

ZÁPADOČESKÁ UNIVERZITA V PLZNI

FAKULTA PEDAGOGICKÁ

KATEDRA PSYCHOLOGIE

VÝKONOVÁ MOTIVACE A EMOCE

Bakalářská práce

Lenka Vodrážková

Specializace v pedagogice: Psychologie se zaměřením na vzdělávání

Vedoucí práce: Mgr. Kateřina Kubíková, Ph.D.

Plzeň, duben 2014

Prohlašuji, že jsem předloženou bakalářskou práci vypracovala samostatně s použitím zdrojů informací a literárních pramenů, které uvádím v přiloženém seznamu literatury.

V Plzni dne 14. dubna 2014

.....
vlastnoruční podpis

Poděkování:

Ráda bych poděkovala vedoucí mé bakalářské práce Mgr. Kateřině Kubíkové Ph.D. za odborné vedení, za podněty a připomínky během zpracování této práce. Dále bych chtěla poděkovat všem, kteří mě při realizaci této práce podporovali.

Obsah

1	Úvod	7
2	Motivace	8
2.1	Intrinsická a extrinsická motivace	8
2.2	Motiv a výkonové potřeby	9
2.2.1	Potřeba dosáhnout úspěchu	10
2.2.2	Potřeba vyhnout se neúspěchu.....	11
2.2.3	Potřeba vyhnout se úspěchu	12
2.2.4	Potřeba moci	12
2.2.5	Potřeba afiliace	13
3	Teorie motivace	15
3.1	Murrayova teorie.....	15
3.1.1	Shrnutí teorie	15
3.1.2	TAT - tematický apercepční test	16
3.1.3	Dělení potřeb	17
3.2	McClellandova teorie.....	19
3.2.1	Shrnutí teorie	19
3.2.2	Teorie tří potřeb, „Big Three“	20
3.2.3	Využití teorie v praxi	21
3.3	Heckhausenova teorie	21
3.3.1	Vývoj motivu výkonu	22
3.3.2	Procesy kontroly chování	23
3.3.3	Rubikon model	23
3.4	Atkinsonova teorie	25
3.4.1	Základní pojmy a hypotézy	25
3.4.2	Zákony motivace dosažení úspěšného výkonu.....	26
4	Emoce	28

4.1.1	Subjektivní fenomenologická komponenta	28
4.1.2	Expresivní chování	28
4.1.3	Tělesná složka.....	29
4.2	Úzkost a strach.....	30
4.2.1	Strach.....	30
4.2.2	Úzkost.....	30
5	Emoce a motivace.....	32
5.1	Úzkost a výkon	32
6	Přehledová studie.....	35
6.1	Osobnostně-orientovaná analýza behaviorální inhibice a aktivace u dětí	35
6.2	Škály behaviorálně inhibičního a behaviorálně aktivačního systému pro děti: vztahy mezi Eysenckovými vlastnostmi osobnosti a psychopatologickými symptomy .	36
6.3	Škály behaviorálně inhibičního a behaviorálně aktivačního systému (BIS/BAS): Měření a strukturální neměnnost u dospělých a adolescentů	37
6.4	Behaviorální aktivace a inhibice v každodenním životě	38
6.4.1	Studie 1	38
6.4.2	Studie 2	40
6.4.3	Studie 3	41
7	Závěr.....	42
	Resumé	43
	Resumé	44
	Referenční seznam literatury	45

1 Úvod

Pro svou bakalářskou práci jsem si zvolila téma „Výkonová motivace a emoce“, jelikož mne problematika motivace zajímá již řadu let. S motivací se setkáváme každý den. Podněcuje naše chování, upozorňuje nás na případná nebezpečí nebo nepříjemné situace, pomáhá nám dosáhnout našich cílů a díky ní podáváme ty nejlepší výkony. Motivace je úzce propojena s emocemi a dohromady tvoří motivačně-emoční systém. Obě složky tohoto systému fungují i samostatně, dohromady však tvoří efektivní celek. Proto se v práci věnuji i emocím a jejich součinnosti s motivací.

Mým cílem je propojení pojmů výkonové motivace a emoce, s důrazem na následnou hlubší analýzu vlivu prožívaného stavu úzkosti a strachu na proces rozhodování o výkonové činnosti. Poskytnout přehled problematiky výkonové motivace ve spojení s emocemi tak, aby byl srozumitelný i lidem, kteří se nepohybují v oblasti psychologie, ale toto téma je zajímavá a chtěli by se o něm dozvědět více. Téma výkonové motivace obecně je vzhledem k dnešní době poměrně zajímavé a pro některé profese i nezbytné. Při studiu i v zaměstnání je po nás vyžadováno podávání co nejlepšího výkonu, ideálně v každé situaci, a přitom ne vždy jsou k tomu příznivé podmínky. Právě působení motivačně-emočního systému na psychiku člověka hraje v mnoha případech stěžejní roli při průběhu činností a ve finále de facto rozhoduje mezi úspěchem a neúspěchem.

Na následujících stránkách předkládám základní definice a vysvětluji nejužívanější pojmy v problematice výkonové motivace a emocí. Popisuji také nejdůležitější potřeby a jejich vztah k motivaci. Důležitou součástí práce je též výběr několika teorií, vztahujících se k výkonové motivaci. Podle mého názoru se jedná o stěžejní teorie, ze kterých následně vycházelo mnoho dalších autorů. Dále se práce soustředí na pojem emoce a jeho dělení na jednotlivé komponenty. Následně se blíže seznámíme s emocemi strachu a úzkosti. Právě tyto emoce mají patrně nejvýznamnější dopad na výslednou motivaci a lidskou psychiku. Významnou kapitolu v závěru práce tvoří přehledová studie, ve které popisují řadu studií zaměřených na problematiku inhibice a aktivace chování.

2 Motivace

„Nepochybně nejdůležitějším úkolem psychologie vždy bylo a bude vysvětlit, proč se lidé chovají tak, jak se chovají.“ (Nakonečný, 1996, s. 5).

Pojem „motivace“ je frekventovaně užíván jak v odborné psychologii, tak i laickou veřejností. Každý více či méně chápe obsah tohoto pojmu, ale jednoznačně jej definovat není tak lehké, jak by se mohlo na první pohled zdát.

Motivaci chápeme jako proces, který aktivizuje a organizuje naše chování a nadále ho zaměřuje určitým směrem, s cílem změnit stávající situaci. Jedná se o komplexní jev, na jehož původu se podílí několik činitelů. Smyslem motivace je dosáhnout konkrétního cíle, přičemž cíl vzniká na základě nějakého nedostatku, pocházejícího buďto z vnějších podmínek v našem okolí (tzv. incentive), nebo založeného na vnitřní potřebě člověka (Nakonečný, 1998). Po dosažení cíle zpravidla nastává pocit uspokojení či uvolnění a jedinec se orientuje na nový cíl.

Nakonečný uvedl definici motivace jako „*proces, který determinuje zaměření, energetizaci a setrvávání chování.*“ (Nakonečný, 1998, s. 455). Tuto definici založil na znacích chování, které souvisí s naším vnitřním stavem, ale nejsou nutně spojeny s interními kognitivními procesy. K těmto znakům patří zaměření chování, jeho intenzita a trvání v čase. S prvními dvěma pojmy operuje i J. Reykowski: „*Motivace je proces psychické regulace, na němž závisí směr lidské činnosti, jakož i množství energie, kterou je člověk ochoten obětovat na realizaci daného směru... motivace je vnitřní proces podmiňující úsilí dospět k určitému cíli.*“ (Reykowski, 1977, in Nakonečný, 1998, s. 455).

Někteří autoři pečlivě odlišují pojmy „motivace“ a „motivování“. Motivace je ryze intrapsychický proces, specifický vnitřní stav člověka, který je prožíván. Motivování je externí vyvolání prožitku motivace za použití vnějších motivů. Nakonečný (1998) přirovnává motivaci a motivování k vnitřní a vnější motivaci. Rozdíl mezi těmito dvěma pojmy si nyní více přiblížíme.

2.1 Intrinsická a extrinsická motivace

Tyto dva pojmy pochází z anglických slov *intrinsic* a *extrinsic*, znamenajících *vnitřní* a *vnější*. Hlavní rozdíly mezi vnitřní a vnější motivací tkví v původu podnětů. V případě vnější motivace pocházejí podněty z našeho okolí, často ve formě konkrétní odměny.

Tento typ vnějších pobídek též nazýváme incentive. Vnitřní motivace je čistě endogenní proces. Činnost vyvolaná tímto typem motivace není zaměřená na konkrétní cíl, nýbrž je cílem sama o sobě (Plháková, 2003; Nakonečný, 1998).

Vnější a vnitřní motivace se vzájemně ovlivňují, jak bylo prokázáno experimentem uskutečněným na počátku 70. let. V čele tohoto experimentu stál Edward Deci. Během experimentu měli vysokoškolští studenti skládat obrázkové puzzle z kostek. Všichni studenti měli tuto činnost rádi, jejich aktivita byla řízena vnitřní motivací. Jedné skupině studentů byla přislíbena peněžní odměna za každý sestavený obrázek, zatímco druhá skupina nebyla o ničem informována. Po skončení první části pokusu, za kterou byla část studentů finančně odměňována, zatímco druhá ne, mohli studenti dále skládat puzzle, tentokrát však bez jakékoliv vnější odměny, čistě pro své potěšení. Skupina dříve neodměňovaných studentů setrvala u činnosti déle, než skupina předtím odměňovaných. Deci tak usoudil, že incentive mohou narušit naši vnitřní motivaci (Deci, 1971, in Plháková, 2003). Mnoho dalších pokusů tento závěr potvrdilo. Pokud jsou lidé odměňováni za činnost, kterou dříve vykonávali pro vlastní uspokojení, snižuje to jejich vnitřní motivaci. Jedinci jsou pak leckdy přesvědčeni, že činnost nevykonávali z vlastního popudu, ale kvůli odměně. Stejný princip funguje nejen u dospělých, ale i u dětí. Často o tomto efektu bývá referováno jako o přeměně hry v práci (Plháková, 2003).

2.2 Motiv a výkonové potřeby

Mnoho psychologů používá pojmy *motiv* a *potřeba* jako synonyma a nesnaží se rozlišovat jemné významové rozdíly mezi nimi. Do určité míry lze tyto pojmy zaměňovat. Pojďme se však blíže podívat na ony zmíněné rozdíly.

Důsledně rozlišovali mezi motivem a potřebou především teoretici, za všechny jmenujme například Davida McClellanda. Potřebu popisoval jako fyziologický stav organismu, který sám o sobě nemůže být vnímán. Na jeho základě se formují mentální reprezentace dané potřeby, které jsme již schopni vnímat právě jako motivy (McClelland, 1984, in Plháková, 2003). Nakonečný (1996) charakterizuje potřebu jako nedostatek něčeho, nebo udržování plně funkčního fyzického či sociálního stavu. Význam chování spočívá buďto v udržení, nebo v obnově tohoto stavu. Chování tedy zprostředkovává uspokojení vzniklé potřeby, zatímco motiv vyjadřuje obsah konkrétního uspokojení. Pro jasnější představu si uvedeme příklad. Máme-li nedostatek energie a živin pro správnou funkci organismu, jedná se o potřebu. V takové situaci je vnímaným motivem pocit hladu.

Následuje chování, které povede k uspokojení. V tomto případě se projeví jako vyhledání jídla a jeho následná konzumace.

V teoriích týkajících se výkonové motivace je nejčastěji užíván termín „potřeba“. Ačkoliv teorií na toto téma vzniklo nemalé množství, nejčastěji se uvádí pět hlavních potřeb ve spojení s výkonovou motivací: potřeba afiliace, potřeba moci a potřeba dosáhnout úspěchu, přičemž s poslední jmenovanou úzce souvisí potřeba vyhnout se neúspěchu a méně známá potřeba vyhnout se úspěchu. V následujících podkapitolách podrobněji rozebereme každou z pěti výše uvedených potřeb.

2.2.1 Potřeba dosáhnout úspěchu

Jedná se o pravděpodobně nejčastěji zkoumanou potřebu ve výkonové motivaci. Vzniká již v dětství ve chvíli, kdy je dítě schopno vykonávat činnost samostatně a dokáže si uvědomit úspěch či neúspěch této činnosti. Na základě hodnocení od okolí společně s požadavky a zkušenostmi se u dítěte vytváří systém sebehodnocení. Podle Heckhausena (1977, in Stuchlíková, 2002) je způsob, jakým se rozvíjí sebehodnocení a výkonové potřeby, silně ovlivněn především přístupem matky.

Matka může na dítě klást nároky přiměřené, přemrštěné, nebo naopak podceňuje možnosti a schopnosti dítěte. V závislosti na typu aplikovaných nároků se u dítěte rozvíjí odlišný systém potřeb intrinsické motivace. Při úměrných požadavcích se formuje potřeba dosáhnout úspěchu, zatímco při přetěžování se výrazněji vytváří potřeba vyhnout se neúspěchu. V případě podceňování dítěte dochází ke zbrzdění vývoje jeho výkonových potřeb a nedostatečnému vývoji sebehodnotícího systému. Díky vyváženým požadavkům na samostatnost a přesnost výkonu si dítě vytváří odpovídající nároky na vlastní úroveň výkonu. Velmi také pomáhá povzbuzování při činnosti. Takto směřované dítě má odpovídající, zdravé sebehodnocení a svůj úspěch přičítá především svým schopnostem a svému úsilí. V případě neúspěchu je dokonce schopné vinit vlastní nedostatek vynaložených sil, než nepříznivé vnější podmínky. Jelikož si dítě vytvoří realistický náhled na vlastní schopnosti, bývá zpravidla v činnostech vytrvalejší a neúspěch snáší lépe (Hrabal, Man, Pavelková, 1989).

Přetěžované dítě si internalizuje neúměrně vysokou úroveň nároků, které je však jen stěží schopno splnit. Kvůli častému selhávání si pak vybírá snadné úkoly a určuje si nízké cíle, jen aby se vyhnulo neúspěchu a následujícím negativním reakcím okolí a vlastním nepříjemným pocitům (Hrabal, Man, Pavelková, 1989).

Vývoj výkonových potřeb je ovlivněn mnoha faktory. Kromě výše zmíněného přímého vlivu matky, potažmo rodičů, je důležitá i osobní zkušenost dítěte s úspěchem. Ta je zprvu spojena především s reakcí okolí, především rodiny. Touto reakcí bývá obvykle odměna, často ve formě pochvaly, nebo různé podoby trestu. Dalším významným činitelem je vzor chování rodičů a jejich výkonová orientace (Hrabal, Man, Pavelková, 1989).

2.2.2 Potřeba vyhnout se neúspěchu

Nutkání vyhnout se neúspěchu je další potřeba, která významně souvisí s výkonem. Společně s potřebou dosáhnout úspěchu tvoří základní dvojici motivů ve výkonové motivaci. Lidé motivovaní převážně touto potřebou zpravidla reagují na výkonové situace dvěma způsoby. Buďto se snaží takovým situacím vyhýbat a minimalizují tak riziko svého selhání, nebo naopak vynakládají značné úsilí na zvládnutí dané situace tak, aby k žádnému selhání nedošlo (Carver a Scheier, 2000, in Plháková, 2003).

Tato potřeba je spojena spíše s negativními emocemi. Projevuje se například jako strach ze selhání, a často bývá spojena s pocity úzkosti a s obavami z vlastní neschopnosti. Ve své podstatě je pasivnější, než potřeba dosáhnout úspěchu, jelikož vede jedince k vyhýbání se situaci místo aktivního snažení se dosáhnout určitého cíle. Zmiňovaný strach ze selhání v mnoha případech vzniká již v dětství, když jsou děti buď trestány za neúspěchy, především školní, nebo jim rodiče neposkytují dostatečnou podporu. Velmi často se také stává, že rodiče mají vůči svým dětem až neúměrně vysoká očekávání. Děti to vnímají a ve snaze rodiče potěšit a naplnit jejich očekávání se dostávají pod intenzivní tlak, kvůli kterému pak může dojít ke vzniku strachu z neúspěchu. Snaha dítěte je pak orientována především na to vyhnout se selhání, než na dosažení cíle.

Jedinci s touto snahou po dokončení úkolu pociťují namísto uspokojení úlevu, že úlohu zvládli a neselhalí. Z toho důvodu si raději vybírají velmi lehké úkoly, které snadno splní a u kterých hrozí jen minimální riziko, že by je nezvládli. V určitých situacích se však pouští do projektů, které jsou extrémně náročné. Naděje na úspěch je v takových případech velice nízká, a pokud následně neuspějí, není to nic neočekávaného a nikdo je za to neodsoudí (Plháková, 2003).

2.2.3 Potřeba vyhnout se úspěchu

Výzkumy výkonové motivace v 60. letech odhalily specifický fenomén „potřebu vyhnout se úspěchu“. Ač se na první pohled může zdát tato potřeba poměrně paradoxní, skrývají se za ní zcela logické pohnutky, které si uvedeme na příkladech.

Často se s tímto jevem můžeme setkat ve školních třídách, kde je jeden nebo několik málo žáků svými schopnostmi a nadáním nadprůměrných. V porovnání se svými průměrnými spolužáky tak vyčnívají, zbytek třídy je nemusí přijmout mezi sebe a kolektivem tak mohou být ostrakizováni, což bývá počátečním stadiem vzniku šikany. Za těchto okolností je pro nadprůměrné žáky přijatelnější nevyužívat plně svého nadání a snažit se svými výsledky zapadnout mezi majoritní skupinu průměrných žáků (Plháková, 2003).

Druhý příklad je problémem spíše z minulého století, ačkoliv v současné době rozhodně není neaktuální – jedná se totiž o problematiku genderových sociálních stereotypů. Ženy zpravidla nedosahovaly vysokých pozic v zaměstnání, nikoliv však proto, že nebyly dostatečně schopné. Americká psychologka M. Hornerová tvrdila, že ženy cítí strach z úspěchu. Situace, kdy žena dosáhla významného kariéerního postupu a stala se úspěšnou, byly velmi vzácné a bylo na ně veřejností nahlíženo s rozpaky až nedůvěrou. Tyto ženy svými kariéerními úspěchy riskovaly, že bude docházet k problémům v osobním životě při vytváření intimních vztahů. To by ohrozilo uspokojení potřeby afiliace, která je u žen obecně více rozvinuta než u mužů. S obdobnými problémy se potýkají i ženy v současnosti, pro ně je ale aktuálnější tématem dilema rodina versus kariéra (Plháková, 2003).

Přibývá žen, které upřednostňují kariéru před rodinou, nebo odsouvají založení rodiny na později. To s sebou nese určitá nebezpečí, neboť se stoupajícím věkem matky (potažmo i otce) stoupá i riziko vrozených vad dítěte.

2.2.4 Potřeba moci

Potřeba moci se váže nejen k výkonové motivaci, ale lze ji zařadit i mezi sociální motivy. Plháková (2003, s. 380) uvádí, že se „*projevuje snahou řídit či ovlivňovat společenské dění, chování a prožívání druhých lidí, případně získat přístup ke zdrojům bohatství*“.

Adlerovo pojetí tzv. „vůli k moci“ vychází z úsilí jedince překonat pocity méněcennosti. Ty jsou vlastní každému z nás, jelikož jsme byli jako malé děti slabí, nesamostatní a náš život byl doslova závislý na našich rodičích. Snaha dokázat druhým svou moc nad nimi nebo zrušit cizí moc nad námi tedy podle Adlera nepramení z ničeho jiného, než z potřeby kompenzace dětské slabosti, kterou v sobě máme zakořeněnou. Normální pocity inferiority mohou při působení negativních podmínek zesílit a dát tak vzniknout komplexu méněcennosti (Adler, 1999, in Plháková, 2003).

Jednou z nejvýznamnějších současných osobností zabývajících se potřebou moci je profesor David J. Winter. Jeho definice popisuje potřebu moci jako „*snahu mít na druhé lidi vliv, mít prestiž a ve srovnání s ostatními se cítit silný.*“ (Plháková, 2003, s. 381). Řada studií zaměřených na projevy chování u lidí s vysokým skóre u potřeby moci dospěla k poměrně zajímavým zjištěním. Tito lidé vyhledávají přátelské vztahy u jedinců, kteří zcela nezapadají do kolektivu. Pravděpodobně tak jednají proto, že pro ně tito lidé nepředstavují konkurenci. To se projevuje i při výběru partnerky. Mocensky orientovaní muži dávají přednost partnerkám, které na nich budou záviset. Muž jim připadá silný, vzhlížejí k němu a hledají u něj ochranu a jistotu, což posiluje mužův pocit nadřazenosti. V praxi tak můžeme pozorovat, že manželky významných mužů (vrcholných politiků, podnikatelů apod.) jen zřídka rozvíjí svou vlastní kariéru a věnují se charitativním činnostem. (Plháková, 2003).

2.2.5 Potřeba afiliace

S termínem „potřeba afiliace“ operoval již Murray, který ji označoval nAff (need for affiliation), a následně ji mezi tři základní potřeby, tzv. „big three“, zařadil McClelland. Za tímto pojmem se skrývá touha sdružovat se, vytvářet společenské vazby, vyhledávat kontakt s druhými lidmi, komunikovat s nimi a navazovat dlouhotrvající přátelství a vztahy. Jedná se o potřebu spolupracovat s lidmi a začleňovat se do sociálních skupin (Rathus, 1984, in Plháková, 2003).

Člověk je tvor společenský, a jako takový má silně vrozenou potřebu se sdružovat. Této skutečnosti bývá využíváno k vytváření specifické formy trestu. Pokud malé dítě zlobí a svým chováním překročí určitou hranici, rodiče jej pošlou samotné do jeho pokoje, aby se zamyslelo nad svými činy. Potřeba afiliace u malých dětí je vysoká, nemluvě o závislosti na rodičích, bez kterých by dítě nebylo schopno se samo uživit, jak si je velmi dobře vědomé. Je-li dítě posláno pryč, má to na něj velký dopad. Podobný princip bývá

uplatňován ve věznicích. Jedná se o tzv. „samotku“, kam jsou neukáznění vězni zavřeni na určitou dobu. Dříve byla samotka uvalena i na několik dní, s cílem izolovat jedince a zamezit jakémukoliv lidskému kontaktu po dobu trvání trestu a způsobit mu tak deprivaci sociálních kontaktů. V dnešní době jsou samotky stále využívány, avšak vězni jsou zde umístováni pouze na dobu několika hodin, aby si „zchladili hlavu“. Samotka je vypolstrovaná, aby si agresivní vězni nemohli způsobit žádná zranění. Ačkoliv dopad absence sociální interakce se nám v tomto případě může zdát minimální v porovnání s osamoceným dítětem v pokoji, vliv „samotky“ byl v praxi prokázán.

V 50. letech 20. století zkoumal S. Schachter souvislost mezi potřebou afiliace a úzkostí. Provedl několik experimentů, na jejichž základě odvodil, že dojde-li ke stavu zvýšené úzkosti, zvyšuje se i potřeba afiliace. Jedné skupině studentek bylo řečeno, že součástí experimentu budou bolestivé elektrošoky, zatímco druhá skupina byla informována, že elektrošoky budou velmi slabé. Během čekání, než na ně přijde řada, si měly dívky zvolit, zda chtějí čekat o samotě, či ve skupině. Po výběru jedné z možností byl experiment dokončen, šoky elektřinou nebyly na nikom prováděny. Dvě třetiny studentek očekávajících bolestivý šok zvolily možnost čekat ve skupině. Z druhé skupiny zvolila tutéž možnost pouze jedna třetina účastnic. Na základě obdobných experimentů bylo zjištěno, že jedinci vystaveni úzkostné situaci dávají přednost společnosti jedinců, kteří se nacházejí v podobné situaci, před společností neúzkostných jedinců. Členové úzkostné skupiny si mohou vzájemně porovnávat své pocity, pramenící ze stejné situace (Schachter, 1959, in Plháková, 2003).

Na přelomu 80. a 90. let došlo ke zformování specifického typu potřeby afiliace, která není zahrnuta v Murrayově seznamu psychogenních potřeb, a to potřebě intimity. V čele úsilí o definici a prozkoumání tohoto psychologického konstruktů stojí americký psycholog Dan McAdams. Potřeba afiliace a intimity jsou si svým základem velmi podobné – u obou je interakce s druhým člověkem sama o sobě cílem, nikoliv prostředkem k předávání a přijímání informací, jak k tomu běžně dochází při komunikaci. McAdams tyto dvě potřeby od sebe diferencuje. Zatímco potřeba afiliace je podle něj aktivním zaměřením na vytváření vztahů a k uspokojení potřeby dochází při „dělání“ (doing) ve vztazích, potřeba intimity je svým způsobem pasivní a k uspokojení dochází při „bytí“ (being) ve vztazích. Rozdílné jsou i cíle těchto potřeb – potřeba intimity je saturována důvěrným vztahem mezi dvěma jedinci, kde dochází k vzájemnému potvrzení osobní identity, kdežto potřeba afiliace je orientována na skupinu lidí s možností rozvinutí vícero přátelských a společenských vztahů (McAdams, 1989, in Plháková, 2003).

3 Teorie motivace

V této kapitole se blíže seznámíme s významnými teoriemi zabývajícími se problematikou výkonové motivace. Teorií zaměřených na toto téma je velké množství, proto je zde uvedeno pouze několik vybraných, které slouží jako základ pro mnohé další teorie. V následujícím výčtu se nenachází například všeobecně známá teorie hierarchie potřeb od autora Abrahama Maslowa, právě pro její rozšíření a familiárnost i mezi laickou veřejností. Z obdobného důvodu není uvedena ani Freudova pudová teorie, která je již překonaná.

3.1 Murrayova teorie

Autorem této teorie je významný americký psycholog Henry A. Murray (1893-1988). Původní profesí byl chirurg a biochemik, avšak po setkání s Jungem v roce 1925 se začal zajímat o psychologii a psychoanalýzu. Posléze se stal ředitelem Harvardské psychologické kliniky a vedl tým schopných spolupracovníků, včetně Erika Eriksona. Tento tým se zabýval zkoumáním osobnosti z dlouhodobého hlediska – jako jedni z prvních využívali kvalitativní výzkumné metody.

Murrayův tým se podílel na vzniku knihy „Výzkumy osobnosti“ (Explorations in Personality, 1938). Celkem do této knihy přispělo 28 psychologů a psychiatrů. Kniha je zaměřena především na problematiku psychologie osobnosti (pro kterou je zde užíván pojem „personologie“), pro nás je však nejzajímavější teoretická část knihy, konkrétně první dvě kapitoly. V nich Murray přibližuje svou teorii společně s nejdůležitějšími pojmy.

Murrayova teorie inspirovala mnoho psychologů k hlubšímu zkoumání lidské motivace a motivace k výkonu. Teorii dále rozvíjela a doplňovala řada psychologů, například D. McClelland, J. Atkinson (Madsen, 1972).

3.1.1 Shrnutí teorie

Člověk svým jednáním vytváří sérii epizod, které v průběhu života formují jeho osobnost. Toto jednání je determinováno mozkovými procesy, vědomými i nevědomými, které jsou ovlivněny mnoha různými faktory. K těm nejdůležitějším patří „potřeba“ (synonymum pro pud) a „tlak“ (účinek podnětu). Významnost těchto dvou faktorů je projevena i tím, že jejich kombinací lze popsat výše zmíněné životní epizody člověka. Hovoříme pak o „tématu“ epizody. Každá epizoda se vyznačuje existencí potřeby, která se obvykle váže k určitému tlaku, čímž vzniká podnětová situace. Organismus na situaci

reaguje činností, která zpravidla vede k úspěchu či zklamání. Podle výsledku činnosti pak dochází k formování osobnosti jedince, jelikož epizody vytváří v mozku trvalé „stopy“, které mají nadále vliv na chování jedince v nových epizodách. Rozumíme tomu tak, že minulé události nás určitým způsobem poznamenávají, a na základě takto získaných zkušeností upravujeme naše současné a budoucí chování. Zde můžeme vidět silný vliv psychoanalýzy na Murrayovu personologii.

Pojem „potřeba“ je pro Murrayovu teorii zásadní, často je tak nazývána „Murrayova teorie potřeb“. Byla to právě tato teorie, která se nejvíce zasadila o všeobecnou pozornost k pojmu „potřeba“ a upevnila tak jeho místo ve středu zájmu moderní psychologie a dalších teorií.

Murray definuje potřebu jako konstrukci blíže neznámé síly v oblasti mozku, která uspořádává vnímání, myšlení, snažení a jednání a zaměřuje je konkrétním směrem, s cílem změnit trvající neuspokojivou situaci. Potřeba vzniká na základě vnitřních procesů, nebo za přítomnosti vnějších tlaků a při jejich očekávání. Její funkcí je nasměrovat organismus k vyhledávání, či vyhýbání se určitým tlakům. Každou potřebu obvykle doprovází emoce, která posiluje nasměrování organismu a pomáhá fixovat žádoucí způsob reakce na působící tlak (Madsen, 1972).

3.1.2 TAT - tematický apercepční test

S cílem zjistit motivy chování vytvořil Murray metodu tematického apercepčního testu, zkráceně TAT. Jedná se o formu projektivního testu, kde mají testované osoby za úkol vytvářet příběhy k předloženým nejednoznačným obrázkům, a tyto příběhy jsou poté analyzovány. Tato metoda je do určité míry podobná Rorschachově testu. Zásadní rozdíl spočívá v tom, že zatímco Rorschachův test se zaměřuje na percepci (co člověk vidí ve skvrnách), TAT využívá apercepci (imaginativní interpretaci viděného obrázku). Tento projektivní test se stal zprvu velice populárním a byl hojně využíván. Následně se však zvedla vlna kritiky napadající interní konzistenci testu a jeho reliabilitu v čase.

Později bylo dalšími psychology poukázáno na fakt, že určitá psychometrická pravidla nelze aplikovat při měření motivačních konstruktů, jelikož motivy nejsou stálé a v průběhu času se mění. Dalším významným bodem kritiky byla nízká korelace mezi TAT a dotazníky, u kterých byl předpoklad, že měří tytéž motivační konstrukty. Podle McClellanda a jeho spolupracovníků (1989) se na výsledcích TAT a zmíněných dotazníků podílejí dva různé systémy motivů – první nevědomý, též nazýván implicitní, a druhý vědomý, tzv. sobě-atribuovaný. Ačkoliv jde o značně odlišné a nezávislé systémy, soudobé

výzkumy nasvědčují, že stav osobní pohody je spojen s kongruencí mezi těmito systémy (Blatný a kol., 2010).

3.1.3 Dělení potřeb

Potřeby jsou Murrayem děleny různým způsobem, např. na primární (viscerogenní) a sekundární (psychogenní), kladné a záporné (kladné směřují organismus k objektům, záporné směrem od objektů) a hlubší rozdělení viscerogenních potřeb (nedostatky vedoucí k příjmu; tenze směřující ke zbavení se něčeho, vedoucí k výdaji; poškození vedoucí k odtažení). Přiblížíme si nejvyužívanější dělení – viscerogenní a psychogenní. Viscerogenní potřeby jsou zpravidla vzbuzovány i uspokojovány fyziologickými procesy, zatímco původ psychogenních potřeb není vázán na žádný tělesný jev, nýbrž je založen mozkovou činností v psychických jevech a vytváří tak podstatu osobnosti.

Následující tabulka 1 zobrazuje třídění viscerogenních potřeb v kombinaci se zmíněnými děleními.

Tabulka 1

A. Nedostatky (vedoucí k příjmu)

1. potřeba vdechu (kyslíku)
2. potřeba vody
3. potřeba potravy
4. potřeba hmatového pocíťování, čítí (sentience)

— kladné

B. Tenze směřující k zbavení se něčeho (vedoucí k výdaji)

sekrece (životní zdroje)	—	5. potřeba sexuální
		6. potřeba laktace

exkrece (odpady)	—	7. potřeba výdechu (kysličníku uhličitého)
		8. potřeba mikce
		9. potřeba defekace

C. Poškození (vedoucí k odtažení)

- | | | |
|--|---|-----------------------------------|
| | — | 10. potřeba vyhýbání se noxe |
| | | 11. potřeba vyhýbání se horku |
| | | 12. potřeba vyhýbání se chladu |
| | | 13. potřeba vyhýbání se poškození |

— záporné

Zdroj: Murray, 1938, in Madsen, 1972, s. 166

V tabulce 2 jsou uvedeny Murrayovy psychogenní potřeby, rozdělené do oblastí podle Carvera a Scheiera v knize „Perspectives on personality“. Zvýrazněné potřeby byly hlouběji zkoumány.

Tabulka 2

Oblast	Potřeba čeho	Typický vzorec vyjádření potřeby
Ambice	úspěšného výkonu (<i>n Achievement</i>)	překonávání překážek
	uznání (<i>n Recognition</i>)	popisování vlastních výkonů a úspěchů
	předvádět se (<i>n Exhibition</i>)	snaha druhé lidi zneklidňovat nebo šokovat
Vztah k neživým předmětům	přisvojování (<i>n Acquisition</i>)	získávání věcí
	pořádku (<i>n Order</i>)	uklizení a uspořádávání věcí
	uchování (<i>n Retention</i>)	shromažďování věcí
	tvoření (<i>n Construction</i>)	budování něčeho nového
Obrana sociálního statusu	vyhýbat se nezdaru, ostudě či ponížení (<i>n Inavoidance</i>)	utajování slabostí a neúspěchů
	hájit se (<i>n Defendance</i>)	vysvětlování či omlouvání se
	bránit se (<i>n Counteraction</i>)	snaha pomstít se
Moc	nadvlády (<i>n Dominance</i>)	řízení chování druhých lidí
	podřizování se (<i>n Deference</i>)	snaha spolupracovat nebo poslouchat
	nezávislosti (<i>n Autonomy</i>)	snaha bránit se ovlivňování či donucování
	opozice (<i>n Contrariance</i>)	vyjadřování nesouhlasných či protikladných názorů
	agrese (<i>n Aggression</i>)	útočení na lidi a jejich ponižování
	ponížení (<i>n Abasement</i>)	prosby za odpuštění, zpovídání se z hříchů
Citové vztahy k lidem	sdužování (<i>n Affiliation</i>)	trávení času s druhými lidmi
	odmítání (<i>n Rejection</i>)	ignorování druhých lidí
	pečování (<i>n Nurturance</i>)	starostlivé pomáhání lidem
	nechat o sebe pečovat (<i>n Succorance</i>)	přijímání péče a pomoci
	hry (<i>n Play</i>)	vyhledávání a rozptýlení prostřednictvím her
Výměna informací	poznávání (<i>n Cognizance</i>)	dotazování
	poučování (<i>n Exposition</i>)	předávání informací druhým lidem

Zdroj: Carver a Scheier, in Plháková, 2003, s. 367

3.2 McClellandova teorie

Americký psycholog David C. McClelland (1917–1998) patří k nejvýznamnějším osobnostem v oblasti výkonové motivace. Publikoval několik experimentálních a teoretických studií. Ve svých experimentálních studiích využíval standardizovaný TAT (tematický apercepční test), jehož autorem je Murray.

Jednou z McClellandových zásadních teoretických prací je kniha „Personality“ (1951), ve které slučuje různé teorie osobnosti. Důležitou součástí knihy jsou „Poznámky k revidované teorii motivace“, které byly později rozvinuty v ucelenější teorii motivace prezentované v knize „The Achievement Motive“ (1953), kterou McClelland sepsal společně s J. Atkinsonem, R. A. Clarkem a E. L. Lowellem (Madsen, 1972).

3.2.1 Shrnutí teorie

V Madsenově knize Teorie motivace se dočteme, že McClelland „*definuje motiv jako afektivní asociaci, která se projevuje účelovým chováním a determinovanou dřívější asociací mezi signály s libostí nebo bolestí.*“ (Madsen, 1972, s. 231). Z této definice můžeme odvodit, že veškeré motivy jsou získané a emoce jsou základním kamenem pro motivaci, která z nich vychází.

McClelland rozlišuje 2 typy motivů: pozitivní (přibližovací) a negativní (vyhýbací). Tyto typy motivů jsou odvozeny od pocitů libosti a nelibosti. Zda podnět působí libě nebo nelibě závisí na intenzitě podnětu. Zpočátku vyvolává podnět pocit libosti, avšak při stupňování intenzity vzniká pocit nelibosti, v některých případech až bolesti. Přibližovací motiv je označován písmenem „n“ od anglického slova „need“ (tj. potřeba), zatímco vyhýbací motiv je označován „f“ od slova „fear“ (tj. strach). Ačkoliv byl McClelland do značné míry ovlivněn Murrayovou teorií potřeb, na rozdíl od Murraye nerozlišoval mezi biogenními (viscerogenními) a psychogenními motivy. Zastával názor, že všechny motivy jsou získané, jelikož i v případě biogenních motivů dochází po naplnění potřeb k pocitům libosti, díky nimž se organismus učí (Madsen, 1972).

3.2.2 Teorie tří potřeb, „Big Three“

McClellandova teorie je postavena na 3 hlavních potřebách, proto se též někdy nazývá „teorie tří potřeb“ nebo „teorie získaných potřeb“. Těmito třemi základními potřebami jsou:

- Potřeba úspěšného výkonu (nAch; need for achievement)
- Potřeba moci (nPow; need for power)
 - moc sociální
 - moc osobní
- Potřeba afiliace (nAffil; need for affiliation)

Každý jedinec je ovlivňován těmito třemi potřebami současně, nikoliv však ve stejné míře. Obvykle zaujímá jedna z potřeb dominantní místo a hraje tak zásadní roli v aktivaci a organizaci našeho chování. To zároveň neznamená, že zbylé dvě potřeby mají zanedbatelný účinek. Výsledné chování jedince vzniká kombinací všech tří potřeb, proto bychom neměli opomínat ani podceňovat jejich vliv během testování či analyzování motivační struktury osobnosti (Brooks, 2003, in Kozelka, 2010).

Největší zájem je z pochopitelných důvodů věnován potřebě úspěšného výkonu. Postavení člověka je v současné době založeno na jeho úspěchu, především v oblasti zaměstnání a rozvoje kariéry. Jedinec s dominantní n-Ach se snaží co nejvíce uplatňovat a zlepšovat své schopnosti, rád překonává překážky a bývá velmi soutěživý. Nejde jim však o moc ani o ovládání druhých lidí. Jejich primárním cílem je neustále se zdokonalovat a dosáhnout co nejlepších výsledků, přičemž se snaží překonat spíše sami sebe, než ostatní. Při volbě povolání dávají přednost oblastem, ve kterých mohou dosáhnout individuálního úspěchu. Nezřídka se tyto jedinci věnují sportu, kde opět vyhledávají raději individuální disciplíny než ty týmové. Tento typ lidí si k otestování svých schopností zpravidla vybírá středně těžké úkoly, které pro ně představují určitou výzvu, přičemž zvládnutí těchto úkolů reálně odpovídá úrovni jejich schopností. Tomuto fenoménu se věnoval J. Atkinson, jenž za použití TAT sledoval trend, kdy si lidé s nižší n-Ach vybírali úkoly velmi lehké, nebo extrémně obtížné. Naopak lidé s vysokou n-Ach volí středně obtížné úkoly, jak již bylo zmíněno výše (Plháková, 2003).

3.2.3 Využití teorie v praxi

McClellandova teorie je hojně využívána v managementu, kde ji lze efektivně zužitkovat při motivování zaměstnanců. Vedoucí pracovník by měl znát své podřízené a umět odhadnout, která z potřeb z „big three“ je u daného pracovníka dominantní, a podle toho by měl zaujmout adekvátní přístup a nastavit odpovídající odměny. Například pracovník s vysokou potřebou úspěšného výkonu vynikne v individuálních úkolech, které pro něj budou představovat výzvu (Plháková, 2003). Jelikož je tento typ lidí značně soutěživý, v konkurenci s dalším zaměstnancem s dominantní potřebou úspěchu se budou navzájem předhánět a vybičují se tak k maximálním výkonům.

Jedinci s vyšší potřebou afiliace jsou ideálními členy pracovního týmu. Mají potřebu komunikovat, vytvářet a udržovat vztahy. V týmu spolupracovníků se jim bude dařit lépe než o samotě, jelikož je interakce s druhými naplňuje a aktivizuje jejich chování. Zde však vyvstává riziko, že zvýšená sociální interakce v týmu povede ke snížení pracovní efektivity. Toto riziko by měl mít vedoucí pracovník na paměti a měl by učinit případná opatření. Kromě týmů se lidé se silnější potřebou sdružování výborně hodí na pracovní místa, u kterých je nutné komunikovat s různými odděleními ve firmě a zajišťovat plynulý tok informací.

Lidé s výraznou potřebou moci jsou vhodnými kandidáty na vedoucí pozice. Projevují snahu kontrolovat a ovlivňovat druhé lidi, touží po prestiži a po uplatnění vlastní síly nad ostatními. Tyto vlastnosti chování jsou základními předpoklady pro úspěch v manažerské pozici (Brooks, 2003, in Kozelka, 2010).

3.3 Heckhausenova teorie

Německý psycholog Heinz Heckhausen patří k řadě psychologů zabývajících se motivací, kteří byli inspirováni teoriemi McClellanda a Atkinsona. Svou tvorbou se věnoval především problematice motivace výkonu. Vyvinul tematicko-apercepční nástroj se dvěma skórovacími klíči, které měří zásadní tendence motivu výkonu – nadějí na úspěch a strach ze selhání. Na prověření konstrukční validity těchto měřítek se zaměřilo mnoho výzkumů týkajících se např. aspirace, vystavení se riziku, výkonu, časové perspektivy a prožívání času, pobídek, kauzálního přisuzování úspěchu a selhání, sebesilování, vzorců výchovných postupů atp. (Madsen, 1979).

3.3.1 Vývoj motivu výkonu

Velmi důležité jsou též jeho teoretické příspěvky k McClellandovým a Atkinsonovým teoriím motivace výkonu. Heckhausen se mnohem více věnuje „pobídce“ jakožto motivační složce, než výše zmínění autoři. Spolu se svými spolupracovníky rozšířil množství proměnných v motivačním výzkumu touto definicí: „*motiv buzení je výsledek vzájemného působení motivu a různých podmínek, okolností a nebo omezení, která se vyskytují v dané situaci nebo uspořádání.*“ (Heckhausen, 1968, in Madsen, 1979, s. 370). Kromě zdůraznění, že motiv je složitější kognitivní systém, Heckhausen také vytvořil soubor hypotéz o původu a vývoji motivace, který svou celistvostí předčil McClellanda a Wintera. Ve zkratce uvedeme Heckhausenovy hypotézy ohledně vývoje motivu výkonu tak, jak jsou prezentované K. B. Madsenem (1979):

- Vývoj motivu výkonu je závislý na vývoji určitých kognitivních a motorických funkcí (např. dítě je schopné uvědomit si výsledek své činnosti, a následně se toto vědomí stává původcem oné činnosti)
- Vývoj motivu výkonu je závislý na jiných motivech („návěstných motivech“, ke kterým řadíme např. motiv být nezávislý)
- Vývoj motivu výkonu je závislý na učení posilováním (např. posilování formou odměna-trest)
- Vývoj motivu výkonu je závislý na učení pozorováním.
- Vývoj motivu výkonu je závislý na zkušenostech neshody

V Heckhausenově pojetí figurují motivy jako sebesilující systémy zahrnující hodnotové normy, které slouží k sebehodnocení. Velmi důležitou roli sehrávají zprostředkující poznatky, ke kterým řadí posuzování pravděpodobnosti výsledku, kauzální zhodnocení výsledků, a také porovnávání dosažených výsledků se stanovenými hodnotami a následný vliv na sebeodměňování či sebetrestání (Madsen, 1979).

Síla výkonové motivace je určena poměrem dvou afektů, které Heckhausen pojmenoval „naděje na úspěch“ a „strach z neúspěchu“. Tyto afekty jsou založené na očekávání, které se vyvíjí na základě poměrování náročnosti výkonové situace se schopnostmi jedince. V závislosti na úspěšnosti výkonu je vyvolán pocit hrdosti (pokud bylo dosaženo úspěchu), nebo studu (výkon vyústil neúspěchem) (Nakonečný, 1996).

3.3.2 Procesy kontroly chování

Heckhausen se také mimo jiné věnoval kontrolním strategiím chování. Ty mají za úkol regulovat jednání vedoucí k dosažení cílů ve chvíli, kdy je uskutečnitelnost tohoto jednání ohrožena. K tomu zpravidla dochází při nízké úrovni motivace, nebo při výskytu překážek, které brání dosažení cíle. Tyto překážky mohou pocházet buďto z vnějšího okolí, nebo mají formu vnitřních zábran (Nakonečný, 1996). K procesům kontroly chování řadíme:

- selektivní pozornost – pozornost jedince je zacílena na podněty relevantní k okamžitému dosažení cíle, přičemž nevýznamné podněty jsou ignorovány
- kontrola kódování – dochází k hloupějšímu zpracování těch informací, které mohou vést k bezprostřednímu naplnění potřeby
- emoční kontrola – určité emoce mají silný vliv na aktivizaci motivačního stavu jedince, čímž zvyšují pravděpodobnost realizace jednání
- motivační kontrola – pokud se v průběhu jednání vyskytnou překážky, dochází k „restartu“ motivačního procesu a znovuvyhodnocení dané situace, při kterém dochází například k silnějšímu zaměření na pozitivní podněty
- kontrola prostředí – odstranění rušivých podnětů z blízkého okolí, aby nedocházelo k rozptylování pozornosti
- úsporné zpracování informace – důkladné zpracování informací může trvat neomezeně dlouho, a tak se v zájmu dospění k rozhodnutí a následnému jednání čas zpracování zkracuje na nezbytně dlouhou dobu
- zvládnutí neúspěchu – cílem není zapomenutí a přenesení se přes neúspěch, nýbrž poučení se o limitech vlastních schopností, aby v budoucnu nedocházelo k usilování o nedosažitelné cíle

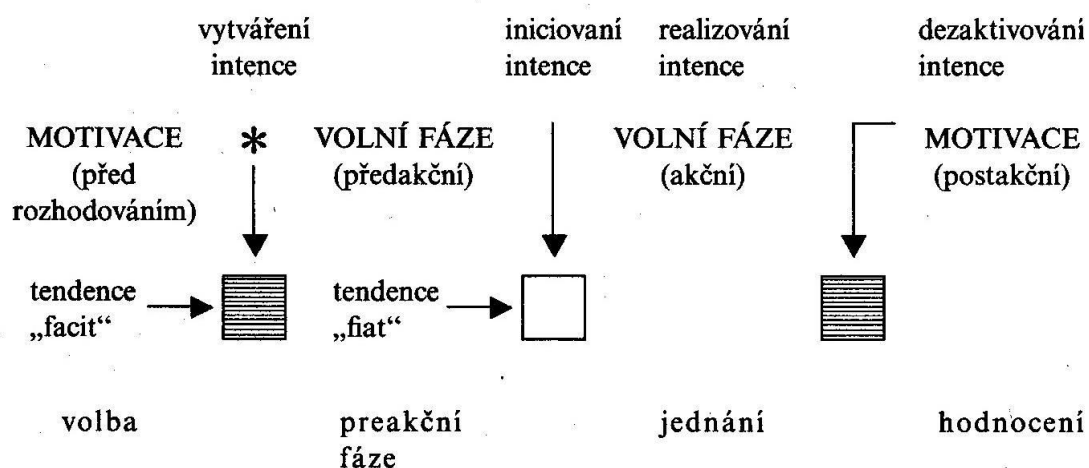
Kromě výše zmíněných uvádí Heckhausen další dva způsoby kontroly. Jsou jimi orientace na stav a orientace na jednání (Nakonečný, 1996).

3.3.3 Rubikon model

Heckhausen se věnoval průběhu řetězce motivačního chování a jeho jednotlivým částem. Zásadní roli hraje stav vědomí, který obsahuje motivační a volní prvky. Samotný proces motivačního chování se dělí na čtyři fáze, z čehož jsou dvě motivační a dvě volní,

jak je vyobrazeno ve schématu na Obrázku 1. V průběhu motivační fáze se naše vědomí soustředí na realitu kolem nás. Při volní fázi dochází ke zpracovávání možností realizace konkrétního jednání.

Obrázek 1



Zdroj: Nakonečný, 1996, s. 88

V první fázi jsou formovány přání a obavy. Následně dochází k hodnocení jejich dosažitelnosti, tedy zda lze dospět k žádoucímu cíli, nebo eliminovat původce obav. V tuto chvíli se střetávají protichůdné myšlenky, například touha po dosažení cíle s nejistotou. K ukončení etapy „před rozhodováním“ dochází v místě označeném na obrázku symbolem hvězdičky, tzv. Rubikonem. Jedná se o fázi rozhodování, v jejímž závěru dochází ke zformování volby pro konkrétní jednání. Již v průběhu druhé fáze (preakční) se mohou začít uplatňovat některé z výše uvedených procesů kontroly chování, například selektivní pozornost. Zajišťují tak pokud možno plné soustředění na proces realizace intence (úmyslu). Tato fáze je završena „iniciováním intence“, a nastává tak „akční“ třetí fáze, ve které dochází k realizaci úmyslu a jedinec začne jednat. V této fázi se naplno uplatňuje kontrola chování. Po završení akce dochází k hodnocení celého procesu. Toto hodnocení je již součástí poslední, tzv. „postakční“ fáze. Jedinec retrospektivně posuzuje své volby založené na dané situaci, proces rozhodování, následnou akci a celkový vliv průběhu těchto fází na míru dosažení stanoveného cíle. Dochází také k úvahám o aplikovatelnosti rozhodnutí v podobných situacích do budoucna (Nakonečný, 1996).

3.4 Atkinsonova teorie

John W. Atkinson velice úzce spolupracoval s Davidem McClellandem v období vzniku knihy „The Achievement Motive“, vydané v roce 1953. Po vydání šli každý svým směrem, McClelland se věnoval výzkumům a aplikaci své teorie v různých oborech, zatímco Atkinson dále pracoval na rozvíjení původní teorie. Jeho rozpracování této teorie dosáhlo takových rozměrů a hloubky, že značnou měrou přesáhlo práci McClellanda a je proto často nazývána „Atkinsonovou teorií“. Podrobnější rozbor této teorie by byl značně rozsáhlý, jelikož zahrnuje poznatky od dalších autorů, například již zmíněný McClelland, Lewin či Tolman (Madsen, 1979). Proto si tuto teorii přiblížíme spíše obecně, bez zacházení do hlubších detailů.

Atkinsonovou spoluprací s dalšími autory vznikly významné knihy „A Theory of Achievement Motivation“ (Norman T. Feather, 1966) a „The Dynamics of Action“ (Birch, 1970).

3.4.1 Základní pojmy a hypotézy

Ačkoliv je Atkinsonova teorie zaměřená především na motivaci dosažení úspěšného výkonu, lze ji aplikovat na jakékoliv druhy lidské motivace. V terminologii pro svou teorii využívá Atkinson pojem *očekávání*, avšak nahrazuje jej pojmem *pravděpodobnost* (v hypotézách označována P). *Hodnotu* dále dělí na *motiv* (M), který je určován dispozicemi jedince, a *pobídku* (I), která je vymezena kvalitou vytyčeného cíle. *Tendencí* (T) rozumíme aktuální stav motivace. Písmeno S označuje *úspěch*. Za použití rovnice pak definujeme Atkinsonovu hlavní hypotézu následovně:

$$T_S = M_S \times P_S \times I_S$$

Zatímco P_S a I_S jsou považovány za charakteristiky dané situace, ve které se jedinec nachází, M_S je pokládán za stálou osobní charakteristiku jedince, která se uplatňuje ve všech situacích (Atkinson, 1964, in Madsen, 1979).

I Atkinson, podobně jako mnoho autorů, od sebe odlišuje „potřebu dosáhnout úspěchu“ a „strach z neúspěchu“. Jak jsme již uvedli, Atkinson operuje s pojmem tendence, a rozlišuje tedy T_S – tendenci dosáhnout úspěchu, a T_{-f} – tendenci vyhnout se selhání. Definice této tendence je identická s výše uvedenou rovnicí pro tendenci úspěchu,

jediná odlišnost je v indexech, kde mít znaku S pro úspěch použijeme znak F/f pro selhání a A.F pro vyhnutí se selhání (Madsen, 1979).

$$T_{-f} = M_{A.F} \times P_f \times I_f$$

Výslednou tendenci dosažení úspěšného výkonu (T_{res}) ovlivňují, kromě dvou již uvedených tendencí, tendence vnější (T_{ext}). Atkinsonova formulace jejich vzájemného vztahu vypadá takto (Madsen, 1979):

$$T_{res} = (T_S + T_{-f}) + T_{ext}$$

Jak již bylo několikrát řečeno, klíčovými prvky v Atkinsonově pojetí výkonové motivace jsou tendence dosáhnout úspěchu a vyhnout se selhání. Formulace těchto dvou tendencí je následovná:

$$T_S = f(M_S \times E_S \times I_S)$$

$$T_{-f} = f(M_{A.F} \times E_f \times I_f)$$

Pro definici těchto dvou základních tendencí jsou určující pobídky, motiv a očekávání, které se zde značí E. V kapitole o potřebě dosažení úspěchu již bylo zmíněno, že zásadní roli při formování výkonové motivace a potažmo i motivu výkonu má styl výchovy. Pro očekávání a pobídku je podstatné hodnocení obtížnosti úkolu a situace jedincem (Kozelka, 2010).

3.4.2 Zákony motivace dosažení úspěšného výkonu

Atkinsonovi a jeho spolupracovníkům se povedlo odhalit obecně platné vztahy mezi M_S (motiv dosažení úspěšného výkonu) a M_{AF} (motiv vyhnutí se selhání). K tomuto objevu došlo zkoumáním výsledků testových skóre TAT a TAQ (test anxiocity) společně s proměnnými typu S a R. následně bylo formulováno těchto pět „zákonů“ (Atkinson a Feather, 1966, in Madsen, 1979):

1. Aspirace – jedinec s vyšším M_S než M_{AF} volí středně těžké úkoly, které pro něj představují určitou výzvu a otestování jeho schopností. Je také vytrvalejší při výkonových činnostech a jeho celkový výkon je pak vyšší.

2. Perzistence – jedinec s vyšším M_S než M_{AF} a vyšším počátečním očekáváním úspěchu (P_S) je vytrvalejší, než jedinci s vyšším M_{AF} . Pokud je však počáteční P_S u jedince orientovaného na úspěch nižší, je pak i jeho vytrvalost nižší oproti jedincům s vysokým M_{AF} .
3. Úspěch a selhání – u jedinců s vyšším M_S klesá úroveň aspirace po selhání a roste po dosaženém úspěchu. U jedinců, kteří vykazují vyšší M_{AF} , je tomu naopak: pokud u nich dojde k selhání, jejich úroveň aspirace roste, zatímco po úspěchu dochází ke zdatnému snížení úrovně jejich aspirace.
4. Preference povolání – jedinci s vyšším M_S mají přiměřené profesionální aspirace, vzhledem ke svým schopnostem. V zaměstnání obvykle postupují nahoru a jsou častěji povyšováni. Naproti tomu profesionální aspirace jedinců s vyšším M_{AF} je značně neúměrná k jejich schopnostem. Zpravidla mají buďto příliš vysoké, nebo naopak nízké nároky.
5. Výkonnost ve škole – výkonnost studentů s vyšším M_S můžeme podpořit k dalšímu růstu, pokud jim bude umožněna spolupráce s dalšími studenty, přičemž by k sobě byli sdružováni na základě jejich schopností.

Na základě výše uvedených zákonů tedy lze říci, že lidé s vyšším motivem dosažení úspěchu bývají v životě obecně úspěšnější a jejich výkonový potenciál se lépe rozvíjí. Jediné, co je může poněkud brzdit v oblasti vytrvalosti, je jejich vlastní očekávání výsledku činnosti. U jedinců s vyšší snahou vyhnout se neúspěchu je znát určitá pasivita, co se vlastního rozvoje týče. Příkladem nám může být zákon číslo čtyři. Tito lidé si vybírají buďto zaměstnání s nepřiměřenými nároky na jejich schopnosti, kde se v podstatě počítají se svým selháním a jejich úroveň aspirace následně povyroste, jak jsme se dozvěděli v zákoně tři, a nebo silně podceňují své schopnosti a vykonávají velmi snadné povolání, kde pak mohou i excelovat a kde je riziko selhání jen minimální.

4 Emoce

Definovat pojem emoce je poněkud komplikované. Jedná se o vysoce komplexní a subjektivní jevy, které se též projevují značnou citlivostí a proměnlivostí. Právě díky citlivosti se emoce mohou měnit nezávisle na okolním dění. Velmi také záleží na subjektivním vnímání jedince. Člověk v jedné situaci může pociťovat určitou emoci, kdežto jiná, ačkoliv téměř identická situace, danou emoci nevzbudí. Jednotlivé emoce mají různé formy projevů (které mohou být dále odlišné u každého jedince), díky čemuž je téměř nemožné vytvořit jedinou dostatečně obecnou definici, která by obsáhla veškeré emoční projevy (Stuchlíková, 2002).

Plháková (2003) uvádí pravděpodobně nejrozšířeněji využívané složení emocí. Ty se skládají ze tří různých komponent, které jsou vzájemně propojeny. Těmito částmi rozumíme subjektivní emocionální prožitky (tzv. fenomenologická komponenta), zvnějšku pozorovatelné expresivní chování a tělesnou složku.

4.1.1 Subjektivní fenomenologická komponenta

Emoce mají svou prožitkovou stránku, která je čistě psychického rázu. Tyto emocionální prožitky nazýváme city, nebo také pocity. City jsou tedy užším pojmem než emoce, jelikož emoce zahrnují nejen psychické, ale též fyzické projevy. Mezi tyto projevy řadíme bezděčný výraz (především mimiku) a odpovídající fyziologické dění (Říčan, 2002, in Plháková, 2003).

Lidské prožívání je kontinuálním dějem, který je sám o sobě citově zabarven. Mluvíme-li o emocích, máme na mysli citové odchylky od tohoto jinak poklidného prožívání. City fungují podobně, jsou však vzbuzeny výraznějšími podněty, které nás nějakým způsobem vyvedou z rovnováhy (Plháková, 2003).

Někteří autoři od sebe odlišují *city* a *emoce*, zatímco jiní je zaměňují a přisuzují jim stejný význam. Podobnou situaci jsme již nastínili u pojmů *motiv* a *potřeba*.

4.1.2 Expresivní chování

Expresivní chování bývá zpravidla spontánní a neuvědomělé. Nejvýraznějším vnějším projevem, který emoce doprovází, je výraz v obličeji a mimické pohyby společně s posturikou (Plháková, 2003). Pokud nám něco či někdo udělá radost, automaticky

roztáhneme rty do úsměvu; jsme-li překvapeni, povytáhneme obočí a „vykulíme“ oči; když se nám něco nelíbí, zamračíme se – to vše děláme bez vědomé snahy, což lze prokázat při pozorování reakcí slepých jedinců. Ačkoliv tito lidé nevnímají expresivní chování svého okolí a neměli se ho tedy jak naučit, výše uvedené mimické reakce se u nich vyskytují také.

I postoj našeho těla zrcadlí prožívané emoce. Smutný, ztrápený člověk má svěšená ramena, lehce se hrbí, brada většinou směřuje k hrudi a dynamika gesta je nízká. Veselý člověk zpravidla drží tělo i hlavu ve vzpřímené poloze a živě gestikuluje. Výše uvedené projevy dosahují u každého jedince různé intenzity a mohou být ovlivněny fyziologickými změnami, jako například špatné držení těla či zakřivená páteř.

4.1.3 Tělesná složka

Součástí této složky emocí jsou fyziologické změny a mozkové koreláty. K fyziologickým změnám dochází při excitaci nervové a hormonální soustavy. Klasickými tělesnými průvodními znaky emocí jsou změny tepové a dechové frekvence, zúžení či rozšíření zornic, pocení rukou, změna svalového napětí, pocit vnitřního sevření. Na konkrétní podobě těchto změn se podílejí dva oddíly autonomního nervového systému – sympatický a parasympatický. Sympatický oddíl má z evolučního hlediska za úkol aktivovat organismus a zajistit adekvátní reakci na nebezpečí, což zpravidla bývá boj nebo útěk. K fyzickým projevům aktivace sympatického oddílu patří zvýšený tep, prohloubení dýchání, efektivnější zásobení svalů jakožto příprava na fyzickou námahu, snížení prahu bolesti a rozšíření zornic. Dochází ke zvýšení ostražitosti a celkovému tělesnému nabuzení.

Parasympatický oddíl je antagonistou sympatického oddílu, neguje jeho účinky a navrácí organismus do klidového režimu. Snižuje tep a dech, aktivuje dlouhodobé trávení a uvádí organismus do stavu relaxace (Plháková, 2003).

Výzkum mozkových korelátů byl prováděn formou experimentů na zvířatech, zpravidla krysách. Zvířatům byly formou elektrických impulsů stimulovány určité části mozku. V případě umístění mikroelektrod u hypotalamu v oblasti septa byly vyvolávány pocity slasti. Po dráždění zadních jader hypotalamu propadala zvířata záchvatům vzteku, přičemž stimulace předních oblastí zvířata uklidňovala. Strach byl u zvířat vyvolán při impulsech v oblasti amygdaly. Tyto průzkumy jasně prokázaly, že citové reakce nevznikají výlučně působením vnějších podnětů, ale lze je uměle vyvolat stimulací určitých částí mozku (Machač et al., 1985, in Plháková, 2003).

4.2 Úzkost a strach

Obě emoce řadíme k negativním. Jejich vnitřní prožitek i fyziologické projevy jsou si do značné míry podobné, neboť úzkost i strach aktivují sympatický oddíl nervové soustavy, který aktivizuje organismus do stavu ostražitosti a zpřesňuje naše vnímání (Stuchlíková, 2002).

Vzniku, průběhu a vlivu těchto emocí je v psychologii věnována značná pozornost, jelikož mohou vést až k patologickým stavům. Podíváme se blíže na jednotlivé emoce a na rozdíly mezi nimi.

4.2.1 Strach

Strach pocítujeme ve chvíli, když nám hrozí nebezpečná situace, nebo když se v ní již nacházíme. Jedná se o emocionální reakci na škodlivý podnět, který ohrožuje sebezáchovu či duševní integritu. Může být vyvolán i existencí možnosti ztráty něčeho, co je pro nás velmi důležité a co pro nás má vysokou citovou hodnotu (Plháková, 2003). Strach je vázán na konkrétní podnět nebo situaci. Jeho projevy mají různou intenzitu, mohou být mírné (obavy) až ochromující (panika, děs). Patologickou formou strachu je fobie. Jedná se o neopodstatněný strach, kdy si jedinec uvědomuje jeho nesmyslnost, ale není schopen se tomu bránit. Fobie má vždy svůj konkrétní předmět. Vzniká prožitím šokující situace, ale může se rozvinout i bez zjevné příčiny (Miňhová, 2006).

Přestože je strach negativní emoce, jeho účinky nejsou ryze záporné. Funguje jako velmi efektivní motivátor, dává vzniknout tvůrčí energii a vybuzuje organismus k akci. Strach nám pomáhá se rychle zorientovat a držet krok s neustále proměnlivým okolím (Stuchlíková, 2002).

4.2.2 Úzkost

Oproti strachu se úzkost nepojí k ničemu konkrétnímu. Je to pocit ohrožení ve chvíli, kdy na člověka zjevně nepůsobí žádné nebezpečné či škodlivé podněty. Přesto je pocit úzkosti silně prožíván, jelikož jedinec zpravidla není schopen určit, odkud vnímané nebezpečí pochází. Úzkost bývá spojována s očekáváním negativní situace (Plháková, 2003).

Stuchlíková (2002) shrnula názory několika autorů ohledně rozlišování úzkosti od strachu. Podle Cattella a Scheiera (1961) je zásadním faktorem rozpoznatelnost podnětů – strach je vyvolán zřetelnými signály hrozby, kdežto nejasné symboly a náznaky vzbuzují úzkost. Plutchik (1980) je zastáncem teorie, podle které je strach vrozenou nepodmíněnou reakcí s ochrannou funkcí, zatímco úzkost je přivozena očekáváním a představivostí a vzniká výchovou a učením. Na rozdíly v sociálním chování se zaměřili Sarnoff a Zimbardo (1961). Strach v nás vyvolává potřebu vyhledávat společnost druhých lidí, zatímco úzkost vede k touze po samotě a skrývání se. Epstein (1977) tvrdí, že úzkost je neorientovanou aktivací organismu, jelikož nelze přesně lokalizovat zdroj nebezpečí jako u strachu, kde je zdroj známý. Situace pak může být k úlevě jedince řešena únikem nebo jiným specifickým chováním v reakci na nebezpečí. Seligmanovo (1979) pojetí operuje se schopností jedince předvídat situaci a adekvátně na ni reagovat. Důležitou roli hrají signály, na jejichž základě je člověk schopen predikovat vznik či vývoj situace. V reakci na tyto signály prožíváme strach, kdežto při jejich absenci nejsme schopni odhadnout, co se bude dít v nejbližší budoucnosti, a dostáváme se tak do stavu úzkosti. Tento pocit subjektivní nejistoty se může projevit v činnosti a dále tak vést až k neschopnosti adekvátně reagovat na potencionální ohrožení.

5 Emoce a motivace

Emoce spolu s motivací velmi úzce souvisí a mají řadu společných vlastností. V obou případech se jedná o zcela endogenní procesy, o vnitřní prožívání člověka. Celý průběh procesu motivace je svázán s emocemi. Od vzniku potřeby, vnímané jako nedostatek doprovázený pocitem napětí, přes instrumentální chování až po dosažení cíle, který v nás vyvolává uspokojení, je motivační složka propojena s emoční (Nakonečný, 1998). Jelikož se emoce i motivace mohou vyskytovat samostatně, hovoříme o nich jako o poměrně nezávislých složkách tzv. motivačně-emočního systému (Plháková, 2003).

Vezmeme-li v úvahu vývojové hledisko, je důvod kooperace emočního a motivačního systému nasnadě, jelikož *„vše, co vyvolává vzrušení, má motivační význam, neboť to vyžaduje adaptivní reakci, která je určována obsahem tohoto vzrušení.“* (Nakonečný, 1998, s. 52). Podněty vyvolávající vzrušení obsahovaly povětšinou signál nebezpečí, na které tak bylo možné včas reagovat, nebo motivovaly chování k dosažení uspokojení. V dřívějších dobách zajišťoval motivačně-emoční systém přežití díky jednoduchému principu: dosažení příjemného a vyhýbání se nepříjemnému, přičemž čím mocnější byla emoční reakce na podnět, tím silnější byla motivace se s nastalou situací vypořádat. Kdysi tento typ reakcí vyvolávaly především podněty s biologickou hodnotou, kdežto v současné době záleží zejména na subjektivním hodnocení situace. Nejde již o pouhé uspokojení biologického rázu (hlad, zachování rodu), ale o duševní blaho (Nakonečný, 1998).

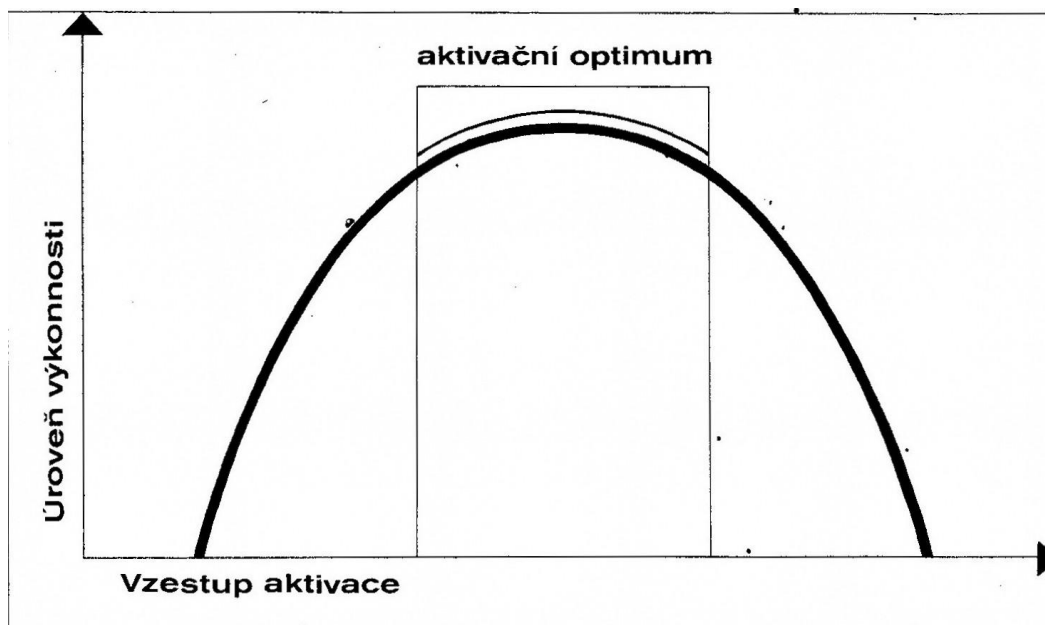
5.1 Úzkost a výkon

Již jsme si objasnili projevy úzkosti i rozdíly mezi úzkostí a strachem, nyní se zaměříme na vliv úzkosti na výkon. Úzkost (a potažmo i strach) je silný motivátor. Machač a Macháčová to výstižně popisují následovně: *„Pro zdravého člověka je mírnější úzkost a strach faktorem, který zvyšuje jeho aktivitu, jeho pracovní motivovanost, stimuluje jeho poznávací a sebevýchovné zájmy. Úzkost je nerovnovážný stav, který v nás probouzí úsilí udělat něco pro zpevnění či obnovení rovnováhy, sebejistoty ... Člověk bez úzkosti je spokojený, klidný, emočně vyrovnaný. Tím, že není nositelem úzkosti, nenosí v sobě ani výzvu k aktivitě, která z úzkosti vyplývá a je proto ... v situaci konkurenčního boje hendikepován.“* (Machač, Macháčová a Hoskovec, 1988, s. 53).

V řadě situací nám pomáhá nabudit organismus a soustředit se na splnění úkolu nebo vyřešení situace. Musí však být v únosné míře. Obecně platí, že vztah mezi úrovní úzkosti

a výkonem má tvar obrácené „U“ křivky, jak vidíme na Obrázku 2. Tato křivka je vyjádřením Yerkes-Dodsonova zákona, podle kterého je při střední aktivační hladině výkon optimální, zatímco při nízké a vysoké je nižší. Tento zákon však nejde ve stejném měřítku plošně aplikovat na všechny situace. Optimální úroveň úzkosti se liší podle náročnosti úkolu. U monotónních, rutinních a dalších relativně jednoduchých úkonů má vyšší úzkost pozitivní vliv na úroveň výkonu. Při dosahování cílů, které jsou komplikované, nové, nebo je k jejich dosažení potřeba kreativního řešení, je naopak vyšší míra úzkosti nežádoucí a může mít za následek ochromení výkonnosti. U tohoto typu cílů stačí ke zvýšení aktivace na optimální úroveň nižší hladina úzkosti (Machač, Machačová a Hoskovec, 1988).

Obrázek 2



Zdroj: Machač, Machačová a Hoskovec, 1988, s. 53

Úzkost ovlivňující výkon nemusí vždy pocházet z okolí, ale v určitých případech si ji vyvolávají lidé sami, interně. K této autostimulaci strachem mnohdy nedochází vědomě, nýbrž intuitivně. Tento princip využívá tzv. „strachové relé“. Jedinec si představuje (někdy záměrně, někdy podvědomě) negativní aspekty situace, která by nastala, pokud by nevykonal určitou činnost. Strachové relé často využívají například studenti. Pokud by se pravidelně nepřipravovali na zkoušku na konci semestru, veškerou látku by se museli naučit ve velmi krátkém časovém úseku těsně před testem a hrozilo by reálné riziko, že u

zkoušky neuspějí. Anticipace této negativní situace působí stimulačně na výkonovou motivaci studenta, který si následně rozloží učivo do průběhu celého semestru a začne se učit s předstihem (Machač, Machačová a Hoskovec, 1988).

Významný vliv na emoční a potažmo i motivační stav jedince má časové hledisko nástupu situace, která má potenciál vyvolat úzkostnou reakci. Hrozí-li situace neprodleně, mluvíme o nastupujícím ohrožení. Časový interval je velmi krátký, zpravidla se jedná o minuty, nanejvýš dny. Reakce na iminentní ohrožení bývá zpravidla velmi silná, zahrnuje psychické i vegetativní změny, obvykle negativního rázu, které zapříčiňují téměř okamžitou aktivaci organismu na fyzické i psychické úrovni. Krátký čas na reakci a adaptaci jedince ve většině situací vede k výkonovému selhání jedince, jelikož pod vlivem silných negativních emocí dochází k dalším nepříznivým změnám v psychice jedince, jako je snížení efektivity kognitivních procesů či k jejich deformaci. Přesně opačná situace nastává u ohrožení lokalizovaného ve vzdálené budoucnosti. Následky dané situace jsou od nás časově natolik daleké, že nevyvolávají téměř žádnou reakci. Ideální proces adaptace může proběhnout, pokud se ohrožení vyskytuje v dohledné budoucnosti. Fyziologické změny jsou minimální, avšak je mnohem jednodušší věnovat problému větší pozornost a psychicky se připravit (Machač, Machačová a Hoskovec, 1988).

6 Přehledová studie

Na následujících stránkách jsou popsány čtyři studie, které se věnovaly problematice behaviorální aktivity a behaviorální inhibice. K získání dat využívaly především tzv. BIS/BAS škálu, která zjišťuje citlivost motivačních systémů na apetitivní a averzivní podněty a jejich převahu v modifikaci chování u jednotlivců.

Behaviorálně inhibiční systém (BIS) je citlivý na averzivní podněty a upravuje chování ve směru od nich. Behaviorálně aktivační systém (BAS) reaguje na žádoucí, apetitivní podněty a motivuje chování směrem k nim. Tento aktivační systém se v BIS/BAS škále skládá z dalších tří podsložek, jimiž jsou: Úsilí (z angl. Drive), Reakce na odměnu a Vyhledávání zábavy.

6.1 Osobnostně-orientovaná analýza behaviorální inhibice a aktivity u dětí

Gray (1972) vymezil dva motivační systémy, které jsou založeny na poznatcích z neurologie. Tyto systémy podle něj regulují vyhýbavé chování (behaviorálně inhibiční systém, BIS) a afiliativní chování (behaviorálně aktivační systém, BAS). Tato studie se zabývá sociálně-emočním fungováním skupin dětí, které dosahují rozdílných výsledků v citlivosti u behaviorálně inhibičního a behaviorálně aktivačního systému. Děti absolvovaly kromě BIS/BAS dotazníku také testy na posouzení sociální úzkosti (Social Anxiety Scale For Children – Revised), depresivních symptomů (CDI – Child Depression Inventory), pozitivních a negativních afektů (PANAS-C – Positive Affect and Negative Affect Schedule for Children) a subjektivní pohody.

Podle Graye (1987) je BAS citlivý na příjemné, líbivé podněty (např. odměny), je často spojován s impulzivností a spouští sociálně zaměřené chování a aktivitu zaměřenou na dosažení cíle. BIS je naopak citlivější na nepříjemné, averzní podněty (např. tresty), přispívá k vyhýbavému způsobu chování a může dále vést až k pocitům strachu a úzkosti. Několik studií na toto téma bylo zaměřeno na dospělou populaci, ale existuje jen málo studií se zaměřením na děti.

Studie se účastnilo 95 dětí (49 chlapců a 46 děvčat) z oblasti poblíž Ottawy v Kanadě. Děti byly ve věku 6-14 let, přičemž naprostá většina se pohybovala ve věkovém rozmezí 7-12 let. Děti byly osločovány formou informativních dopisů, zaslaných jejich rodičům společně s vyjádřením souhlasu k účasti ve studii. Ten poskytlo zhruba 60% zkontaktovaných osob, přičemž souhlas museli vyjádřit jak rodiče, tak i děti. Většina

participantů byla běloši (71%), nižší procentuální zastoupení měli Asiaté (8%) a Hispánci (7%). V průběhu testování byly přítomny dvě asistentky pro případ, že by děti potřebovaly pomoc při vyplňování dotazníků a testů.

Výsledky této studie ukazují, že BIS skóre je značně propojeno se sociálně-emočními obtížemi. Naopak BAS skóre buďto nekorelovalo, nebo bylo nepřímou úměrou spojené s indexem nepřizpůsobivosti. Na základě osobnostní analýzy bylo naznačeno, že děti s nižší BAS citlivostí a vyšší BIS (tj. “vyhýbavé“) mají mnohem větší sklon k psychosociální nepřizpůsobivosti. Výsledky mají poukázat na důležitost vlivu BIS a BAS na schopnost adekvátně sociálně fungovat v období dětství, ačkoliv sami autoři doporučují nahlížet na tyto výsledky jako na předběžné, především z důvodu poměrně malého vzorku respondentů. (Coplan, Wilson, Frohlick a Zelenski, 2006)

6.2 Škály behaviorálně inhibičního a behaviorálně aktivačního systému pro děti: vztahy mezi Eysenckovými vlastnostmi osobnosti a psychopatologickými symptomy

Středem zájmu této studie jsou psychometrické vlastnosti BIS/BAS škály u verze pro nižší věkové rozhraní autorů Carvera a Whitea. Děti ve věku 8-12 vyplnily dotazníky BIS/BAS škály, stupnice neuroticismu a extravertze (JEPQ – Junior Eysenck Personality Questionnaire), a psychopatologických symptomů (RCADS – Revised Child Anxiety and Depression Scale; CRA – Child Rating of Aggression; SDQ-C – Strengths and Difficulties Questionnaire). Rodičovské verze výše uvedených dotazníků (konkrétně SDQ-P, RCADS-P a PRA) byly využity k posouzení úrovně emocionálních problémů, hyperaktivity, prosociálního chování, úzkosti, deprese a agrese u zkoumaných dětí z pohledu jejich rodičů.

Výsledky prokázaly, že BIS/BAS škála pro děti má smysluplnou teoretickou strukturu faktorů a její reliabilita je uspokojivá (0,78 pro BAS a 0,81 pro BIS). Zkoumání vztahů mezi Eysenckovými osobnostními rysy a neuroticismem, extravertzí a psychopatologickými symptomy dopadly podle očekávání. Neuroticismus pozitivně souvisí s BIS i BAS, zatímco extravertze je negativně spojená s BIS a pozitivně s BAS. Přesvědčivý vztah byl odhalen mezi BIS a vyšší úrovní internalizujících symptomů, přičemž BAS do určité míry souvisí s externalizujícími symptomy.

Výzkumu se zúčastnilo 284 dětí základních škol z Goirle a Maastrichtu v Nizozemsku, z toho 136 chlapců a 148 dívek. Průměrný věk byl 10,07 let. Dotazníky pro rodiče byly vyplněny matkami (69,7%), otci (9,9%), oběma rodiči (19,4%) nebo dalšími lidmi, podílejícími se na výchově.

Rodičům a dětem (celkem 565 jedinců) byly zaslány dopisy obsahující informace o studii a pozvánku k účasti. Kladně odpovědělo 300 rodičů s dětmi, tedy 53,1% z obeslaných. Rodiče vyplnili sadu dotazníků a ty následně odeslali výzkumníkům poštou, zatímco děti byly otestovány v průběhu hodin ve škole. V průběhu těchto hodin byli při testování přítomni učitelé a asistenti výzkumníků, aby zajistili důvěryhodnost a nezávislost odpovědí a aby mohli poskytnout pomoc v případě potřeby. Na základě chybějících dat byl finální vzorek složen z 284 dětí a jejich rodičů, studie se tedy v závěru účastnilo 50,3% z pozvaných. (Muris, Meesters, de Kanter a Timmerman, 2005)

6.3 Škály behaviorálně inhibičního a behaviorálně aktivačního systému (BIS/BAS): Měření a strukturální neměnnost u dospělých a adolescentů

Na úvod by bylo vhodné uvést, že tato studie operuje s pojmem „adolescent“ pro popis skupiny studentů ve věku 12-16 let, přičemž by bylo pravděpodobně příhodnější referovat o této skupině jako o „pubescentech“, vzhledem k danému věkovému rozmezí. Pro účel zachování autenticity studie však bude respektováno názvosloví uvedené jejími autory.

Tato studie zkoumá faktorovou strukturu BIS/BAS škály a její neměnnost u dospělých a adolescentů. Tento dotazník zahrnuje čtyři složky: jednu u behaviorálně inhibičního systému a tři u behaviorálně aktivačního systému (Reakce na odměnu, Vyhledávání zábavy, Drive/Úsilí). Dotazník vyplnilo celkem 631 dospělých a 300 adolescentů. Ve výsledku byla potvrzena vhodnost čtyřfaktorové struktury škály (čili rozlišení na čtyři výše uvedené složky, které se ukázalo být vhodnějším, než rozdělení pouze na dva hlavní faktory, tedy BIS a BAS) i neměnnost výsledků měření a strukturálního rozložení mezi oběma skupinami. Tím je míněno, že výsledky BIS/BAS škály u adolescentů jsou porovnatelné s výsledky u dospělých jedinců. Na základě tohoto faktu lze usoudit, že BIS/BAS škála je vhodná pro longitudinální studii.

Z celkového počtu 631 dospělých participantů bylo 255 mužů a 376 žen ve věkovém rozmezí 21 až 40 let (průměrný věk 26,29 let). Participantů byli osloveni formou letáčků

umístěných na Ballaratské univerzitě ve Victorii v Austrálii. Skupina adolescentů čítala 300 členů, z toho 227 chlapců a 73 dívek, ve věkovém rozmezí 12 až 16 let. Věkový průměr respondentů v této skupině by 13,54 let. Adolescenti pocházeli ze šesti městských a regionálních středních škol ve Victorii. Tyto školy byly privátní i státní, některé pouze chlapecké. Výzkumníci oslovili ty adolescenty, kteří se již účastnili větší studie, zaměřené na odpočinkové návyky mládeže. Z celkového počtu oslovených adolescentů zhruba 60 % vyslovalo souhlas s účastí na studii. Obě skupiny vyplňovaly BIS/BAS dotazníky individuálně v prostředí učeben v malých skupinách po 5-30.

Ačkoliv studie prokázala využitelnost BIS/BAS škály i pro adolescenty, její výsledky by se měly brát s jistou rezervou. Jelikož respondenti spadají do skupin rané adolescence a rané dospělosti, není jisté, nakolik jsou výsledky aplikovatelné pro širší věkové rozmezí. Je také nutné vzít v potaz fakt, že se skupina adolescentů skládala převážně z chlapců, kterých bylo přibližně třikrát více než dívek. (Cooper, Gomez a Aucote, 2007)

6.4 Behaviorální aktivace a inhibice v každodenním životě

Tato studie sestává ze tří jednotlivých studií, které spolu úzce souvisí. Jejich společným cílem bylo prozkoumat citovou náchylnost k odměnám a trestům (použití BIS/BAS škály), denní citové rozpoložení (dobrou náladu a špatnou náladu), každodenní události a jejich vzájemný vztah mezi sebou.

Jedná se pravděpodobně o nejkompexnější z uvedených studií, a proto se jí budeme věnovat více než ostatním.

6.4.1 Studie 1

Cílem měření této studie byly nejdůležitější a nejčastější události pozitivního i negativního rázu v životech vysokoškolských studentů. Zahrnuty byly sociální a výkonové události, jelikož patří k těm nejběžnějším. Tento přístup je poměrně jedinečný, jelikož různá předchozí měření buďto nebyla zacílena na vysokoškolské studenty, nebo jejich rozpětí nezahrnovalo tolik oblastí. Podobný případ nastává u studií, které se sice také zaměřují na důležité životní události, avšak jsou zpravidla zacíleny na jeden konkrétní typ událostí (např. stresující okamžiky), nebo efektivně nezachycují běžné každodenní chvíle.

Celkem se měření účastnilo 43 studentů, z toho 19 mužů a 24 žen. Veškeré měřicí nástroje byly nainstalovány na diskety s využitím MEL (mikro experimentální laboratoř), aby bylo možné je přehrát na jakémkoliv počítači. Participanti byli hned z počátku informováni o fungování programu a kalendáře, který jim měl po dobu jednoho týdne, kdy experiment trval, každý den večer připomínat, aby spustili program. Odpovědi participantů byly zaznamenány na diskety takovým způsobem, že participanti nebyli schopni prohlížet si jimi zadaná data z předchozích dní, ani z předchozích otázek v průběhu vyplňování. Asistenti se během týdne několikrát ujistili, zda se nevyskytly problémy s programem či otázkami. Na konci týdne participanti odevzdali diskety a zúčastnili se krátkého rozhovoru, kdy téměř každý označil práci s programem za „extrémně lehkou“.

V programu bylo uvedeno 71 každodenních událostí, ke kterým byla přiřazena valence (zda jsou pozitivní či negativní) a doména (sociální či výkonová). Celkem obsahoval program výroky o 22 sociálně-pozitivních událostech (např. „Šel jsem s přáteli ven“), 16 výkonově-pozitivních (např. „Dohnal jsem učení/mám hotové úkoly v předstihu“), 19 sociálně-negativních (např. „Pohádal jsem se s přáteli“) a 14 výkonově-negativních (např. „Jsem pozadu s úkoly“). Každý den označili participanti tyto výroky podle následující škály: 0 = nestalo se, 1 = stalo se, nedůležité, 2 = stalo se, trochu důležité, 3 = stalo se, dost důležité, 4 = stalo se, velmi důležité. K měření nálady byl využit PANAS dotazník, který se skládá z 10 pozitivních a 10 negativních přídavných jmen spojených s emocemi.

Při zpracování výsledků došlo k vyškrtnutí šesti událostí z důvodu jejich nízkého výskytu či podobnosti jiným událostem. Měřeno tedy bylo 65 jevů, z nichž bylo 21 sociálně-pozitivních, 15 výkonově-pozitivních, 18 sociálně-negativních a 11 výkonově-negativních. U těchto jevů byla zkoumána důležitost a četnost jejich výskytu. K vypočtení frekvence výskytu byly událostem přiřazeny čísla 0 (nenastala) a 1 (nastala). Pro zjištění důležitosti byla posuzována každá kategorie samostatně. U jednotlivých událostí byly sečteny hodnoty odpovědí a následně vyděleny počtem událostí v dané kategorii.

Výsledky dopadly podle očekávání – pozitivní události byly spojeny s dobrou náladou, zatímco negativní události souvisely se špatnou náladou. Nadále bylo zjištěno, že nedocházelo k výraznějšímu snížení dobré nálady ve dnech, kdy se vyskytl vyšší počet negativních jevů, a podobně nebyla ovlivněna špatná nálada zvýšeným výskytem pozitivních událostí. Získané informace ohledně četnosti výskytu různých jevů byly dále využity k vytvoření stručného seznamu každodenních událostí pro výzkumné potřeby v následujících Studiích 2 a 3. Tento stručný seznam obsahuje celkem 36 událostí,

rozdělených na 17 pozitivních (devět sociálních a osm výkonových) a 19 negativních (devět sociálních a deset výkonových).

6.4.2 Studie 2

Cílem Studie 2 bylo zkoumat vzájemný vztah mezi BIS/BAS, každodenní náladou a důležitými událostmi. K měření byla použita BIS/BAS škála. Účastníci též popisovali běžné události a jejich pocity a nálady po dobu 14 dní. Celkem se průzkumu účastnilo 86 studentů (35 mužů a 51 žen) a stejně jako ve Studii 1 jim byly předány diskety s předinstalovanými programy. První program byl spuštěn jen jednou na začátku dvoutýdenního testování a obsahoval BIS/BAS dotazník. Druhý program byl pravidelně spouštěn každý den a participanti v něm vyplňovali data ohledně každodenních událostí a jejich nálady. Tento program zaznamenával i dobu vyplnění, jelikož kvůli charakteru této studie bylo zásadní, aby účastníci doplňovali své odpovědi denně. Právě z tohoto důvodu nebyly brány v potaz odpovědi 36 účastníků, kteří více než 3x vyplnili své odpovědi v časovém rozmezí kratším než 10 hodin. K tomu docházelo zpravidla v situaci, kdy participanti nespustili program večer, ale až druhý den ráno, čímž byla ohrožena validita jejich odpovědí. Zpracovány byly odpovědi od 50 participantů, konkrétně od 16 mužů a 34 žen.

BIS/BAS škála byla využita pro zjištění individuálních rozdílů v citlivosti na odměny a tresty. Jelikož pro účely této studie nebylo potřeba rozlišovat u BAS škály její tři podsložky, bylo bráno v potaz pouze souhrnné BAS skóre. Pro měření nálad byl opět využit PANAS o 20 položkách. Ke zjištění dat ohledně životních událostí byl použit seznam, který byl vytvořen na základě výsledků ze Studie 1.

Výsledky studie potvrdily mnoho předpokladů, ale přinesly i některé neočekávané závěry. Negativní události souvisely s horší náladou a pozitivní události s dobrou náladou. Podobně, citlivost BIS ovlivňovala průměrnou špatnou náladu, zatímco citlivost BAS byla spojena s dobrou náladou. Potvrdilo se také, že lidé s vyšším skóre v BIS reagovali v rámci změny v úrovni špatné nálady silněji na negativní zážitky. U jedinců s vyšším BAS skórem reakce s totožnou strukturou, avšak v pozitivních hodnotách, nebyla potvrzena. Dále byla zjištěna kovariace mezi negativními událostmi a dobrou náladou, a BIS predikoval průměrnou denní dobrou náladu. Předpoklad, že citlivost BAS povede k častějšímu vystavení pozitivním událostem a citlivost BIS bude spojena s nižším výskytem negativních situací, nebyl potvrzen.

6.4.3 Studie 3

Této studii se zúčastnilo 155 studentů, z toho 57 mužů a 98 žen. Na úvodním sezení vyplnili BIS/BAS dotazník a zhruba o šest týdnů později jim bylo předáno sedm brožur, obsahující materiály k vyplnění. Účastníci měli za úkol každý večer po dobu jednoho týdne vyplnit jeden výtisk. Materiály v brožurách byly identické s obsahem programu na disketách ve Studii 2. Za účelem posílení a ověření pravidelného vyplňování dle denního plánu, odevzdávali participanti vyplněné materiály každý den ráno na určená místa. Pro studenty byl vytvořen vnější motiv, který podporoval včasné odevzdávání: pokud donesli materiály v daném časovém úseku, obdrželi loterijní lístky, jejichž slosování proběhlo po ukončení studie. Zatímco ve Studii 2 byly zlikvidovány veškeré materiály od participanta, který nedodržel časový harmonogram, v této studii byly zachovány odpovědi všech účastníků a zlikvidovány byly pouze materiály ze dnů, ve kterých nebyly odevzdány včas. Finální vzorek obsahoval data ze 782 dní.

Výsledky této studie rozšířily a do značné míry kopírovaly výsledky Studie 2. Negativní události predikovaly špatnou náladu, pozitivní události dobrou náladu a BIS předpovídal průměrnou denní špatnou náladu, zatímco BAS dobrou náladu. Navzdory zjištěním v předchozí Studii 2 byla díky nynějším výsledkům potvrzena hypotéza, že citlivost BAS je spojena s vyšším výskytem pozitivních událostí. Toto zjištění bylo dále podpořeno výsledky podrobnější analýzy dat získaných ze Studií 2 a 3. Celkové výsledky také ukazovaly, že včerejší události do určité míry ovlivňovaly dnešní náladu. (Gable, Reis a Elliot, 2000)

7 Závěr

Středem zájmu této práce byla výkonová motivace společně s emocemi a jejich vzájemný vztah. Na začátku práce se věnujeme vysvětlení pojmů motivace, motiv, potřeba a základnímu dělení výkonových potřeb. Někteří autoři pečlivě rozlišují mezi motivem a potřebou, kdy potřebu zpravidla definují jako nedostatek a motiv je vnímán jako niterní pocit s emočním zabarvením. Tímto emočním zabarvením bývá často úzkost či jiné pocity a emoce negativního rázu. Existují však situace, kdy se jedná o velmi příjemné pocity a naplnění potřeby pak vede k pocitům slasti a uspokojení. Ačkoliv je v tomto pojetí motivem rozuměn vnitřní pocit, založený na určité potřebě, řada autorů vzdala pokusy o diferenciaci těchto dvou pojmů a užívá jich jako synonym.

V přehledu teorií motivace jsou uvedeny teorie autorů Henry A. Murraye, Davida C. McClellanda, Heinze Heckhausena a Johna W. Atkinsona, které sehrály důležitou roli v historii zkoumání výkonové motivace a staly se inspirací pro další psychology. Ti na tyto teorie navazovali, rozšiřovali je, upřesňovali definice pojmů, nebo určité části kritizovali a formulovali vlastní teorie. Tak či tak nelze pochybovat, že uvedené čtyři teorie mají velký význam pro vývoj výkonové motivace. Podobně významných teorií je více, avšak pro potřeby této práce byly vybrány pouze tyto, právě pro jejich důležitost a menší rozšířenost mezi laickou veřejností.

Kapitola o emocích je zaměřena na jejich základní rozdělení a následně na popis nejdůležitějších pojmů a komponent. Blíže jsou specifikovány emoce strach a úzkost, jelikož je jim následně věnován zvláštní zřetel kvůli jejich výraznému působení na výkon jedince.

Důležitou součástí je přehledová studie, která poskytuje náhled na některé studie zabývající se behaviorálním systémy. Tři ze čtyř studií využívají BIS/BAS škálu k měření behaviorální aktivity a inhibice u dětí, přičemž jedna z nich porovnává výsledky adolescentů (příhodnějším označení skupiny by vzhledem k věku respondentů bylo spíše pubescenti) s dospělými jedinci. Tato studie potvrdila neměnnost výsledků u obou skupin, což znamená, že BIS/BAS škála je vhodná k testování mládeže, stejně jako dospělých. Velmi zajímavou studií je poslední uvedená, která zkoumala vliv behaviorálně aktivačního systému (BAS) a behaviorálně inhibičního systému (BIS) na každodenní prožitky, náladu, a vnímání pozitivních a negativních událostí v běžném životě společně s frekvencí jejich výskytu.

Resumé

Cílem této bakalářské práce je shrnout nejvýznamnější pojmy a teorie týkající se výkonové motivace a emocí. Velký důraz je kladen na srozumitelnost textu i pro laiky, aniž by tím byla negativně ovlivněna kvalita obsahové stránky. Bakalářská práce popisuje motivaci, významné teorie motivace, motivy, potřeby a dále uvádí přehled základních výkonových potřeb společně s jejich charakteristikou.

V práci je též věnován prostor emocím, jejich definici a složkám. Se zvláštním zřetelem jsou zde zmiňovány strach a úzkost, jelikož se jedná o významné motivátory lidského chování. Je zde popisován vztah mezi emocemi a motivací s důrazem na vliv úzkosti a strachu na výkon. Poslední kapitola obsahuje přehledovou studii, zaměřenou na výzkumy v oblasti behaviorálně aktivačního a inhibičního systému a na možnosti využití BIS/BAS škály pro testování nejen dospělých, nýbrž i dětí.

Klíčová slova: Výkonová motivace, motivace, teorie motivace, emoce, úzkost, výkon, BIS/BAS škála

Resumé

The goal of this bachelor thesis is to summarize the most important terms and theories related to achievement motivation and emotions, emphasising the understandability of the text even for laymen, without jeopardizing the quality of the content. The thesis describes motivation, important motivation theories, motives and needs, and lists basic achievement needs with their descriptions.

The thesis describes emotions, their definition and components, especially considering fear and anxiety, since these are important motivators of human behaviour. The relation between emotions and motivation is also described, emphasising the influence of anxiety and fear on overall achievement. The last chapter contains overview study. This study is focused on the research in the field of behavioral activation and inhibition systems and also on the possibilities of using BIS/BAS scales for testing not only adults, but children as well.

Key words: Achievement motivation, motivation, theory of motivation, emotions, anxiety, achievement, BIS/BAS scale

Referenční seznam literatury

BLATNÝ, Marek. *Psychologie osobnosti: Hlavní témata, současné přístupy*. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247 3434-7

COOPER, Andrew, Rapson GOMEZ a Helen AUCOTE. The Behavioural Inhibition System and Behavioural Approach System (BIS/BAS) Scales: Measurement and structural invariance across adults and adolescents. *Personality and Individual Differences: The Official Journal of the International Society for the Study of Individual Differences (ISSID)* [online]. 2007, vol. 43, issue 2, p. 295-305 [cit. 2014-03-01]. ISSN: 0191-8869. Dostupné z: <http://dx.doi.org/10.1016/j.paid.2006.11.023>

COPLAN, Robert J., Julie WILSON, Sherri L. FROHLICK a John ZELENSKI. A person-oriented analysis of behavioral inhibition and behavioral activation in children. *Personality and Individual Differences: The Official Journal of the International Society for the Study of Individual Differences (ISSID)* [online]. 2006, vol. 41, issue 5, p. 917-927 [cit. 2014-03-01]. ISSN: 0191-8869. Dostupné z: <http://dx.doi.org/10.1016/j.paid.2006.02.019>

GABLE, Shelly L., Harry T. REIS a Andrew J. ELLIOT. Behavioral Activation and Inhibition in Everyday Life. *Journal of Personality and Social Psychology* [online]. 2000, vol 78, No. 6, p. 1135-1149 [cit. 2014-03-01]. ISSN: 0022-3514. Dostupné z: http://www.psych.rochester.edu/research/apav/publications/documents/2000_GableReisElliot_Behavioralactivationandinhibitionineverydaylife.pdf

HRABAL, Vladimír, František MAN a Isabella PAVELKOVÁ. *Psychologické otázky motivace ve škole*. 2. vyd., Praha: Státní pedagogické nakladatelství, 1989. ISBN 80-04-23487-9

KOZELKA, Pavel. *Výkonová motivace a její zjišťování*. České Budějovice, 2010. Bakalářská práce. Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích, Fakulta pedagogická, Katedra pedagogiky a psychologie. Dostupné z: http://theses.cz/id/1eb38c/downloadPraceContent_adipIdno_14827

MADSEN, K. B.. *Moderní teorie motivace*. Praha: Academia, 1979.

MADSEN, K. B.. *Teorie motivace*. Praha: Academia, 1972.

MACHAČ, Miloš, Helena MACHAČOVÁ a Jiří HOSKOVEC. *Emoce a výkonnost*. 2. vyd., Praha: Státní pedagogické nakladatelství, 1988.

MIŇHOVÁ, Jana. *Psychopatologie pro právníky*. 3. vyd., Plzeň: Aleš Čeněk s.r.o., 2006. ISBN 80-86898-70-9

MURIS, Peter, Cor MEESTERS, Elske de KANTER a Petra Eek TIMMERMAN. Behavioural inhibition and behavioural activation system scales for children: relationships with Eysenck's personality traits and psychopathological symptoms. *Personality and Individual Differences: The Official Journal of the International Society for the Study of Individual Differences (ISSID)* [online]. 2005, vol. 38, issue 4, p. 831-841 [cit. 2014-03-01]. ISSN: 0191-8869. Dostupné z: <http://dx.doi.org/10.1016/j.paid.2004.06.007>

NAKONEČNÝ, Milan. *Motivace lidského chování*. Praha: Academia, 1996. ISBN 80-200-0592-7

NAKONEČNÝ, Milan. *Základy psychologie*. Praha: Academia, 1998. ISBN 80-200-0689-3

PLHÁKOVÁ, Alena. *Učebnice obecné psychologie*. Praha: Academia, 2003. ISBN 978-80-200-1499-3.

STUHLÍKOVÁ, Iva. *Základy psychologie emocí*. Praha: Portál, 2002. ISBN 80-7178-553-9.

ŠVANCARA, Josef. *Emoce, city a motivace*. Praha: Státní pedagogické nakladatelství, 1979.