve vnitřní motivaci, kdy se snaží překonat sami sebe a dosáhnout svých cílů. Vnitřní motivace směřující k poznání je dokonce ještě výraznější u respondentů, kteří se jsou v kategorii od 19 let výše než u těch, kteří se mu věnují jako bojovému umění. Vnitřní motivaci zažít vzrušení a prožitek dosahuje u obou skupin respondentů velmi podobných hodnot.

U účastníků, kteří se věnují MMA nezávodního charakteru, bez ohledu na věk, se vyskytuje velmi nízká míra amotivace. Znamená to, že jsou tito lidé velmi motivovaní a angažovaní při svém cvičení.

Pokud jde o vnější motivaci, ti, kteří se věnují MMA jako sportu a nikoli umění, vykazují vyšší míru vnější motivace, konkrétně v oblasti rozpoznané regulace a introjektované regulace. To naznačuje, že vnější faktory, jako je ocenění ostatními nebo vnější očekávání, hrají v jejich motivaci významnější roli.

Směrodatná odchylka	Karate				Judo				Aikido	
	BU		BS		BU		BS		BU	
	15-19	19+	15-19	19+	15-19	19+	15-19	19+	15-19	19+
IM – know	2,4	2,8	1,5	1,5	2,8	1,5	1,0	1,0	0,5	1,0
IM – stim	1,0	0,3	0,5	1,4	0,5	0,7	1,0	1,0	1,0	1,0
IM – acc	2,1	3,8	0,9	2,6	3,5	2,5	2,9	2,6	3,9	2,4

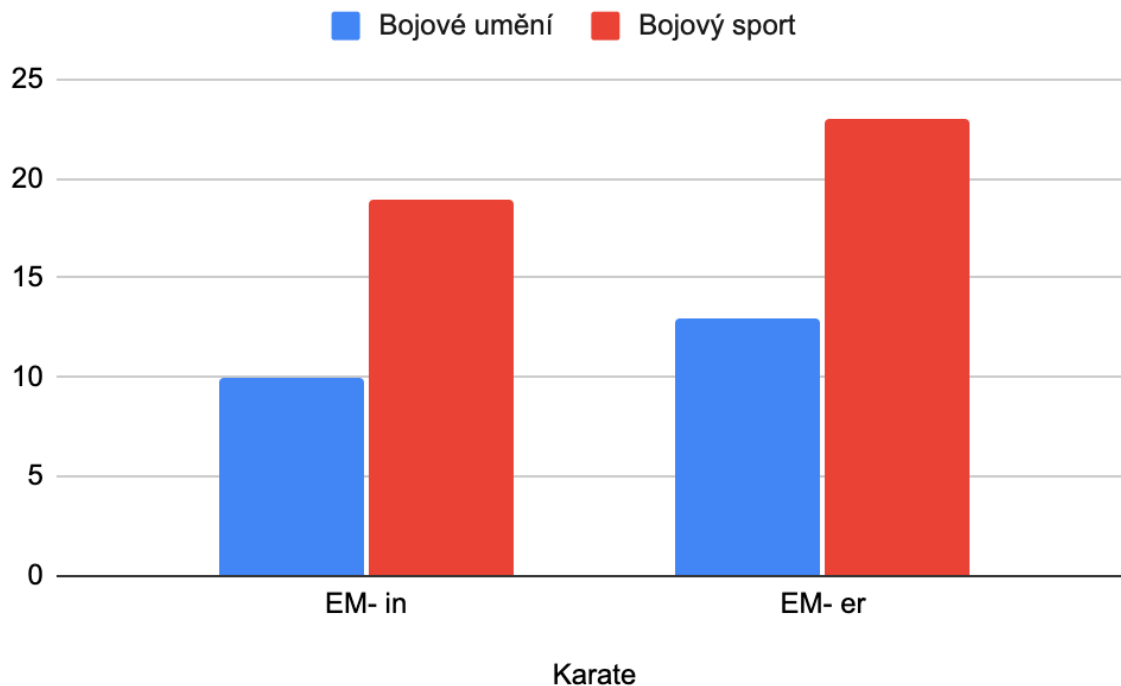
Tabulka 4 Směrodatná odchylka - 2. Výzkumná otázka 1/2

Směrodatná odchylka	Zápas				MMA			
	BU		BS		BU		BS	
	15-19	19+	15-19	19+	15-19	19+	15-19	19+
IM – know	1,1	1,5	1,4	2,0	2,0	2,3	2,3	1,5
IM – stim	1,6	3,0	1,5	1,7	0,0	0,0	0,5	1,4
IM – acc	1,0	1,0	2,2	2,4	3,6	4,3	0,0	0,0

Tabulka 5 Směrodatná odchylka - 2. Výzkumná otázka 2/2

5.3 Výzkumná otázka č. 3

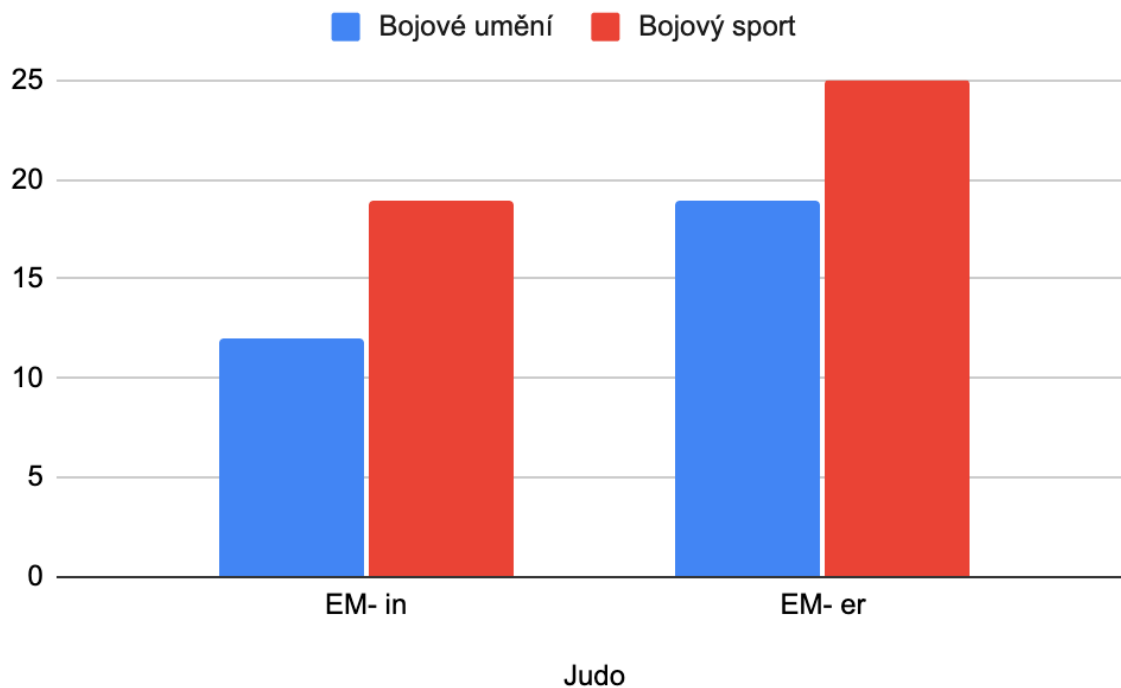
Do jaké míry jsou jedinci orientující se na bojové umění a bojový sport ovlivňováni vnějším okolím a jak moc na ně působí introjektovaná motivace?



Graf 12 vnější motivace – Karate

Při analýze bojového sportu a bojového umění karate bylo zjištěno, že bojové umění dosahuje znatelně menších hodnot vnější motivace a introjektovaná motivace než bojový sport. Dle odpovědí respondentů, kteří se věnují karate soutěžní formou je vysoká vnější motivace, při níž na respondenty působí vnější faktory, např. odměny, požadavky, ale také třeba obava z tresu a společenské očekávání.

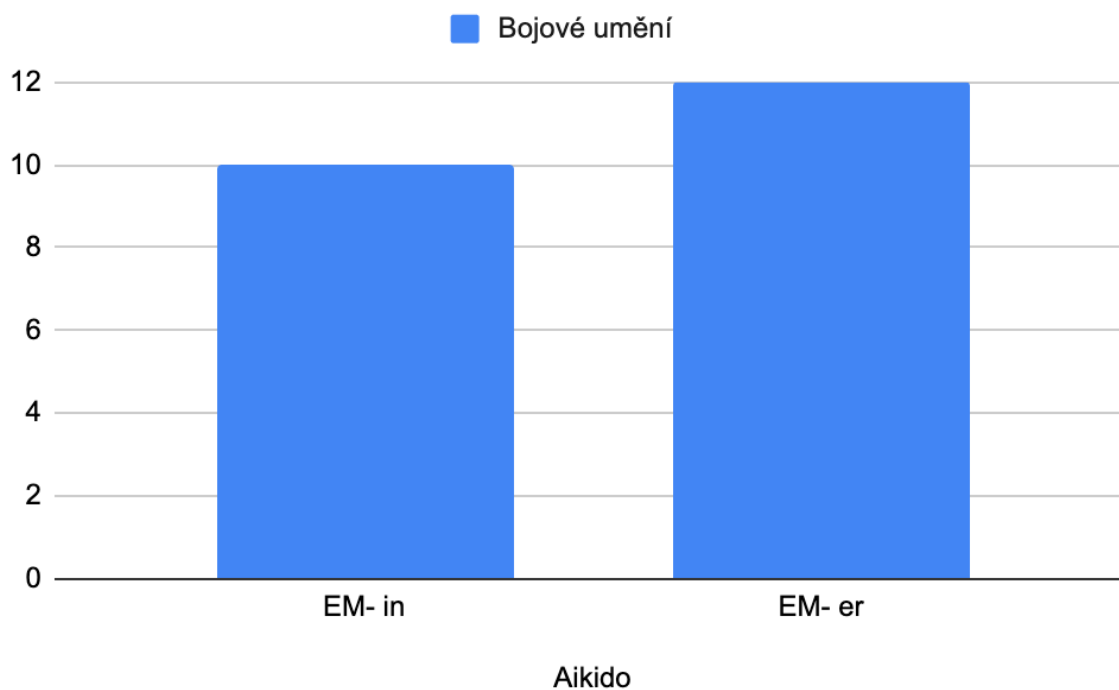
Velmi podobných hodnot dosahují respondenti bojového sportu Karate u introjektované regulace, která se charakterizuje vnuceným tlakem a vinou. U bojového umění Karate jsou tyto hodnoty nízké.



Graf 13 vnější motivace – Judo

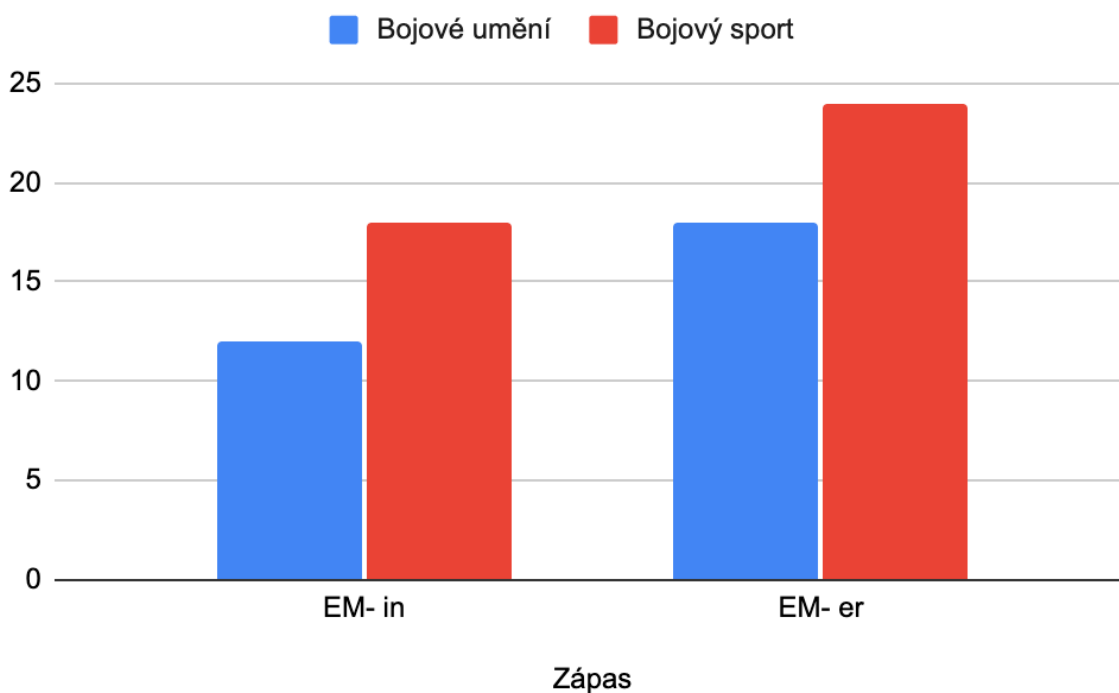
Při vyhodnocení grafu Judo bylo zjištěno, že vnější motivace je u bojového sportu na vysoké hodnotě, dalo by se říct, že dosahuje skoro maximální hranice této motivace. Vnější motivace s introjektovanou regulací je také vyšší u bojového sportu než u bojového umění, ale není tak vysoká, jako vnější motivace.

Bojové umění Judo dosahuje vyšších hodnot než bojové umění Karate, přesto nedosahuje takových hodnot, jako bojový sport.



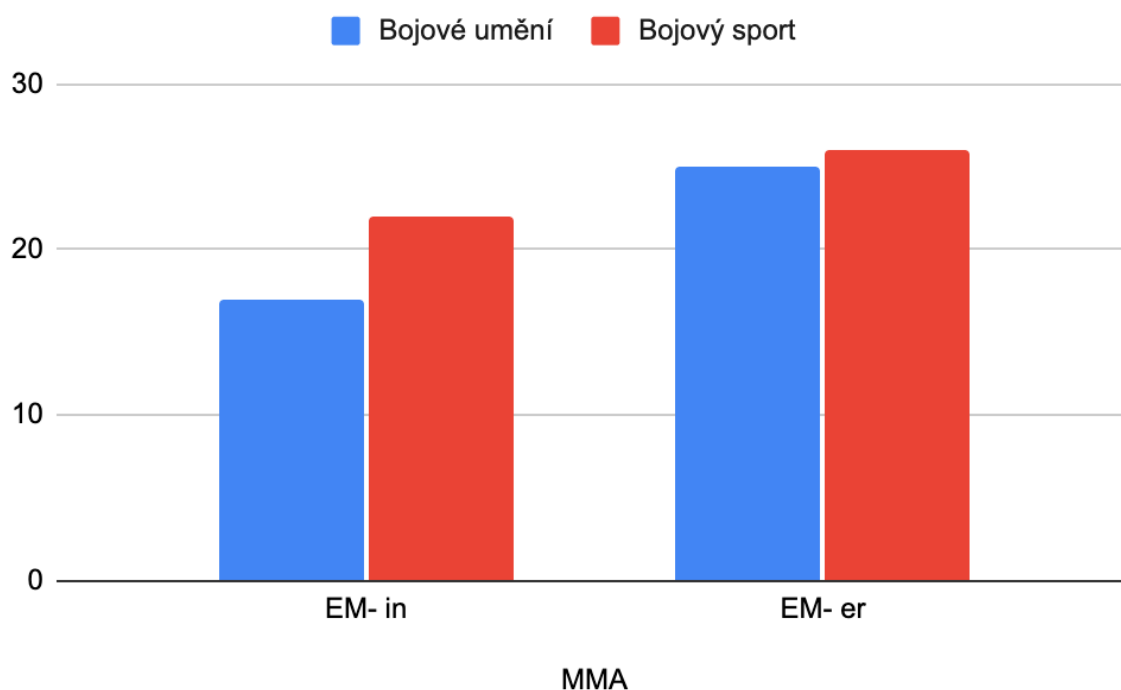
Graf 14 vnější motivace – Aikido

Bojové umění Aikido, v porovnání s jinými úpolovými aktivitami, dosahují nižších hodnot vnější motivace a vnější motivace s introjektovanou regulací. Dle hodnoty grafu, je zcela zřejmé, že hodnota nesahá ani do 50% hodnoty maximální hranice introjektované motivace.



Graf 15 vnější motivace – Zápas

Na respondenty, kteří se věnují zápasu jako bojovému sportu, působí vnější motivace s introjektovanou regulací a vnější motivace více než na respondenty, kteří se věnují zápasu nesoutěžní formou. Dalo by se říci, že hodnota introjektované regulace dosahuje u bojového sportu skoro maximálních hodnot. Přestože na respondenty, kteří se zápasu věnují jako bojovému umění, působí vnější motivační struktury, tak jejich hodnoty nejsou tak vysoké, jako hodnoty u bojového sportu.



Graf 16 vnější motivace – MMA

U bojového sportu a bojového umění MMA je vnější motivace s introjektovanou regulací těsně pod hranicí nejvyšší možné hodnoty. Dalo by se říci, že, jak respondenti, kteří se MMA věnují soutěžní formou, tak i ti, kteří se mu věnují nesoutěžní formou jsou velmi ovlivňováni introjektovanou regulací vnější motivace, jež vytváří v respondentech vnucený tlak a vinu.

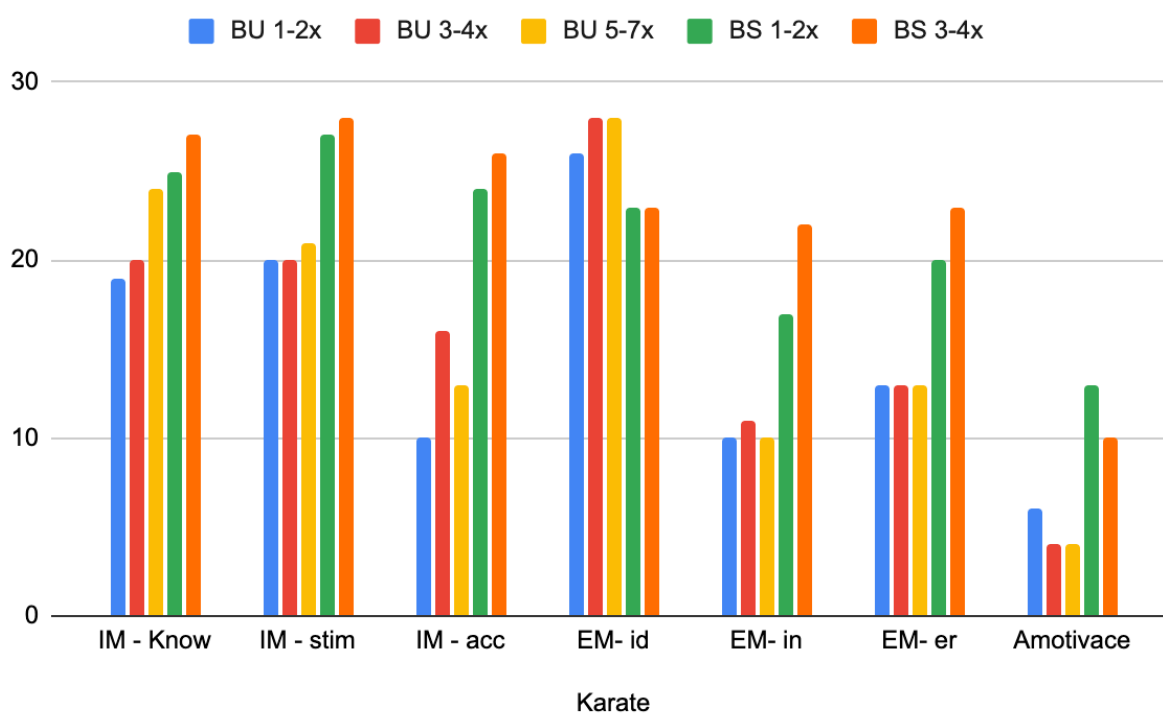
Vnější motivace u bojového umění MMA dosahuje podobných hodnot, jako bojové umění zápasu, nebo Judo.

Směrodatná odchylka	Karate		Judo		Aikido	Zápas		MMA	
	BU	BS	BU	BS	BU	BU	BS	BU	BS
EM – in	0,5	3,5	1,1	2,8	2,0	1,5	1,0	2,2	0,5
EM – er	0,0	2,2	0,5	1,4	1,1	1,1	1,5	2,2	2,0

Tabulka 6 Směrodatná odchylka - 3. Výzkumná otázka

5.4 Výzkumná otázka č. 4

Existuje rozdíl ve struktuře motivace u jedinců orientujících se na bojové umění a bojový sport v závislosti na četnosti provozování dané aktivity?

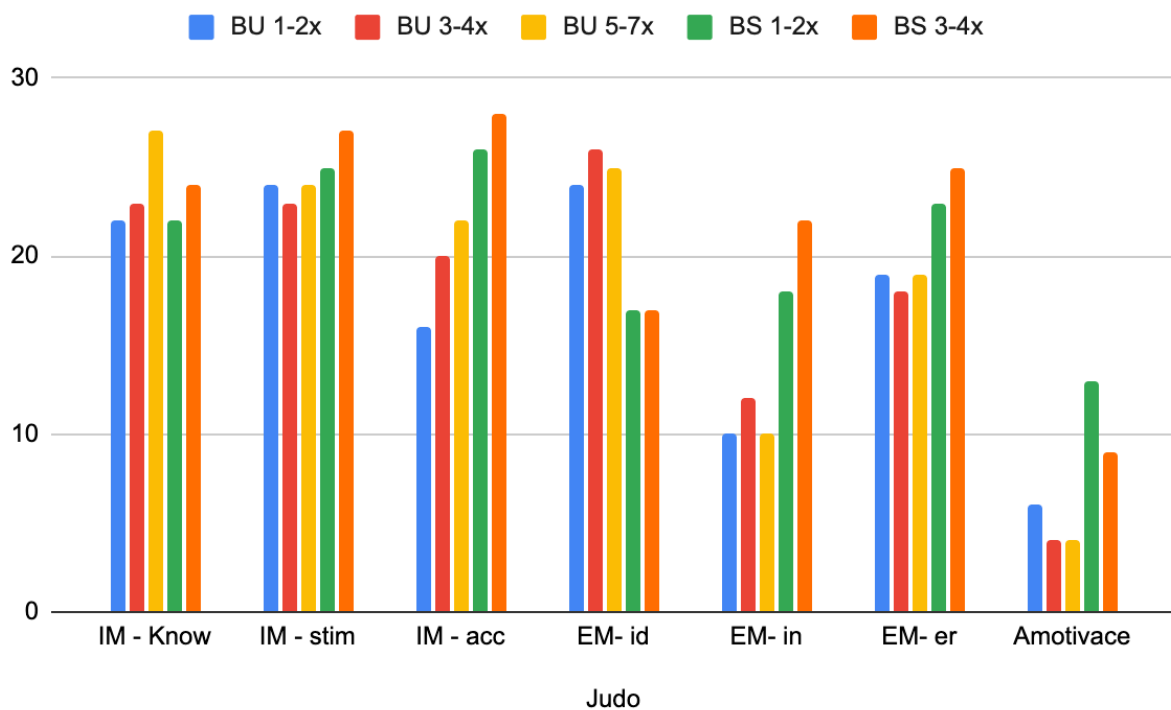


Graf 17 motivační struktura dle četnosti – Karate

Dle analýzy grafu Karate, který ukazuje jednotlivé motivační struktury u bojového sportu a bojového umění v závislosti na četnosti provozování Karate je zcela patrné, že na respondenty, kteří se věnují soutěžní formě Karate 1-2x týdně a 3-4x týdně je vysoká míra vnitřní motivace se záměrem zažít vzrušení a něčeho dosáhnout. U těchto respondentů jsou dále vyšší hodnoty vnější motivace a vnější motivace s introjektovanou regulací a amotivace.

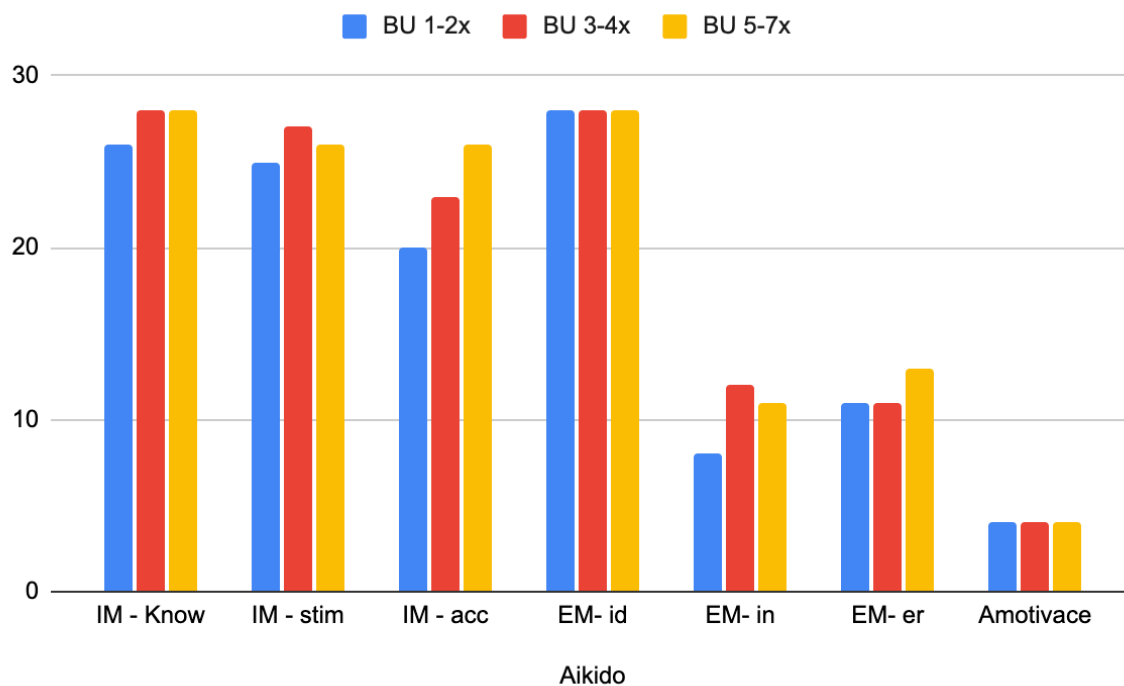
Respondenti, kteří se věnují Karate jako bojovému umění 5-7x týdně dosahují vyšších hodnot vnitřní motivace s cílem poznání a naučení se oproti těm, kteří se bojovému umění nevěnují tak často.

Respondenti, kteří se bojovému umění věnují 3-4x a 5-7x týdně mají nejvyšší hodnoty v oblasti motivační struktury vnější motivace s identifikovanou regulací, při které si uvědomují důležitost sportu a vnímají ho jako smysluplný.



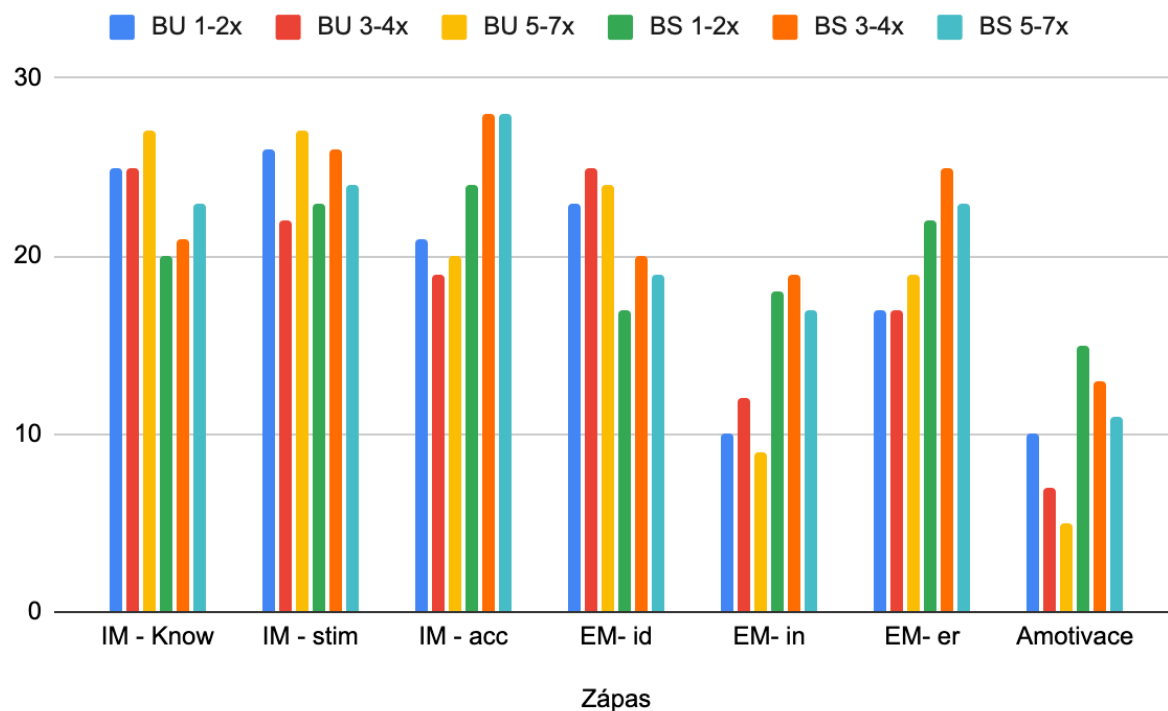
Graf 18 motivační struktura dle četnosti – Judo

Respondenti, kteří se věnují bojovému umění Judo 5-7x týdně dosahují vysoké vnitřní motivace s cílem poznání. Oproti tomu ti, kteří se věnují bojovému sportu dosahují velmi vysoké vnitřní motivace něčeho dosáhnout, obzvláště ti, kteří se sportu věnují 3-4x týdně. Zajímavých hodnot dosahuje kategorie 1-2x týdně u bojového sportu, jelikož dosahuje vyšších hodnot amotivace. Podobných výsledků dosahují i ti, kteří se sportovnímu Judo věnují 3-4x týdně.



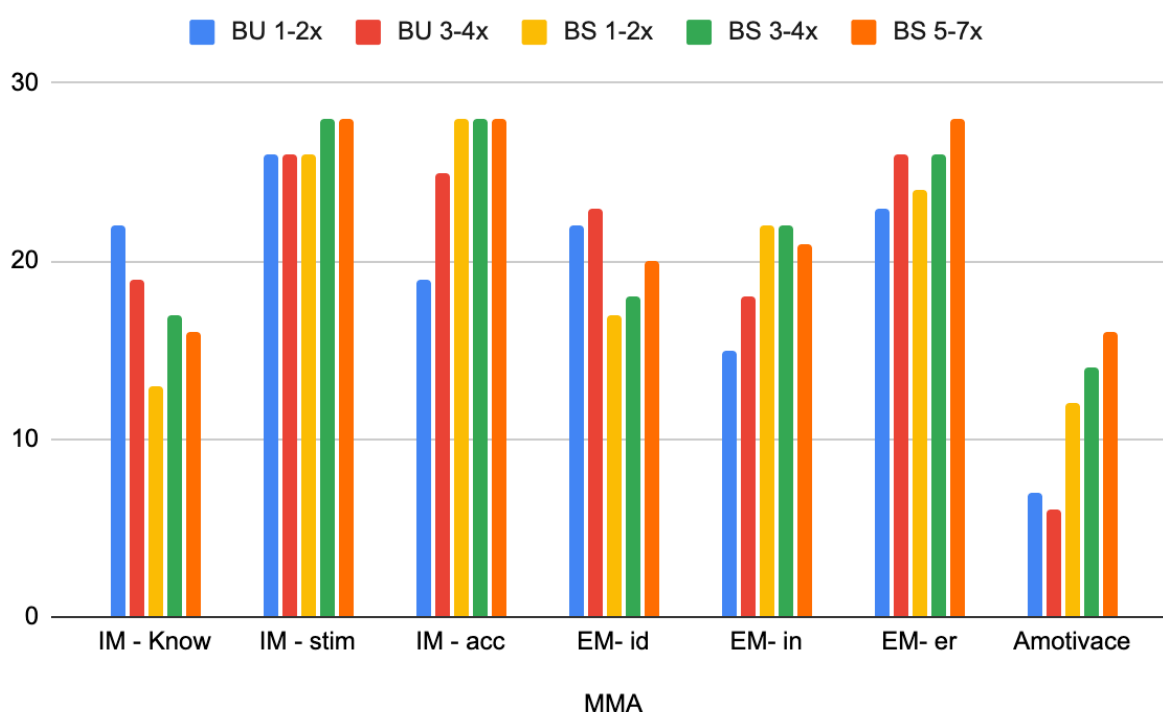
Graf 19 motivační struktura dle četnosti – Aikido

Hodnoty bojového umění aikido dosahuje velmi podobných hodnot u všech respondentů. Dle získaných hodnot bylo zjištěno, že ti, kteří se Aikidu věnují 1-2x týdně dosahují nižších hodnot v oblastech vnitřní motivace a vnější motivace s inktrjektivní regulací.



Graf 20 motivační struktura dle četnosti – Zápas

Při analýze bojového umění zápasu dosahují respondenti, kteří se mu věnují 5-7x týdně, velmi vysokých hodnot v oblasti vnitřní motivace s cílem na poznání a zážitek. Respondenti, kteří zápasí na sportovní úrovni 3-4x a 5-7x týdně jsou vnitřně velmi motivováni něčeho ve svém sportu dosáhnout. U vnější motivace s identifikovanou regulací dominují respondenti bojového umění, obzvláště ti, kteří se zápasu věnují 3-4x týdně. Vysokých hodnot v porovnání s bojovým uměním dosahují ti, kteří se zápasu věnují soutěžní formou v oblasti motivace s vnější regulací a amotivace.



Graf 21 motivační struktura dle četnosti – MMA

V porovnání s ostatními bojovými sporty a umění je u MMA vnitřní motivace s cílem poznání mnohem nižší. Přesto, ti, kteří se MMA věnují jako bojovému umění 1-2x týdně mají tuto motivační strukturu podstatně vyšší. Na druhé straně tato skupina dosahuje nejnižších hodnot v oblastech vnitřní motivace s cílem něčeho dosáhnout. Nejvyšších hodnot motivace s vnější regulací dosahují respondenti, kteří se věnují bojovému sportu 5-7x týdně. Celkově u bojové sportu je mnohem vyšší amotivace, než u bojového umění. Dalo by se říci, že čím častěji bojovníci dělají svou aktivitu, o to větší může u nich převládnout amotivace.

Směrodatná odchylka	Karate					
	Bojové umění			Bojový sport		
	1-2x	3-4x	5-7x	1-2x	3-4x	5-7x
IM – Know	2,8	1,4	1,2	0,6	1,8	
IM – stim	0,4	1,7	0,8	1,7	0,6	
IM – acc	1,9	0,1	3,7	1,4	1,3	
EM – id	0,0	1,4	0,5	0,0	0,0	
EM – in	1,7	0,4	0,4	3,7	2,4	
EM – er	0,0	0,0	0,0	2,4	1,8	
Amotivace	0,3	0,3	1,8	2,4	1,5	

Tabulka 7 Směrodatná odchylka - 4. Výzkumná otázka 1/5

Směrodatná odchylka	Judo					
	Bojové umění			Bojový sport		
	1-2x	3-4x	5-7x	1-2x	3-4x	5-7x
IM – Know	2,9	1,8	2,4	1,1	2,1	
IM – stim	2,4	0,0	2,7	0,0	2,0	
IM – acc	1,0	2,9	1,9	0,8	2,4	
EM – id	1,0	0,0	1,0	0,0	0,0	
EM – in	2,9	2,4	1,0	0,3	1,2	
EM – er	0,0	2,2	1,8	1,4	1,0	
Amotivace	0,6	1,9	0,4	1,7	2,5	

Tabulka 8 Směrodatná odchylka - 4. Výzkumná otázka 2/5

Směrodatná odchylka	Aikido		
	Bojové umění		
	1-2x	3-4x	5-7x
IM – Know	2,4	1,1	0,0
IM – stim	1,0	1,0	1,2
IM – acc	3,0	2,0	3,9
EM – id	0,0	0,0	0,0
EM – in	2,4	0,1	1,9
EM – er	1,0	0,2	2,3
Amotivace	0,0	0,0	0,0

Tabulka 9 Směrodatná odchylka - 4. Výzkumná otázka 3/5

Směrodatná odchylka	Zápas					
	Bojové umění			Bojový sport		
	1-2x	3-4x	5-7x	1-2x	3-4x	5-7x
IM – Know	1,0	1,6	1,0	2,1	0,0	1,0
IM – stim	1,0	3,4	2,4	1,0	0,0	2,2
IM – acc	1,0	1,0	1,0	2,7	2,4	0,2
EM – id	1,0	0,0	1,0	0,0	2,0	1,2
EM – in	2,4	0,0	1,0	0,0	1,0	1,0
EM – er	0,0	1,1	0,0	0,0	1,5	1,3
Amotivace	1,0	2,4	0,0	0,6	2,4	2,4

Tabulka 10 Směrodatná odchylka - 4. Výzkumná otázka 4/5

Směrodatná odchylka	MMA					
	Bojové umění			Bojový sport		
	1-2x	3-4x	5-7x	1-2x	3-4x	5-7x
IM – Know	2,6	0,6		2,7	2,4	1,0
IM – stim	0,0	0,0		1,1	0,6	0,6
IM – acc	4,8	4,1		0,0	0,0	0,0
EM – id	0,6	0,8		1,0	2,4	0,7
EM – in	2,0	2,0		0,4	1,0	1,2
EM – er	2,0	2,0		2,0	2,0	2,0
Amotivace	0,4	1,0		2,4	1,1	2,5

Tabulka 11 Směrodatná odchylka - 4. Výzkumná otázka 5/5

6 Diskuze

Cílem celé této diplomové práce bylo důkladně prozkoumat a analyzovat různé druhy motivace, které mají největší vliv na konkrétní bojové sporty, a to na základě pečlivě provedeného výběru těchto sportů. Mezi kritéria výběru patřilo klubové zastoupení v České republice, historie daného sportu, rozmanitá sociální image ve sportovním prostředí a částečná rozdílnost jednotlivých sportů. Studie se zaměřila na pět specifických bojových sportů a to karate, judo, aikido, zápas a MMA. Stručná historie a povaha dané bojové aktivity, která se vyvinula a transformovala až do současné doby, je obsažena v jednotlivých kapitolách této práce. Tyto kapitoly poskytují podrobný popis charakteristik a vlastností každého z těchto sportů, přičemž zachycují jejich vývoj, tradice a vliv na současnou bojovou scénu. Každý z těchto sportů má bohatou historii, která sahá do minulosti a odhaluje specifické prvky, techniky a filosofie, které utvářejí jejich identitu a rozlišují je od ostatních bojových aktivit.

Hlavní pozornost byla věnována motivaci jednotlivých účastníků těchto sportů, a to prostřednictvím důkladného výzkumu a analýzy dat získaných v rámci této diplomové práce. S cílem získat hlubší vhled do motivace a pohnutek sportovců, byly provedeno dotazníkové šetření s aktivními účastníky těchto bojových sportů. Za účelem zjištění motivačních struktur a pro případnou další analýzu získaných dat byl zvolen mezinárodní dotazník SMS-28 s překladem od Harbichové, který byl následně významově doupřaven. Tento dotazník se jevil jako nejvhodnější nástroj pro dosažení stanovených výzkumných cílů. Následně byl dotazník převeden do elektronické formy a tímto způsobem mohl být rychleji distribuován mezi respondenty.

Kromě standardních otázek obsažených v dotazníku byly do něj přidány další otázky, které sloužily k rozlišení jednotlivých bojových sportů, jakož i k získání informací o pohlaví, věku, četnosti provozování dané úpolové aktivity a také zda se jí věnuje na soutěžní úrovni, aj. Tyto dodatečné otázky však neměly žádný vliv na samotný dotazník a sloužily pouze jako doplňkové informace pro analýzu získaných dat a následné vyhodnocení výzkumných otázek.

Na základě odpovědí respondentů jsem prováděl analýzu motivačních struktur v jednotlivých bojových aktivitách a také jsem zjišťoval, zda se respondenti věnují dané aktivitě formou soutěží. Během celé práce jsem rozlišoval mezi provozováním bojového umění a bojového sportu.

Bojové umění se vztahuje na neformální a nesoutěžní formu, která klade důraz na osobní rozvoj, techniky sebeobrany a filosofii boje. Respondenti, kteří se věnují bojovému umění, hledají například seberealizaci, rozvoj disciplíny, duševní rovnováhy a sebepoznání.

Na druhé straně bojový sport se zaměřuje na soutěžní formu dané bojové aktivity. Respondenti, kteří se věnují bojovému sportu, aktivně soutěží v různých turnajích, zápasech nebo soutěžích a motivuje je překonávání výzev, dosahování vítězství, společenské uznání a adrenalinový zážitek. Tato rozlišení mezi bojovým uměním a bojovým sportem nám umožňují lépe porozumět motivaci respondentů v závislosti na jejich aktivitě. Výsledky nám poskytují cenné informace o tom, jaké je jejich motivační struktura k provozování dané úpolové aktivity a jaký vliv má soutěžní forma na jejich motivaci a cíle.

Během prvotního vyhodnocování jednotlivých bojových aktivit, bez ohledu na to, zda se jedinec věnuje bojovému umění nebo bojovému sportu v dané disciplíně, bylo zaznamenáno, že vnější motivace dosahuje vysoké úrovně ve všech pěti bojových aktivitách. Při podrobnějším zkoumání bylo zjištěno, že vnější motivace směřující k poznání je nejméně výraznější u bojového umění aikido. Toto zjištění koresponduje s výsledky, které byly zjištěny v bakalářské práci „Motivace ke cvičení Aikido” (Pohl 2018). Při důkladnější analýze této motivační struktury, ve které jsem se zaměřil na to, zda se jedinec věnuje bojové aktivitě formou soutěží, bylo zjištěno, že vnitřní motivace, která se zaměřuje na poznání a učení se, dosahuje vysoké úrovně u bojových sportů karate a judo, zatímco u zápasu a MMA je tato motivace vyšší u těch, kteří se těmto aktivitám věnují v nesoutěžní formě, jako bojovému umění.

Co se týče vnitřní motivace s cílem něčeho dosáhnout, tak zcela jednoznačně je tato motivace silná u těch, kteří se věnují úpolovým aktivitám sportovní formou. Dalo by se říci, že u bojového sportu je touha a motivace dosažení vítězství vysoká. U bojového umění jsou tyto hodnoty

menší, přesto dle výsledků je vidět, že i u cvičenců bojového umění je vnitřní motivace něčeho dosáhnout. V bakalářské práci „Úroveň motivace zápasníků Mixed Martial Arts ke cvičení“ (Balon, 2016) bylo zjištěno, že u bojového sportu MMA dosáhly hodnoty 90 % u všech dotazovaných u vnitřní motivace s cílem něčeho dosáhnout. Dle mého zjištění respondenti, kteří se MMA věnují jako bojovému sportu jsou vnitřně motivováni něčeho ve svém sportu dosáhnout na 100 %. U těch, kteří se MMA věnují je tato motivace pouze 82 %. Nicméně, vnitřní motivace něčeho dosáhnout se dá interpretovat různými způsoby, např. někdo chce být ve své disciplíně nejlepší a dokázat porazit soupeře, zatímco jiní mohou být vnitřně motivováni pouze na základě cílů, které si sami v sobě stanoví.

Přestože u respondentů jsou vysoké a velmi podobné hodnoty vnitřních motivací, u vnějších motivací je tomu jinak. Při podrobnějším pohledu na vnější motivaci s rozpoznalou regulací, je dle analýzy grafů vidět, že je tato motivace na vyšších hodnotách u bojového umění u Karate, Judo, Aikido a Zápas, kde se tato motivace liší oproti bojovému sportu v průměru o 7,5b. Pouze u MMA jsou hodnoty vnější motivace s rozpoznalou regulací vyšší u bojového sportu. Podobných výsledků bylo zjištěno v rámci výzkumu diplomové práce “motivace k bojovým sportům” (Šimáček, 2018), kde Judo a MMA dosáhli podobných hodnot u vnější motivace s rozpoznalou regulací. V případě opomenutí rozdělení bojového sportu a bojového umění, tak i v mém případě Judo a MMA dosahují velmi podobných hodnot. V mém případě, když se zaměříme na bojové umění u Judo, tak dosahuje velmi podobných hodnot jako bojový sport MMA (89,3/85,7). Dalo by se říci, že u Karate, Judo, Aikido a zápasu respondenti vnímají své bojové umění jako smysluplné, relevantní a prospěšné pro jejich osobní cíle. Pro zjištění faktu, proč bylo dosaženo rozdílných výsledků u MMA, by bylo zapotřebí větší statistický vzorek, avšak získaná data by mohla poskytnout cenné poznatky o motivaci sportovců v této konkrétní disciplíně.

Respondenti s vysokou úrovní vnější regulace se účastní sportu především z důvodu plnění vnějších faktorů, jako jsou společenská očekávání, pokyny trenéra nebo obava z trestu. Tato motivační struktura je z obecné hlediska nejvyšší u těch, kteří se úpolovým aktivitám věnují na soutěžní úrovni. Při podrobné analýze grafu je patrné, že vnější regulace působí nejvíce na cvičence, kteří jsou v kategorii 19+ let a věnují se bojovému sportu na soutěžní úrovni. U bojového sportu MMA jsou hodnoty takřka stejné jak u kategorie 15-18 let, tak 19+ let.

Pokud jde o naše výzkumné otázky, zde jsou odpovědi:

Výzkumná otázka č. 1.

Jakou motivační strukturu mají jedinci orientující se na bojové umění a bojový sport?

Z obecného a souhrnného pohledu na výsledky našeho výzkumu bylo zjištěno, že vnitřní struktury motivace vykazují zajímavé rozdíly mezi bojovým sportem a bojovým uměním. Na základě analýz jsme zaznamenali, že vnitřní struktura motivace u bojového sportu dosahuje vysoké hodnoty, konkrétně 96,4 %. Tato vysoká míra motivace naznačuje, že v bojovém sportu existuje silná vnitřní motivace, která výrazně ovlivňuje účastníky a jejich zájem o tuto aktivitu.

Na druhou stranu, u bojového umění jsme pozorovali nižší hodnoty vnitřní struktury motivace, a to přibližně 84,3 %. To ukazuje, že motivace v oblasti bojových umění je mírně snížena ve srovnání s bojovým sportem. Možná to souvisí s odlišným zaměřením a přístupem k těmto dvěma disciplínám. Je třeba zdůraznit, že i přes tuto nižší míru motivace je stále patrná určitá interní pohonná síla u příznivců bojových umění.

Pokud se zaměříme na vnější motivační struktury, zjišťujeme, že i zde existují rozdíly mezi bojovým sportem a bojovým uměním. Bojový sport vykazuje vnější motivační struktury na úrovni 74,1 %, zatímco bojové umění dosahuje hodnoty 60,7 %. Tato data ukazují, že vnější faktory, jako jsou soutěže, ocenění a vnější podněty, mají větší vliv na motivaci v bojovém sportu ve srovnání s bojovým uměním.

Celkově lze tedy říci, že naše výzkumné zjištění naznačují, že bojový sport a bojové umění se liší jak vnitřními, tak vnějšími motivujícími strukturami. Tyto rozdíly jsou pravděpodobně důsledkem specifických charakteristik a cílů každého z těchto odvětví. To je v souladu s očekáváním, které vychází z rozdílných charakteristik jednotlivých bojových sportů a bojových umění.

Výzkumná otázka č. 2.

Jakou motivační strukturu mají v rámci vnitřní motivace mladiství jedinci orientující se na bojové umění a bojový sport do 18 let oproti dospělým?

Ve věkové skupině 15-18 let jsme zjistili, že vnitřní motivace jedinců v oblasti bojového umění dosahuje hodnoty 80,7 %. V porovnání s bojovým sportem ve stejné věkové kategorii je tato míra motivace vyšší a dosahuje hodnoty 87,9 %. Tato zjištění naznačují, že mladí jedinci ve věku 15-18 let jsou více vnitřně motivováni v případě bojového sportu než u bojového umění.

Pokud se zaměříme na starší jedince, zjistili jsme, že v případě bojového umění dosahuje vnitřní motivace hodnoty 85 %. Na druhou stranu, u bojového sportu u této věkové skupiny je vnitřní motivace ještě vyšší a dosahuje hodnoty 93 %. Tato data ukazují, že ve starším věku se vnitřní motivace v oblasti bojového sportu zvyšuje ve srovnání s bojovým uměním.

Tyto výsledky nám říkají, že vnitřní motivace u bojového sportu je v obou věkových skupinách vyšší než u bojového umění. Zároveň naznačují, že se motivace v průběhu věku může u jednotlivců měnit a vykazovat odlišné trendy v závislosti na konkrétním odvětví bojových disciplín.

Výzkumná otázka č. 3.

Do jaké míry jsou jedinci orientující se na bojové umění a bojový sport ovlivňováni vnějším okolím a jak moc na ně působí introjektovaná motivace?

Prostřednictvím analýzy dat od respondentů jsme zjistili, že jedinci zapojení do bojového umění jsou ve větší míře ovlivňováni vnějším okolím, a to až z 62,1 %. Na druhou stranu, jedinci, kteří se věnují bojovému sportu, jsou mnohem více ovlivňováni vnějším okolím, a to z vysokého procenta 87,5 %. Tato data ukazují, že vnější faktory, jako jsou vnější tlaky, očekávání a vnější motivace mají větší vliv na jedince ve sféře bojového sportu než u bojového umění.

Pokud se zaměříme na introjektovanou motivaci, zjistili jsme, že jedinci s orientací na bojové umění jsou motivováni z 43,6 %. Naopak, u bojového sportu tato hodnota vzrostla na 69,6 %. To znamená, že jedinci, kteří se věnují bojovému sportu, internalizují motivaci více než jedinci zaměřeni na bojové umění. Toto zjištění ukazuje, že pro jedince v oblasti bojového sportu je motivace více zapojena do jejich vlastního nitra a vyplývá z jejich vlastních hodnot a cílů.

Tato analýza dat nám poskytuje užitečný pohled na to, jak vnější vlivy a introjektovaná motivace ovlivňují jedince v oblasti bojových disciplín. Získané poznatky nám pomáhají lépe porozumět, jakým způsobem vnější podněty a osobní hodnoty ovlivňují motivaci a angažovanost jedinců ve specifickém kontextu bojového umění a bojového sportu.

Výzkumná otázka č. 4.

Existuje rozdíl ve struktuře motivace u jedinců orientujících se na bojové umění a bojový sport v závislosti na četnosti provozování dané aktivity?

Na základě získaných dat lze jednoznačně potvrdit, že existuje rozdíl ve struktuře motivace mezi jedinci zaměřenými na bojové umění a bojový sport, a to v závislosti na frekvenci provozování dané aktivity. U jedinců, kteří se věnují bojovému umění 1-2x týdně, dosahují hodnoty vnitřní motivace 76,4 %. Naopak, ve stejné skupině bojového sportu jsou tyto hodnoty vyšší a dosahují 83,9 %.

Jedinci, kteří se věnují bojovému umění 3-4x týdně, vykazují hodnoty vnitřní motivace ve výši 80 %. Naopak, v případě bojového sportu je tato hodnota ještě vyšší a dosahuje 91,4 %.

I když jsme neobdrželi odpovědi od všech respondentů v oblasti provozování bojového sportu či umění 5-7krát týdně, u těch, kteří se věnují bojovému umění v této frekvenci, jsme zaznamenali hodnoty vnitřní motivace ve výši 84,8 %. U bojového sportu v této četnosti jsou hodnoty mírně vyšší a dosahují 87,5 %. I přes omezené odpovědi naznačují tato data, že časté provozování jak bojového umění, tak bojového sportu, může vést k vyšší vnitřní motivaci jedinců.

Vnější motivační struktury u těch, kteří se věnují bojovému umění 1-2x týdně dosahují hodnot 61,4 %, zatímco u bojového sportu 70,7 %. Ti, kteří se bojovému umění věnují 3-4x týdně dosahují hodnot 66,4 % a u bojového sportu 77,9 %. Ti, kteří se bojovému umění věnují 5-7x týdně dosahují hodnot 62,1 % a ti, kteří se věnují bojovému sportu dosahují hodnot 76,1%.

Pokud jde o vnější motivační struktury, u jedinců, kteří se věnují bojovému umění 1-2x týdně dosahují hodnoty 61,4 %. Naopak, u stejné skupiny bojového sportu jsou tyto hodnoty vyšší a dosahují 70,7 %. Tato data ukazují, že vnější faktory, jako jsou vnější odměny, povědomí o prestiži či vnější tlaky, mají větší vliv na jedince ve sféře bojového sportu než u bojového umění při této frekvenci provozování.

U jedinců, kteří se věnují bojovému umění 3-4x týdně, dosahují vnější motivační struktury hodnoty 66,4 %. Naopak, v případě bojového sportu je tato hodnota ještě vyšší a dosahuje 77,9 %.

V případě jedinců, kteří se věnují bojovému umění 5-7x týdně, dosahují vnější motivační struktury hodnoty 62,1 %. U jedinců zaměřených na bojový sport v této četnosti jsou hodnoty vyšší a dosahují 76,1 %. Je důležité poznamenat, že při této frekvenci provozování jsme zaznamenali nižší odpovědnost od respondentů v oblasti bojového umění, což může ovlivnit výsledky.

Získaná data naznačují, že vnější motivační faktory hrají větší roli u jedinců v bojovém sportu ve srovnání s bojovým uměním v různých frekvencích provozování. Frekvence provozování může mít vliv na míru vnější motivace a zapojení jedinců do těchto aktivit.

Tyto výsledky ukazují, že frekvence provozování bojového umění a bojového sportu může mít vliv na vnitřní i vnější motivaci jedinců. Častější zapojení do těchto aktivit může přinášet vyšší míru motivace a angažovanosti. Tato informace je důležitá pro pochopení motivace a jejího vývoje v rámci bojových disciplín v závislosti na četnosti provozování.

V různých výzkumných pracích, je položka amotivace vynechávána, z důvodů zjišťování motivace a motivace v porovnání s jinými faktory. V mém případě je tato motivační struktura obsažena, jelikož ztráta motivace ve sportu je důležitý faktor, který nesmí být opomíjen. Přestože amotivace dosáhla u bojového sportu MMA, zápasu a Judo lehce vyšších hodnot, dalo by se říct, že tyto hodnoty v porovnání s jinými motivačními strukturami jsou velmi nízké. Úplně nejnižší hodnoty byly vyhodnoceny u bojového umění Aikido, což koresponduje s výsledky zjištěnými v bakalářské práci „Motivace ke cvičení Aikido” (Pohl, 2018).

Tato skutečnost naznačuje, že přestože některé vybrané skupiny populace bojových umění a sportů jsou ovlivňovány vnější motivací, ve větší míře převažuje vnitřní motivace. Pouze málo

z dotazovaných sportovců se věnuje bojovému sportu, či umění pod nějakým vnějším nátlakem, neboť bylo zjištěno, že hodnoty motivace výrazně převyšují hodnoty amotivace. Toto vede k závěru, že identifikované druhy motivace skutečně představují opravdové důvody, proč se sportovci věnují danému bojovému sportu.

Výsledky této studie mají potenciál přinést významný přínos pro lepší pochopení psychologických aspektů motivace sportovců ve vybraných bojových sportech. Tímto pochopením se může přispět k přizpůsobení tréninkových programů a prostředí tak, aby lépe reflektovaly potřeby a motivace sportovců, což by mohlo vést ke zlepšení jejich výkonnosti a trvalému zapojení do daného sportovního odvětví.

Důležitým přínosem této práce je také potenciál využití získaných poznatků pro strategické rozhodování v oblasti marketingu a propagace těchto bojových sportů. Na základě pochopení motivace jednotlivých sportovců je možné vytvořit cílené reklamní kampaně a marketingové strategie, které osloví potenciální nové sportovce a přilákají je ke vstupu do těchto sportovních klubů. To by mohlo vést k růstu členské základny a udržitelnému rozvoji těchto sportovních odvětví.

Celkově lze tedy konstatovat, že tato diplomová práce představuje důležitý krok k hlubšímu pochopení motivace sportovců v bojových sportech a její výsledky by mohly sloužit jako základ pro další výzkumy v této oblasti.

7 Závěry

Cílem této diplomové práce bylo provést analýzu motivačních struktur zvolených skupin populace ve vybraných bojových sportech s cílem zjistit případné odlišnosti mezi těmito sporty a zároveň identifikovat společné obecné motivy. Pro dosažení tohoto cíle byl využit standardizovaný mezinárodní dotazník The Sport Motivation Scale, který byl adekvátně rozšířen o doplňující otázky. Na základě získaných dat byla provedena statistická analýza, následně byly provedeny teoretické popisy a výsledky byly vizualizovány graficky.

Z celkového hlediska je dle získaných dat jasné, že vnitřní motivace převažuje nad motivací vnější a amotivací. Při podrobném zkoumání a analýze dat zjistíme, že různé druhy motivace se liší v závislosti na druhu sportu, zda se mu cvičenec věnuje na soutěžní úrovni, věku a četnosti provozování.

Nejrovnoměrnějších hodnot dosahuje vnitřní motivace s cílem zážitku, kde se jedinec věnuje dané aktivitě pro potěšení, vzrušení nebo zábavu, které mu z této aktivity vyplývají. Skrze vykonávání této aktivity dochází k dosažení osobního uspokojení. Při zkoumání dat zjistíme, že tento druh motivace je nejsilnější u těch, kteří se úpolové aktivitě věnují na soutěžní úrovni bez ohledu na věk, kde jsou hodnoty dat velmi podobné.

Závěr č. 1–V rámci analýzy první výzkumné otázky, která se zabývá motivační strukturou u jedinců orientujících se na bojové umění a bojový sport, byly získány významné poznatky. **Vnitřní motivační struktury se projevují vyššími hodnotami u jedinců zaměřených na bojový sport ve srovnání s těmi, kteří se věnují bojovému umění.** Tento rozdíl v hodnotách naznačuje, že bojový sport přináší vyšší míru vnitřní motivace jedinců v porovnání s bojovým uměním.

Podobný trend se projevuje i ve vnějších motivačních strukturách, avšak s nižšími hodnotami. Výsledky naznačují, že vnější motivační faktory, jako jsou vnější odměny, povědomí o prestiži či vnější tlaky, ovlivňují jedince v bojovém sportu více než v bojovém umění. Avšak i přes tento rozdíl v hodnotách vnější motivace je důležité zdůraznit, že obě

skupiny projevují určitou míru vnější motivace, která hraje svou roli v jejich angažovanosti a úsilí.

Závěr č. 2 - Druhá výzkumná otázka se zaměřuje na vnitřní motivační struktury u jedinců v kategoriích 15-18 let a 19+ let v rámci bojového sportu a bojového umění. **V rámci kategorie 15-18 let bylo zjištěno, že jedinci, kteří se věnují bojovému sportu, projevují vyšší míru vnitřní motivace než ti, kteří se zabývají bojovým uměním.** Tyto výsledky naznačují, že bojový sport je pro mladé jedince z hlediska vnitřní motivace atraktivnější než bojové umění. Podobný trend byl pozorován i ve skupině jedinců ve věku 19 a více let, kde obě skupiny dosáhly velmi podobných hodnot v rámci vnitřní motivace.

Rozdíly v hodnotách vnitřní motivace mezi těmito disciplínami naznačují, že individuální preferenční faktory a vnímání těchto aktivit mohou hrát klíčovou roli při rozhodování mladých jedinců o svém zaměření. Porozumění těmto rozdílům je nezbytné pro posílení vnitřní motivace a podporu angažovanosti v rámci bojových disciplín, a to zejména v mladším věku, kdy se tvoří základy dlouhodobého zájmu a aktivity v těchto oblastech.

Závěr č. 3 - Třetí výzkumná otázka se zabývá analýzou míry, jakou jsou jedinci orientující se na bojový sport a bojové umění ovlivňováni vnějším okolím a jak moc na ně působí introjektovaná motivace. **Získaná data naznačují, že vnější motivační faktory mají výrazně větší vliv na jedince zaměřené na bojový sport.**

V rámci vnějších motivačních faktorů byly zaznamenány vyšší hodnoty u jedinců, kteří se věnují bojovému sportu ve srovnání s bojovým uměním. Tento rozdíl naznačuje, že vnější motivace, která zahrnuje vnější odměny, povědomí o prestiži a vnější tlaky, má silnější vliv na jedince v oblasti bojového sportu. Nicméně je důležité poznamenat, že i přesto, že hodnoty vnější motivace jsou vyšší, nejsou tak vysoké jako například u vnitřní motivace.

Podobně je tomu i v případě introjektované motivace. **Jedinci orientující se na bojový sport vykazují vyšší hodnoty introjektované motivace než jedinci věnující se bojovému umění.**

Toto zjištění ukazuje, že jedinci v bojovém sportu jsou více interně motivováni svým vlastním přesvědčením a hodnotami spojenými s tímto sportem.

Závěr č. 4 - Čtvrtá výzkumná otázka se zaměřuje na rozdíly ve struktuře motivace mezi jedinci orientujícími se na bojové umění a bojový sport v závislosti na četnosti provozování dané aktivity. **Analýza ukázala, že nejvyšší hodnoty vnitřních motivačních struktur byly zaznamenány u jedinců, kteří se věnují bojovému sportu 3 - 4x týdně. Naopak nejnižší hodnoty byly zjištěny u těch, kteří se věnují bojovému umění pouze 1 - 2x týdně.**

Podobný trend lze pozorovat i v případě vnějších motivačních struktur, avšak s mírně nižšími hodnotami. **Jedinci, kteří se věnují bojovému sportu s vyšší frekvencí, vykazují vyšší míru vnější motivace než ti, kteří se věnují bojovému umění s nižší frekvencí.**

Obecně by se dalo říci, že všichni cvičenci se snaží ve svém sportu dosáhnout úspěchu, ale soutěžící v úpolových sportech jsou nepatrně motivováni více než ti, kteří se mu věnují jako bojovému umění. Přesto, jak již bylo popsáno v předchozí kapitole, motivace něčeho dosáhnout se může projevovat v různých podobách, ať už dosažení mistrovského stupně, poražení soupeře, získání sebedůvěry, zbavení strachu, nebo třeba vnitřní potěšení z překonání sebe samého.

Vnější motivace, která je přítomná u všech respondentů, je však velmi proměnlivá a závisí na konkrétním sportu a dalších faktorech. Nicméně lze konstatovat, že čím častěji se cvičenci věnují bojovému sportu na soutěžní úrovni, tím více je jejich motivace ovlivněna vnějšími odměnami nebo hrozbami. Tito jedinci mohou pociťovat vnitřní tlak, pocity viny, úzkosti a další restriktivní emocionální stavy, avšak stále jsou motivováni k dosažení určitého výkonu, protože vnímají, že bez zapojení se do bojového sportu by nedosáhli svých vnitřních aspirací.

Je však nutné zdůraznit, že výsledky tohoto výzkumu je třeba interpretovat s určitým odstupem, neboť se jednalo o relativně malý vzorek dotazovaných osob (cca 50 osob u každého bojového sportu/umění), kde mezi respondenty byli muži, ženy, studenti, trenéři a lidé, kteří se úpolovým aktivitám věnují různě dlouhou dobu.

Pro budoucí výzkum je proto vhodné doporučit použití mnohem většího vzorku respondentů a pevně stanovené kategorie, čímž by se dosáhlo přesnějších a statisticky významnějších dat. Nicméně lze konstatovat, že dotazníková forma (SMS-28) použitá v rámci této diplomové práce může být aplikována na širokou škálu sportů, které se snaží změřit úroveň motivace sportovců. Je tedy vhodným nástrojem pro získání relevantních informací v této oblasti.

Bojové sporty a umění mají často přitažlivost pro jedince, kteří jsou vnitřně motivovaní samotnou radostí a osobním uspokojením, mají smysl pro výzvu, příležitosti k osobnímu růstu a snaží se dosáhnout adrenalinového zážitku, který bojové sporty nabízejí. To přispívá k vnitřní motivaci jednotlivců. Ti se řídí svou vášní pro sport a touhou překonat své fyzické a duševní limity. Intenzivní fyzická aktivita, mentální odolnost a soutěživá povaha bojových sportů přitahují jednotlivce z různých prostředí s rozmanitými motivacemi.

Důležitým přínosem této práce je také potenciál využití získaných poznatků pro strategické rozhodování v oblasti marketingu a propagace bojových sportů. Získaná data o motivaci jednotlivých sportovců poskytují cenné informace pro tvorbu cílených reklamních kampaní a marketingových strategií, které mají za cíl oslovit a přilákat potenciální nové sportovce ke vstupu do těchto sportovních klubů.

Zvýšený zájem a příliv nových sportovců by mohl přispět k růstu členské základny a udržitelnému rozvoji těchto sportovních odvětví. To znamená, že prostřednictvím vhodného využití získaných poznatků je možné posílit ekonomickou a organizační stránku bojových sportů. Marketingové strategie založené na pochopení motivace sportovců umožňují lépe plánovat a řídit propagaci těchto sportů, což může mít pozitivní dopad na jejich popularitu, úspěšnost a udržitelnost v dlouhodobém horizontu.

Výsledky této studie poskytují významný přínos v oblasti porozumění psychologickým aspektům motivace sportovců ve vybraných bojových sportech. Tato informace může být následně využita k optimalizaci tréninkových programů a prostředí, které lépe odpovídají individuálním potřebám a motivacím sportovců. Tímto přístupem je možné zlepšit jejich výkonnost a udržet jejich trvalou angažovanost v daném sportovním odvětví.

Díky pochopení motivace sportovců lze navrhnout specifické strategie a intervence, které podporují jejich zapojení a rozvoj. Tím se vytvářejí příznivé podmínky pro jejich růst a úspěch ve sportu. Dále může tato studie přispět k rozvoji výukových metodik a trenérských přístupů, které lépe berou v úvahu motivaci jednotlivých sportovců.

Celkově lze konstatovat, že výsledky této studie mají potenciál obohatit teoretické i praktické poznání o motivaci sportovců ve vybraných bojových sportech. To umožňuje vytvářet efektivnější prostředí pro jejich rozvoj a úspěch, což má pozitivní dopad na celkovou kvalitu a udržitelnost daného sportovního odvětví.

Seznam literatury

Literární zdroje:

- 1) *Bílá kniha o sportu*. (2007). Úřad pro úřední tisky Evropských společenství.
- 2) Blažej, A. (2019). *Motivace dětí a mládeže ve sportu: [praktická příručka pro učitele]*. Masarykova univerzita.
- 3) Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1985) *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. New York: Plenum Press
- 4) Dimic, M. (2009). *Mixed martial arts unleashed: mastering the most effective moves for victory*. New York: The McGraw - Hill companies.
- 5) Duda, J. L. (1998). *Advances in Sports and Exercise Psychology Measurement*. Michigan: Fitness Information Technology.
- 6) Ďurech. *Společné základy úpolov*. ISBN 978-80-210-4318-3.
- 7) Hartl, P., & Hartlová, H. (2010). *Velký psychologický slovník*. Praha: Portál
- 8) Jansa, P., & Dovalil, J. (2009). *Sportovní příprava: vybrané teoretické obory, stručné dějiny tělesné výchovy a sportu, základy pedagogiky a psychologie sportu, fyziologie sportu, sportovní trénink, sport zdravotně postižených, sport a doping, úrazy ve sportu a první pomoc, základy sportovní regenerace a rehabilitace, sportovní management*. Q-art.
- 9) Jelínek, M., & Jetmarová, K. (2014). *Sport, výkon a metafyzika aneb jak proměnit „práci“ ve hru a úsilí v medaile*. Praha: Mladá fronta.
- 10) Lebeda, A. A. *Judo*. 1956. Praha: Mladá fronta. Mozaika (Naše vojsko).
- 11) Lebeda, A. A. *Sebeobrana*. 1979. Praha: Olympia. Mozaika (Naše vojsko).
- 12) Mešková, M. (2012). *Motivace žáků efektivní komunikací: [praktická příručka pro učitele]*. Portál.
- 13) Náchodský, Z. (2006). *Nebojte se bránit*. Praha: Armex publishing s.r.o.. ISBN 80-86795-43-8
- 14) Nakayama, Masatoshi. *Dynamické karate*. Praha: Naše vojsko, 1994. Mozaika (Naše vojsko). ISBN 80-206-0408-1.
- 15) Nakonečný, Milan. *Motivace lidského chování*. Praha: Academia, 1996. ISBN 80-200-0592-7.
- 16) Pavelka, R., & Stich, J. (2012). *Vývoj bojových sportů*. Praha: Univerzita Karlova v Praze.
- 17) Regner, K., Šoptenko, J. (1981). *Zápas v klasickém stylu*. Praha: Olympia

- 18) Reguli, Zdenko, Miroslav ĎURECH a Michal VÍT. Teorie a didaktika úpolů ve školní tělesné výchově. Brno: Masarykova univerzita, 2007. ISBN 978-80-210-4318-3.
- 19) Reguli, Zdenko. Úpolové sporty. ISBN 80-220-XXXX-X.
- 20) Švancara, J., 2003. Emoce, motivace, volní procesy. Brno: Psychologický ústav filozofické fakulty Masarykovy univerzity v Brně. ISBN 80-86633- 11-X.
- 21) Tod, D., J. T., 2012. Psychologie sportu. Praha: Grada Publishing, a.s. ISBN 978- 80-247-3923-6.
- 22) Tod, D., Thatcher, J., & Rahman, R. (2010). Sport Psychology. London: Palgrave Macmillan.
- 23) Vachun, M. (1978). Základy tréninku juda. 1. vyd. Bratislava: Šport.
- 24) Weinmann, W., & Alletter, K. D. (1997). *Lexikon bojových sportů: od aikida k zenu*. Naše vojsko.
- 25) Westbrook, Adele a Oscar RATTI. Aikidó a dynamická sféra. Praha: Fighters Publications, 2005. ISBN 80-903079-8-1.
- 26) Záhora, J. (2015). *Učebnice statistiky* (Verze knihy: 12). Univerzita Karlova v Praze, Lékařská fakulta v Hradci Králové.
- 27) Zákon č. 40/2009 Sb.: Zákon trestní zákoník, 2009 §.

Elektronické zdroje:

- 28) Balon, M. (2016). *Úroveň motivace zápasníků Mixed Martial Arts ke cvičení* [Bakalářská práce, MASARYKOVA UNIVERZITA, Fakulta sportovních studií, Katedra gymnastiky a úpolů].
https://is.muni.cz/th/am51f/Bakalarska_prace_Marek_Balon.pdf
- 29) Klapka, M. *Psychologie osobnosti*. Marián Klapka. Retrieved May 20, 2023, from <https://marian-klapka.webnode.cz/oktava-zsv/psychologie/psychologie-osobnosti/>
- 30) Pelletier, L., & kolektiv, a. (30. 11 1995). Toward a new measure of intrinsic motivation, extrinsic motivation and amotivation in sports: The Sport Motivation Scale (SMS). *Journal of Sport & Exercise Psychology* , stránky 35-53.
- 31) Pohl, T. (2018). *Motivace ke cvičení Aikidó* [Bakalářská práce, MASARYKOVA UNIVERZITA, Fakulta sportovních studií, Katedra gymnastiky a úpolů].
https://is.muni.cz/th/tboqe/Pohl_bakalarska_prace.pdf
- 32) Rod, A. (2012). Likertovo škálování. *E-LOGOS: ELECTRONIC JOURNAL FOR PHILOSOPHY*, (13).
https://www.researchgate.net/publication/338408466_Likertovo_skalovani

- 33) Šimáček, P. (2018). *Motivace k bojovým sportům* [Diplomová práce, UNIVERZITA KARLOVA V PRAZE Fakulta tělesné výchovy a sportu].
<https://dspace.cuni.cz/bitstream/handle/20.500.11956/101164/120311996.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- 34) Šponerová, M. (2013). *Motivace lyžařů k ježdění ve volném terénu* [Diplomová práce, UNIVERZITA PALACKÉHO v Olomouci Fakulta tělesné kultury].
<https://theses.cz/id/9amcoo/00140166-170855019.pdf>
- 35) *Zápas řecko-římský: dějiny zápasu řecko-římského* [online]. [cit. 2023-05-11].
Dostupné z: <https://www.czech-wrestling.cz/o-zapase/>

Seznam tabulek

Tabulka 1 Kontinuum motivace podle Teorie sebeurčení (převzato z Tod a kol., 2012).....	15
Tabulka 2 Vysvětlivky k následujícím grafům a tabulkám (převzato Šponerová, 2013).....	50
Tabulka 3 Směrodatná odchylka - 1. výzkumná otázka	59
Tabulka 4 Směrodatná odchylka - 2. Výzkumná otázka 1/2	65
Tabulka 5 Směrodatná odchylka - 2. Výzkumná otázka 2/2	65
Tabulka 6 Směrodatná odchylka - 3. Výzkumná otázka	70
Tabulka 7 Směrodatná odchylka - 4. Výzkumná otázka 1/5	74
Tabulka 8 Směrodatná odchylka - 4. Výzkumná otázka 2/5	74
Tabulka 9 Směrodatná odchylka - 4. Výzkumná otázka 3/5	75
Tabulka 10 Směrodatná odchylka - 4. Výzkumná otázka 4/5	75
Tabulka 11 Směrodatná odchylka - 4. Výzkumná otázka 5/5	76

Seznam obrázků

Obrázek 1 Maslowova hierarchie potřeb (Mešková, 2012)	21
Obrázek 2 Struktura motivačních tendencí (Blažej, 2019)	23
Obrázek 3 Dimenze temperamentu člověka (Klapka)	26
Obrázek 4 Obrácená křivka U – aktivační úroveň (Jansa & Dovalil, 2009)	28

Seznam grafů

Graf 1 Motivační struktury u jednotlivých úpolových aktivit.....	53
Graf 2 motivační struktury Karate.....	55
Graf 3 motivační struktury Judo.....	56
Graf 4 motivační struktury Aikido	57
Graf 5 motivační struktury Zápas.....	58
Graf 6 motivační struktury MMA	59
Graf 7 motivační struktura v závislosti na věku – Karate	60
Graf 8 motivační struktura v závislosti na věku – Judo	61
Graf 9 motivační struktura v závislosti na věku – Aikido.....	62
Graf 10 motivační struktura v závislosti na věku – Zápas	63
Graf 11 motivační struktura v závislosti na věku – MMA.....	64
Graf 12 vnější motivace – Karate.....	66
Graf 13 vnější motivace – Judo.....	67
Graf 14 vnější motivace – Aikido	68
Graf 15 vnější motivace – Zápas.....	69
Graf 16 vnější motivace – MMA	69
Graf 17 motivační struktura dle četnosti – Karate	70
Graf 18 motivační struktura dle četnosti – Judo.....	71
Graf 19 motivační struktura dle četnosti – Aikido.....	72
Graf 20 motivační struktura dle četnosti – Zápas.....	72
Graf 21 motivační struktura dle četnosti – MMA	73

Přílohy

Příloha č. 1 – The sport motivation scale – dotazník

THE SPORT MOTIVATION SCALE (SMS-28)

Luc G. Pelletier, Michelle Fortier, Robert J. Vallerand, Nathalie M. Brière, Kim M. Tuson and Marc R. Blais, 1995
Journal of Sport & Exercise Psychology, 17, 35–53

INSTRUKCE

Pomocí níže uvedeně stupnice uveďte, do jaké míry odpovídá každá z následujících položek jednomu z důvodů, proč v současné době provozujete bojový sport. Dotazník je zcela anonymní a výsledky budou použity pro akademický výzkum.

PROČ PROVOZUJEŠ BOJOVÝ SPORT?	HODNOTÍCÍ ŠKÁLA:						
	Vůbec ne		Někdy		Absolutně ano		
1. Pro radost, kterou cítím z prožívání vzrušujících zážitků.	1	2	3	4	5	6	7
2. Pro potěšení, že se dozvím více o sportu, který mě baví.	1	2	3	4	5	6	7
3. Dříve jsem měl dobré důvody pro sportování, ale nyní se ptám, jestli v tom mám dále pokračovat.	1	2	3	4	5	6	7
4. Pro potěšení z objevování nových tréninkových technik.	1	2	3	4	5	6	7
5. Už nevím, mám dojem, že nejsem schopen uspět v tomto sportu.	1	2	3	4	5	6	7
6. Protože mi to umožňuje, aby si mě lidé, které znám, dobře vážili.	1	2	3	4	5	6	7
7. Protože je to podle mého názoru jeden z nejlepších způsobů, jak se seznámit s lidmi.	1	2	3	4	5	6	7
8. Protože cítím velké osobní uspokojení, když zvládám obtížné tréninkové techniky.	1	2	3	4	5	6	7
9. Protože je naprosto nezbytné sportovat, pokud chce člověk být ve formě.	1	2	3	4	5	6	7
10. Pro prestiž být sportovcem.	1	2	3	4	5	6	7
11. Protože je to jeden z nejlepších způsobů, jak rozvíjet další aspekty své osobnosti.	1	2	3	4	5	6	7
12. Pro potěšení, které cítím při zlepšování některých svých slabých stránek.	1	2	3	4	5	6	7
13. Pro vzrušení, které cítím, když se do činnosti opravdu zapojím.	1	2	3	4	5	6	7

14. Protože musím sportovat, abych se sám cítil dobře.	1	2	3	4	5	6	7
15. Pro uspokojení, které zažívám, když se ve svém sportu zdokonaľuji.	1	2	3	4	5	6	7
16. Protože lidé kolem mě si myslí, že je důležité být v kondici.	1	2	3	4	5	6	7
17. Protože je to dobrý způsob, jak se naučit spoustu věcí, které mohou být užitečné v jiných oblastech mého života.	1	2	3	4	5	6	7
18. Pro intenzivní pocity a emoce, které cítím při sportu.	1	2	3	4	5	6	7
19. Nejsem si jistý, nemyslím si, že sport je pro mě to pravé.	1	2	3	4	5	6	7
20. Pro potěšení, které cítím při provádění obtížných úkolů.	1	2	3	4	5	6	7
21. Protože bych se cítil špatně, kdybych si na sport neudělal čas.	1	2	3	4	5	6	7
22. Chci ukázat ostatním, jak jsem dobrý ve svém sportu.	1	2	3	4	5	6	7
23. Pro potěšení, které cítím při učení se tréninkovým technikám, které jsem nikdy předtím nezkoušel.	1	2	3	4	5	6	7
24. Protože je to jeden z nejlepších způsobů, jak udržet dobré vztahy s přáteli.	1	2	3	4	5	6	7
25. Protože se mi líbí pocit, že jsem zcela ponořen do dané aktivity.	1	2	3	4	5	6	7
26. Protože musím pravidelně sportovat.	1	2	3	4	5	6	7
27. Pro potěšení z objevování nových výkonnostních strategií.	1	2	3	4	5	6	7
28. Často si říkám, že nedosahuji cílů, které jsem si stanovil.	1	2	3	4	5	6	7

DOTAZNÍK OSOBNOSTI

OTÁZKA	ODPOVĚĎ
• Pohlaví	<input type="radio"/> Žena <input type="radio"/> Muž
• Věk	_____
• Jakému bojovému sportu se věnujete?	Karate Judo Aikido Zápas MMA <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
• V kolika letech si se poprvé setkal s bojovým uměním?	_____
• Jak dlouho se věnuješ bojovému umění?	_____
• Věnoval si se v minulosti i jiným bojovým uměním?	Ano Ne <input type="radio"/> <input type="radio"/>
• Kolikrát týdně se věnuješ bojovému umění?	1-2x 3-4x 5-7x <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
• Věnuješ se soutěžní formě bojových umění?	Ano Ne <input type="radio"/> <input type="radio"/>

Informovaný souhlas

Informace o účastníkovi

Jméno a příjmení:

Datum narození:

Adresy trvalého bydliště:

.....

Doručovací adresa (pokud se liší od adresy trvalého bydliště):

.....

Telefon:

Email:

Informace o výzkumu:

Cílem této práce je analýza motivační struktury zvolených skupin populace k úpolům ve vybraných bojových sportech. Jelikož v práci dochází ke komparaci několika bojových sportů, jedná se kvantitativní výzkum, kde potřebná data jsou získávána pomocí dotazníkového šetření.

Prohlášení:

Já níže podepsaný/podepsaná souhlasím s mou účastí ve studii (popřípadě svého dítěte). Byl/a jsem seznámen/a s cíli daného výzkumu. Jsem si vědom/a, že kdykoliv v průběhu studie můžu svou účast přerušit, či ukončit. Moje účast ve studii je dobrovolná.

Byl/a jsem srozuměn/a s tím, že veškerá mnou poskytnutá data poskytnu nenárokově, není-li uvedeno jinak.

Souhlasím se zveřejněním anonymních dat a s jejich dalším využitím. Jsem seznámen/a se svými právy, týkajícími se přístupu k informacím o výzkumu a o ochraně osobních údajů. Dále jsem seznámen/a že se mé jméno nebude nikdy vyskytovat v referátech o této studii.

Výše uvedená svolení a souhlasy poskytnu dobrovolně na dobu neurčitou až do odvolání a zavazuji se je neodvolat bez závažného důvodu.

V dne

Podpis účastníka

.....

Podpis autora výzkumu

.....