

Univerzita Palackého v Olomouci

Filozofická fakulta

Katedra psychologie

**OSOBNOSTNÍ RYSY A MOTIVACE U
VÝKONNOSTNÍCH SPORTOVců
PERSONALITY TRAITS AND MOTIVATION WITHIN
SEMI-PROFESSIONAL ATHLETES**



Bakalářská diplomová práce

Autor: Veronika Kubešová

Vedoucí práce: doc. PhDr. Panajotis Cakirpaloglu, DrSc

Olomouc

2016

Prohlášení

Místopřísežně prohlašuji, že jsem bakalářskou diplomovou prací na téma: „Osobnostní rysy a motivace u výkonnostních sportovců“ vypracovala samostatně pod odborným dohledem vedoucího diplomové práce a uvedla jsem všechny použité podklady a literaturu.

V dne

Podpis

Poděkování

Ráda bych poděkovala doc. PhDr. Panajotis Cakirpaloglu, DrSc., za jeho cenné rady, ochotu a vstřícný přístup. Děkuji také Mgr. Lucii Viktorové za pomoc se zpracováním statistických dat. Dále bych poděkovala všem respondentům, bez nichž by tato práce nemohla vzniknout. A v neposlední řadě také svým přátelům, rodině a příteli za jejich podporu.

OBSAH

ÚVOD.....	5
TEORETICKÁ ČÁST	6
1 OSOBNOST	7
1.1 Pojem osobnost.....	7
1.2 Rysy osobnosti.....	8
1.3 Pětifaktorový model osobnosti	11
1.4 Osobnost sportovce.....	13
2 MOTIVACE	16
2.1 Pojem motivace.....	16
2.2 Teorie motivace	17
2.3 Pojmy související s tématem motivace.....	18
2.3.1 Motiv.....	18
2.3.2 Potřeba	20
2.4 Sportovní motivace	23
2.5 Vnitřní motivace	25
2.6 Posilování činnosti vnějšími činiteli	25
2.7 Výkonová motivace	26
2.7.1 Aspirační úroveň.....	30
2.8 Emoce a motivace ve sportu	32
2.8.1 Aktivační úroveň.....	34
PRAKTICKÁ ČÁST	36
3 Výzkumný problém a cíle práce	37
3.1 Hypotézy.....	38
4 Metodologický rámec	39
4.1 Typ výzkumu	39
4.2 Použité metody	39
4.2.1 NEO-FFI.....	40
4.2.2 D-M-V	41
4.3 Průběh výzkumu	43
4.4 Metody zpracování a analýzy dat	43
4.5 Etická stránka výzkumu.....	44
5 Charakteristika výzkumného souboru	45
6 Výsledky	46

6.1 Platnost hypotéz	48
7 Diskuze	55
8 Závěr	58
Souhrn.....	59
Seznam použité literatury	61
Seznam příloh	

ÚVOD

Jak již název napovídá, hlavním cílem této bakalářské diplomové práce je zjistit, zda existuje vztah mezi osobnostními rysy a motivací u výkonnostních sportovců.

Toto téma jsem si vybrala díky mé osobní zkušenosti se sportem právě na výkonnostní úrovni. Vždy mě zajímalo, co sportovce pohání k dosahování lepších výkonů a také to, zda existují nějaké specifické osobnostní rysy, které jsou typické pro sportovce oproti běžné populaci, či zda nějaké osobnostní rysy nás předurčují k tomu, abychom patřili mezi nejlepší sportovce.

Téměř všechny studie zabývající se osobnostními rysy a motivací u sportovců se soustředí na vrcholové sportovce, tudíž studie o výkonnostních sportovcích chybí. Z tohoto důvodu jsem se rozhodla vybrat jako výzkumný vzorek právě výkonnostní sportovce.

Bakalářskou práci jsem rozdělila na dvě části – na část teoretickou a praktickou výzkumnou část.

V teoretické části se zabývám osobností sportovců, konkrétně osobnostními rysy a motivací u sportovců, se zaměřením na výkonovou motivaci. V první kapitole osobnost, se nejvíce soustředím na vymezení osobnostních rysů, při popisu osobnostních rysů vycházíme hlavně z Cattellovo 16 pf a Eysenckova hierarchického modelu osobnosti. Nejdůležitější částí první kapitoly je Pětifaktorový osobnostní model z jehož poznatků vycházím v mém výzkumu. V druhé kapitole motivace, se zaměřuji na vymezení pojmu motivace. Dále také na sportovní motivaci, konkrétně na výkonovou motivaci a s ní souvisejícími pojmy jako aktivační úroveň a aspirační úroveň.

V praktické části hledám souvislost mezi třemi škálami dotazníku motivu výkonu D-M-V a s pěti škálami NEO pětifaktorového osobnostního inventáře.

Věřím, že výstupy mé práce by mohli posloužit trenérům a sportovním psychologům při práci s jejich svěřenci či sportovcům samotným.

TEORETICKÁ ČÁST

1 OSOBNOST

1.1 Pojem osobnost

Hans J. Eysenck definuje osobnost jako soubor skutečných a potencionálních vzorců chování organismu, které předurčují dědičnost a prostředí. Osobnost tedy dle Eysencka pochází a vytváří se součinností inteligence, charakteru, temperamentu a tělesné konstituce (in Cakirpaloglu, 2012).

„Jak uvádí Allport (1961, 28, cit. Cakirpaloglu, 2012, 17), osobnost je dynamická organizace těch psychofyzických systémů v jedinci, které determinují jeho jedinečné přizpůsobování v jeho okolí“.

Atkinson, Atkinson, Smith, Bem a Nolen-Hoeksema (2003, 436) vymezují osobnost jako *„příznačné a charakteristické vzorce myšlení, emocí a chování, které definují individuální osobní styl interakce s fyzickým a sociálním prostředím“*.

Drapela (2011, 14) definuje osobnost *„jako dynamický zdroj chování, identity a jedinečnosti každé osoby“*.

Smékal (2002) říká, že český termín osobnost je odvozen od slova osoba, který odpovídá latinskému termínu persona, který původně znamenal masku, kterou si nasazovali herci v antickém divadle. Antickým termín persona má taktéž původ v řeckém slově ‚prosopon‘, který se dá podle etymologie vysvětlit ze slovního spojení ‚per se esse‘, což můžeme vysvětlit jako ‚být o sobě, být sebou“.

Jak předkládá Říčan (2010) slovo osobnost má v psychologii tři významy:

- 1. Hodnotící pojem**, slovo osobnost jako hodnotící pojem nejvíce využívají laikové, kteří použijí pro druhého označení osobnost, pokud je pro ně jedinec nějak pozoruhodný a v něčem výjimečný.
- 2. Psychická individualita jedince**, v tomto významu pojem osobnost můžeme chápat jako osobitost, tedy odlišnost jedince od druhých. V tomto pojetí tedy psychologie osobnosti je vědou o individuálních rozdílech.
- 3. Osobnost jako architektura či struktura celku psychiky**, v tomto případě jde o souběžné zkoumání anatomie i fyziologie lidského těla.

Cakirpaloglu (2012) uvádí, že většinou všechny teorie osobnosti se snaží určit základní charakteristiky a podstatu osobnosti. V téměř každé definici se zdůrazňuje, že osobnost

tvoří spojitost mezi charakterem, temperamentem, schopnostmi a konstitučními vlastnostmi člověka.

1.2 Rysy osobnosti

Cakirpaloglu (2012, 137) definuje rysy osobnosti jako „*poměrně trvalé, vrozené a získané charakteristiky osobnosti, které určují prožívání, myšlení a jednání člověka*“.

Wollman (in Blatný, 2010) vidí rys osobnosti jako vrozenou nebo získanou charakteristiku, jenž je konzistentní, perzistentní a stabilní, neboli je to cokoliv, čím se jedinec liší od druhého.

Pervin (in Blatný, 2010) popisuje rysy osobnosti jako široké dispozice chovat se určitým způsobem, jsou taktéž hierarchicky uspořádány od specifických odpovědí až k obecným stylům psychologického fungování.

Hewstone (in Tod, Thatcher, Rahman, Holt & Lewis, 2012, 24) tvrdí, že „*rysy jsou stálé a trvalé stránky osobnosti nebo chování*“.

Ve dvacátém století proběhl výzkum rysů, který se zabýval především počtem, podstatou a organizací základních rysů osobnosti, právě faktorově analytické studie rysů, které nejvíce ovlivnily teorii rysů osobnosti ve dvacátém století, jsou spojeny se jménem R. B. Cattella, který právě díky faktorové analýze zjednodušil seznam 4500 položek od Allporta a Odberta na dvanáct šikmých faktorů, které se staly základem jeho teorie osobnosti i nástrojem měření (Blatný, 2010).

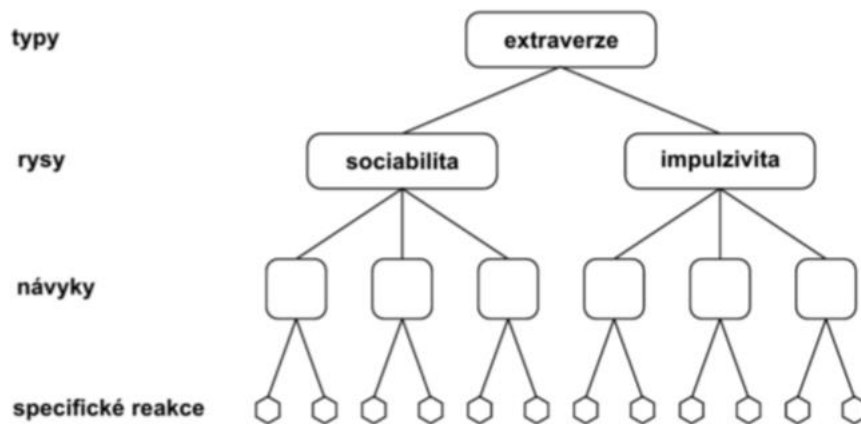
Jak píše Smékal (2002), R.B. Cattel vytvořil seznam pramenných rysů osobnosti a seřadil je podle výsledků faktorové analýzy a označil je písmeny. Prozkoumal několik dimenzí a jeho dva základní dotazníky 16 PF A HSPQ, jich stanovují osmnáct:

Seznam 18 pramenných rysů osobnosti	
A – Schizotýmie, uzavřenost	A + Afektotýmie, bezprostřednost
B – Nízká krystalizovaná inteligence	B + Vysoká krystalizovaná inteligence
C – Emoční instabilita	C + Vysoká síla ega, citová stálost
D – Flegmatický temperament	D + Excitabilita, vznětlivost
E – Submise, poddajnost	E + Dominance či ascendance, průbojnost
F – Desurgence, sklíčenost	F + Surgence, nadšenost
G – Nízké superego či nedostatek akceptace morálních norem skupiny, svévolnost	G + Silné superego či charakter
H – Threctia, plachost	H + Parmia, smělost
I – Harria, citová tvrdost	I + Premsia, citová choulostivost
J – Zeppia, družná aktivnost	J + Coasthenia, individualistická zdrženlivost
L – Alaxia, důvěřivost	L + Protenze, podezíravost
M – Praxernia, praktický	M + Autia, imaginativní, bohémský
N – Naivita, upřímnost, neokázalost	N + Sofistikovanost, znalost světa
O – klidná sebedůvěra, sebejistota	O + Klidná sebedůvěra, sebejistota
Q ₁ – Konzervativní povaha	Q ₁ + Konzervativní povaha
Q ₂ – Závislost na skupině	Q ₂ + Závislost na skupině
Q ₃ - Nízká integrace sebecitu	Q ₃ + Velká síla sebecitu
Q ₄ – Nízká ergická tenze	Q ₄ + Vysoká ergická tenze

Tab 1: Seznam osmnácti Cattelových dimenzí (zdroj: Smékal, 2002).

Cattell také prohlásil, že: „faktory představují pramenné osobnostní dispozice nebo rysy. Osobnostní skladbu lze odhalit pomocí faktorové analýzy. Faktorové pojetí osobnosti spočívá v rozboru tří druhů ukazatelů: údaje ze života – L-data, výsledky sebehodnocení – Q-data a výsledky objektivních testů - T-data“ (in Cakirpaloglu, 2012, 130).

Eysenck chápe osobnost jako složitý aparát různorodých psychických vlastností. Podle jeho názoru je osobnost složena z hierarchicky utříděných dispozic, kdy nejvýše leží nejobecnější dispozice, typy. Právě sem lze zařadit obecné dimenze neuroticismus-labilita, extraverte-introverze a psychoticismus. Nižší struktura osobnosti je pak tvořena jednotlivými rysy a každý rys zároveň zahrnuje níže postavené návyky. Návyky jsou zautomatizované reakce člověka na určité situace. Dno této hierarchie je tvořeno specifickými reakcemi, které zobrazují pozorované chování jedince (Cakirpaloglu, 2012).



Obr. 1 Eysenckův hierarchický model osobnosti (zdroj: Cakirpaloglu, 2012)

Řadu let mezi psychology panovaly debaty o tom, kolik faktorů je skutečně dostatečných pro popis osobnosti, v devadesátých letech dvacátého století psychologové konečně dosáhli konsenzu, že oblast rysů může být na nejširší úrovni popsána pomocí pěti ortogonálních faktorů a to: extroverze, neuroticismus, svědomitost, přívětivost a otevřenost novým zkušenostem. Tato struktura je nazývána jako pětifaktorový model osobnosti, nebo zkráceně Big five, ale ani tato teorie se nedostala uznání všech a tak Eysenck a jeho následovníci obhajovali tři faktory a to: extroverzi, neuroticismus a psychoticismus (Blatný, 2010).

1.3 Pětifaktorový model osobnosti

Od šedesátých let dvacátého století se američtí psychologové pokoušeli o nalezení charakteristik osobnosti, jež se opětovně nacházejí v mnoha výzkumech a potvrzují je taktéž faktorové analýzy. Posledních několik let se vědci shodují na těchto pěti charakteristikách: neuroticismus, extroverze, otevřenost, příjemnost a svědomitost (Smékal, 2002).

Dotazník NEO je „pokračovatelem“ Cattellova 16 P.F., jehož autoři shlukovou analýzou 16 škál došli ke třem shlukům Cattellových primárních faktorů, které nazvaly: neuroticismus, extraverze a otevřenost, tyto tři faktory se staly podkladem pro vytvoření nového dotazníku. Další dva faktory, vstřícnost a svědomitost, byly přidány na základě lexikálních studií, kdy byly vytvořeny proměnné odpovídající těmto dvěma faktorům, které následně faktorovali společně s proměnnými původní trojice. Výsledek prokázal těchto pět faktorů, které tvoří současnou podobu dotazníků, sestrojených k jeho operacionalizaci (Říčan, 2010).

Rysové dimenze	Popis
Otevřenost	<ul style="list-style-type: none">• Vynalézavý-praktický• Rozmanitost-rutina• Nezávislost-konformita
Svědomitost	<ul style="list-style-type: none">• Organizovaný-neuspořádaný• Opatrný-neopatrný• Ukázněný-neukázněný
Extraverze	<ul style="list-style-type: none">• Společenský-samotářský• Vtipný-rozvážný• Citlivý-zdrženlivý
Vstřícnost	<ul style="list-style-type: none">• Ohleduplný-bezcitný• Důvěřivý-podezřivý• Ochotný-neochotný
Neuroticismus	<ul style="list-style-type: none">• Klidný-úzkostlivý• Jistý-pochybující• Spokojený-nespokojený

Tab 2: Název a popis osobnostních faktorů OCEAN (zdroj: Cakirpaloglu, 2012).

Vymezení jednotlivých rysových dimenzí velké pětky uvádí Hřebíčková (2011):

1. Neuroticismus

Neuroticismus určuje jednotlivé rozdíly v emocionální stabilitě a labilitě. Zjišťuje, jak lidé prožívají negativní emoce, jako je strach, sklíčenost, rozpaky. Jedinci, kteří skórují v neuroticismu vysoko, jsou popisováni jako psychicky nestabilní a jejich psychickou vyrovnanost je snadné narušit. Uvádějí hojně negativní prožívání spojené s obtížemi při jejich překonávání, lze je také snadno přivést do rozpaků, dále jsou nervózní, úzkostní, nejistí a jsou často plni obav. Naopak osoby skórující nízko v neuroticismu jsou popisovány jako emocionálně stabilní, klidní a vyrovnaní.

2. Extraverze

Extraverti jsou společenší, hovorní, přátelší. Jedinci dosahující vysokého skóru v této škále se popisují jako energičtí, sebejistí, aktivní, veselí a optimističtí. Mají rádi společnost.

3. Otevřenost vůči zkušenosti

Tuto škálu popisuje živá představivost, citlivost k estetickým podnětům, zvědavost, nezávislý úsudek, upřednostňování rozmanitosti a vnímavost k vnitřním pocitům. Osoby, které skórují vysoko v této škále, mají zájem o nové zkušenosti, prožitky a dojmy, mají bohatou fantazii a jsou více vnímaví k pozitivním i negativním emocím.

4. Přívětivost

Popisuje interpersonální chování. Hlavním rysem osob skórujících vysoko v přívětivost je altruismus, tyto jedinci mají pro druhé pochopení, porozumění, chovají se k druhým laskavě a projevují jim přízeň. Dávají přednost spolupráci a jsou důvěřiví vůči druhým, ale také na druhou stranu mohou se vůči druhým chovat servilně a pokorně.

5. Svědomitost

Svědomitost zjišťuje druh sebekontroly, který se vztahuje k plánování, organizování a realizaci úkolů. Osoby skórující vysoko se sami popisují jako cílevědomí, ctizádstiví, pilní, vytrvalí, disciplinovaní, mající pevnou vůli a systematičtí.

1.4 Osobnost sportovce

Blahutková a Sližik (2014) ve své knize píše, že osobnost sportovce se vyznačuje mnoha pro ni typickými vlastnostmi. Ve sportu je důležité dobře poznat osobnost sportovce a až poté je možné vytvořit úzkou vazbu mezi trenérem a sportovcem a dále ji postupně prohlubovat. Osobnost sportovce je pokládána za osobitý svéráz života, za komplex typických a příznačných duševních vlastností a s vědomím tělesných charakteristik a jejich postupným vývojem.

Vaněk, Hošek a Svoboda (1974) uvádí, že osobnost sportovce je tvořena třemi základními činiteli a to:

1. vrozenými anatomicko-fyziologickými předpoklady,
2. předsportovním, sportovním a mimosportovním životním prostředím,
3. společensky výchovným prostředím.

Jak uvádí Vealey (in Tod et al., 2012) na vztah mezi osobností a sportovními výkony bylo provedeno již mnoho výzkumů, ovšem zkoumání z tohoto pohledu není zrovna jednoduché, neboť různým osobnostem vyhovují jiné druhy sportu a taktéž sportovní výkony mohou souviset jen s některými vlastnostmi osobnosti. Z tohoto důvodu se sportovní psychologové při zkoumání osobnostních rysů a výkonů ve sportu soustředí na tři oblasti:

1. Pokouší se najít rysy související s konkrétními skupinami sportovců, například: rozdíly mezi sportovci věnujícími se individuálním a skupinovým sportům.
2. Snaží se určit, jestli některé rysy dokáží předpovědět, zda sportovec bude úspěšný.
3. Zjišťují, zdali participace v nějaké sportovní činnosti může směřovat ke změně osobnostních rysů.

Tod, Thatcher a Rahman (2010) předkládají, že výzkumy zaměřené na zkoumání osobnostních rysů byly populární v šedesátých a sedmdesátých letech minulého století. Přičemž byly nejčastěji zkoumány metodami EPQ a 16PF. Psychologové v tomto období byli rozděleni do dvou skupin a to na ty, kteří věřili, že osobnostní rysy dokáží

předpovědět sportovní výkony a na ty, kteří zastávali názor, že jen z malé části může sportovní výkon korelovat s osobnostními rysy. Ovšem oba dva názory panují dodnes, ale v současné době se spíše psychologové přiklánějí k názoru, že osobnostní rysy až tak moc spolehlivě nepredikují sportovní chování.

Garland a Barry (in Blahutková & Sližik, 2014) v roce 1990 zkoumali stránky osobnosti, které by mohly mít souvislost s úspěšnou sportovní činností. Svůj výzkum provedli na studentech vysokých škol, kteří se věnovali vrcholovému a výkonnostnímu sportu v USA. Studenty zařadili do kategorií podle jejich úrovně zručnosti a prováděli korelace mezi osobnostními rysy a sportovními úspěchy. Výsledkem jejich výzkumu bylo zjištění, že emocionálně vyrovnaní studenti vykazují pouze 29% úspěšnosti ve vybraných sportovních disciplínách.

Nia a Besharat (2010) provedli výzkum, v němž zkoumali osobnostní charakteristiky sportovců v individuálních i týmových sportech. Jejich výzkumný vzorek čítal 134 sportovců, z čehož bylo 92 týmový a 42 individuálních sportovců a celkem 88 mužů a 46 žen. K výzkumu použili NEO-PI-R a SAS. Výsledky ukázaly, že sportovci individuálních sportů významně skórovali ve svědomitosti a autonomii. Naopak týmový sportovci skórovali výše v přívětivosti a v sociálním kontaktu. Žádné signifikantní rozdíly mezi týmovými a individuálními sportovci nebyly nalezeny ve škálách neuroticismu, extraverte a otevřenosti. Z jejich výzkumu tedy vyplývá, že osobnostní charakteristiky se u individuálních a týmových sportovců liší.

Elliot a Trash (2002) zkoumali osobnostní charakteristiky a motivaci. Zaměřili se konkrétně na spojení mezi osobnostními charakteristikami a dvou dimenzí motivace: snahy a vyhýbání. Zkoumali tedy neuroticismus, extraverci, emoční dispozice, motivační behaviorální aktivační systém BAS a motivační behaviorální inhibiční systém BIS a v motivaci se zaměřili na: orientaci na schopnost, performační snahu a performační vyhýbání. Ve svém výzkumu přišli na to, že extraverte, pozitivní emocionalita a BAS spolu silně korelují a tvoří faktor snahy. Druhý faktor vyhýbání je tvořen neurotismem, negativní emocionalitou a BIS. Tento výzkum potvrdil domněnku autorů o dvojdimenzionalitě motivace a osobnosti.

Komaraju a Karau (2005) zkoumali vztah mezi osobnostními charakteristikami a výkonovou motivací ve školním prostředí. Ke zkoumání osobnostních charakteristik použili NEO-FFI a motivaci zkoumali pomocí AMI. Jejich výzkumný soubor čítal 172

studentů. Výsledky odhalily složitou strukturu mezi osobnostními charakteristikami a třemi hlavními faktory akademické motivace, které jsou angažovanost, snaha uspět a snaha vyhnout se neúspěchu. Angažovanost signifikantně korelovala s otevřeností vůči zkušenosti a extravertní. Snaha uspět nejsilněji korelovala se svědomitostí, neuroticismem a otevřeností vůči zkušenosti. Snaha vyhnout se neúspěchu byla nejlépe vysvětlena neuroticismem, extravertní a byla zároveň v inverzním vztahu se svědomitostí a otevřeností vůči zkušenosti.

Dalšími, kdo zkoumali osobnostní vlastnosti a motivaci byli Gregor a Petrášová (2009). Ve svém výzkumu se zaměřili na slovenské tenisty a tenistky, kteří se v žebříčku ATP a WTA umístili do 500. místa. Jejich výzkumný soubor byl tvořen 20 tenisty a 11 tenistkami. Jako výzkumné metody použili EOD, STAI X-2, ŠHN X-2 a D-M-V. Z jejich výzkumu vyplývá, že tenisté jsou extravertní, neurostabilní osoby sangvinického typu. Tenistky se projeví jako extravertní, mírně neurolabilní osobnosti cholerickeho typu. Dále se v jejich souboru nezjistila výraznější přítomnost úzkostlivosti. U tenistek objevily vyšší hladinu hněvливosti. Očekávaná vyšší míra motivu výkonu se nepotvrdila ani u tenistů ani u tenistek.

Zkoumání osobnosti sportovce je důležité hlavně z toho důvodu, že prostřednictvím sportovní činnosti se osobnost sportovce neustále vytváří a přizpůsobuje, což může mít za následek změnu sebepojetí sportovce. Z tohoto důvodu je důležité chápat sportovní výkon jako nositele změn osobnosti a výkon jako demonstraci síly a zdatnosti sportovce. Je tudíž důležité umožnit sportovci takové podmínky, aby byl podpořen jeho výkonnostní růst (Blahutková & Sližik, 2014).

2 MOTIVACE

Pokud jedince musíme k dané činnosti motivovat, je to dobře nebo špatně? Souvisí míra úspěchu s velikostí motivace? Jsou Ti nejlepší ve svých oborech i nejvíce motivováni? Lze tedy úspěchu dosáhnout jinými principy než motivačními? Je tedy opravdu motivace hnací silou, nebo jen člověka vede do slepé uličky? Toto jsou otázky, které si pokládají všichni, kdo se zbývají studiem motivace ve sportu (Jelínek & Jetmarová, 2014).

2.1 Pojem motivace

Slovo motivace je odvozeno z latinského slovesa *movere*, což znamená hýbatí. Motivace označuje všechny podněty, které směřují k určitému chování, jinak řečeno jedná se o označení pohnutek vedoucích k chování (Homola, 1977).

„Motivaci lze definovat jako souhrn všech intrapsychických dynamických sil neboli motivů, které zpravidla aktivizují a organizují chování i prožívání s cílem změnit existující neuspokojivou situaci nebo dosáhnout něčeho pozitivního“ (Plháková, 2004,319).

Nakonečný (1996) vnímá motivaci jako intrapsychický proces, jenž má svůj původ ve vnější a vnitřní situaci jedince. Jako vnitřní situaci uvádí například stav hladovění, tato vnitřní situace se projevuje jako primární endogenní zdroj motivace, ale motivující vnitřní stavy mohou samozřejmě vyvolat i vnější situace jedince, jako například vnější ohrožení života. Zároveň uvádí, že vnější podněty, jako jsou například peníze, se stávají motivující, ale pouze za podmínky vnitřního zlepšení, které je dáno situací aktuálních a trvalých potřeb individua.

Slepička, Hošek and Hátlová. (2009) ve své knize uvádějí, že izolované motivy se prakticky nevyskytují, seskupení motivů pak bývá označováno jako motivace. Každý jedinec je pak ovlivňován množstvím motivačních uskupení, která tvoří motivační strukturu jedince.

Hošek (1983) upozorňuje na problematické vymezení pojmu motivace, konkrétně poukazuje na to, že tento pojem je využitelný didakticky. Při zkoumání v praxi motivaci často spojujeme s pojmy jako je iniciace, energetizace a směrová regulace činnosti určitého cíle. Homola (1977) vidí problém ve vymezení pojmu motivace v tom, že motivaci není možno sledovat a rovněž měřit, protože ji pouze vyvozujeme ze změn v chování.

Zajisté si můžeme všimnout, že motivace se týká vnitřní aktivace, jde tedy o vzbuzování aktivity organismu a jeho energizování, ale současně i o regulaci chování a jeho směřování určitým směrem (Homola, 1977).

Motivaci můžeme shrnout do tří hlavních hledisek:

1. zdůrazňuje energizující funkci motivace,
2. zdůrazňuje řídicí funkci motivace,
3. jí přisuzuje obě tyto funkce.

Psychologové, kteří se přiklánějí k prvnímu hledisku a vnímají tak motivaci pouze jako energizující funkci, se domnívají, že její funkcí je pouze uvést organismus do stavu aktivity, v němž je schopen činnosti. Druhá skupina psychologů vnímající pouze regulující funkci motivace, zastává názor, že jeden činitel nemůže vyvolávat aktivitu a zároveň ji ještě zaměřovat určitým směrem. Avšak nejvíce psychologů se shoduje, že motivace má jak funkci řídicí, tak funkci energizující (Homola, 1977).

2.2 Teorie motivace

Jak uvádí Nakonečný (1996) neexistuje jednotná, všeobecně přijímaná teorie motivace. Rovněž tak panují spory o základní obsah deskriptivních a explanačních konceptů užívaných v psychologii motivace a to samé platí pro metodologii výzkumu.

Nakonečný (1966,149) ve své knize předkládá přehled základních pojetí motivace a pojmů v nich dominujících:

Teorie	Autor	Základní pojmy	Základní princip chování
Psychoanalytická	S. Freud	Id, ego, superego, pud, princip slasti,	Redukce instinktivního
Behavioristická	Hull, Spence, Miller	Drive, habit, incentiva, redukce	Redukce interní stimulace
Topologická	K. Lewin	Tenze, valence, životní prostor,	Ustavení ekvilibria mezi regiony pole
Výkon	Atkinson, McClelland	Motiv, expektance, incentiva, emoční	Indukce pozitivních a redukce
Sociální učení	J. B. Rotter	Expektance, generalizovaná	Uspokojení potřeb
Atribuce	Heider, Kelley, Weiner	Atribuce kauzality, schémata, dimenze	Získané informace
Humanistická	Maslow, Rogers	Pozitivní sebepojetí, sebeaktualizace,	Sebeaktualizace, evalvace

Tab 3: Přehled základních pojetí motivace (zdroj: Nakonečný, 1996).

2.3 Pojmy související s tématem motivace

2.3.1 Motiv

„Motivy jsou takové duševní projevy, které aktivizují lidské chování, zaměřují je na určitý cíl a v tomto směru je udržují po určitou dobu“ (Vágnerová, 1999, 53).

Homola (1977) vidí motiv jako určitého vnitřního činitele, který vzbuzuje a řídí, nebo jen pouze řídí chování. Rovněž uvádí, že můžeme motiv definovat, jako určité vnitřní podmínky, které vzbuzují a udržují aktivitu člověka a zároveň určují, že se jedinec chová určitým způsobem.

Motivy lze chápat jako osobní příčiny určitého chování, které vznikají na základě vzájemného působení vnitřního stavu jedince a aktuálních, vnější působících podnětů (Vágnerová, 1999).

Jak uvádí Plháková (2004) motivy určují, zda budeme k určitému objektu nebo mentální stavu směřovat, tedy budeme chtít něco získat. Nebo se naopak budeme oddalovat a pokoušet se tak něčemu vyhnout.

„Motivy vyjadřují obsah dovršující reakce (uspokojení), a jako takové jsou to dále neanalyzovatelné psychologické příčiny chování“ (Nakonečný, 1996,29).

Homola (1977) zastává názor, že každému z nás náleží relativně stálý soubor motivů, který označuje motivační systém osobnosti. Tento systém se vytváří během života jedince a je uspořádán hierarchicky a tak všechny motivy nemají stejnou váhu, některé z motivů totiž vystupují do popředí, celý tento systém se odvíjí od vztahu s centrem osobnosti.

Nakonečný (1996) upozorňuje na to, že je nutno rozeznávat motivace a to na motivy a vnější motivující podněty, které jsou rovněž někdy označovány jako incentive.

Vágnerová (1999) říká, že motivy mohou existovat ve dvou základních variantách a to za prvé jako aktualizované motivy, které právě působí v dané chvíli a za druhé jako potencionální motivy, které existují pouze jako dispozice a mohou se později uplatnit jako reálný motiv.

Plháková (2004) dělí motivy do 4 základních okruhů, patří sem: sebezáchovné motivy, stimulační motivy, sociální motivy a individuální psychické motivy. Sebezáchovné motivy mají biologický základ. Potřeba optimální aktivační úrovně a rozmanitých vnějších motivů patří mezi stimulační motivy. Sociální motivy ovlivňují mezilidské vztahy. Hledání životního smyslu, ochrana sebepojetí a potřeba svobodně jednat se řadí mezi individuální psychické motivy.

Slepička et al. (2009,86) prezentují dělení motivů dle Madsena na:

- motivy společenského kontaktu,
- motivy dosahování něčeho,
- motivy prestiže,
- motivy akvizice, tj. nabývání a vlastnění,
- emocionální motivy agrese a dosažení bezpečí.

Homola (1977) naopak považuje základní dělení motivů za následující:

Podle vzniku:

1. primární
2. sekundární

Podle orientace:

1. prostředky
2. cíle

Podle znaménka

1. pozitivní
2. apetitní
3. negativní
4. averzivní

Podle stupně vědomí

1. vědomé
2. nevědomé

Podle intenzity a další.

Plháková (2004) upozorňuje na to, že neodkladnost motivů se zvyšuje, nejsou-li delší dobu uspokojeny, síla motivu tak ovlivní intenzitu a kvalitu chování. Právě intenzita motivu tak určí, kterou činnost provedeme jako první a kterou odložíme, neboť intenzivní pohnutky mohou zcela ovládnout prožívání jedince (Plháková, 2004).

2.3.2 Potřeba

Jak uvádí Nakonečný (1996), motivace je tedy proces iniciovaný motivačním stavem, v němž se reflektuje nějaký deficit ve fyzickém nebo sociálním bytí jedince, směřující k odstranění tohoto nedostatku. Právě tento výchozí motivační stav charakterizovaný nějakým nedostatkem označujeme jako potřebu. Něco potřebovat, neboli

mít tedy nějakou potřebu znamená mít něčeho nedostatek, popřípadě může jít o udržování takového stavu věci, který je nutný k udržení bezporuchového fyzického nebo sociálního fungování.

Podle Plevové a Petrové (2012) je, co se týče vnitřního stavu jedince zdrojem motivu nějaká potřeba.

„Potřeba je nutnost organismu něco získat nebo něčeho se zbavit“ (Hartl & Hartlová, 2015, 444).

Jak píše Vágnerová (1999) potřeby dělíme na:

1. **Základní, biologické potřeby**, které jsou vrozené a bývají označovány jako pudy.
2. **Psychosociální potřeby**, vytvářející se pod vlivem společnosti, v níž člověk žije.

Potřeby a zároveň i motivy jsou vnitřní psychické stavy, které jsou komplementární. V poněkud jednodušším pohledu bývají ztotožňovány a potřeby tak bývají chápány jako druh motivů. Ale při hlubším rozboru motivačního procesu je jejich rozlišení nutné. Potřeby spíše vyjadřují vztahy k cílovým objektům, například potřeba lásky vyžaduje, aby se partner choval láskyplně vůči jedinci, který tuto potřebu lásky má (Nakonečný, 1996).

Potřeby tak vyjadřují výchozí motivační stav, který se zkušeností zpředměťuje, tedy nachází určitý objekt činnosti a s ním spojený instrumentální vzorec chování (Nakonečný, 1996).

Jak uvádí Plevová a Petrová (2012) právě Murrayho komplexní teorie motivace vzbudila velký ohlas a tedy Murray je zodpovědný za to, že potřeby dostaly v psychologii motivace takový význam. Murray potřeby rozdělil na dvě skupiny, a to na:

1. **primární (viscerogenní)**
2. **sekundární (psychogenní)**

Mezi viscerogenní patří: potřeba kyslíku, vody, potravy, vyhýbání se horku a chladu. Tyto potřeby jsou vytvářeny a uspokojovány periodickými fyziologickými procesy.

Jak sám Murray (1938) uvádí, tak psychogenní potřeby vycházejí z primárních a zároveň sekundární potřeby vycházejí z běžných reakcí našeho systému a z našich přání, i když není vyloučeno, že některé z nich mohou být vrozené. Murray také vytvořil seznam dvaceti sekundárních potřeb, ke kterým později přidal několik dalších, tento seznam později zjednodušili Carver a Scheier (2000, 97):

Oblast	Potřeba
Vztahující se k ambicím	Úspěch ve výkonu
	Uznání
	Předvádění se
Vztahující se k neživým věcem	Získávání/ přisvojení
	Pořádek
	Udržení
	Tvoření
Vztahující se k ochraně postavení (statutu)	Vyhnutí se ponížení
	Hájení sebe sama (Reakce na nařčení)
	Bránění se (reakce na útok)
Vztahující se k moci	Dominance
	Podřizování
	Autonomie
	Opozice
	Agrese
	Ponížení
	Vyhýbání se obviňování
Vztahující se k náklonosti k lidem	Afiliace
	Odmítání
	Pečování
	Nechat se opečovávat
	Hrát si
Vztahující se k výměně informací	Poznávání
	Vysvětlování

Tab 4: Murrayho seznam dvaceti sekundárních potřeb (zdroj: Carver & Scheier, 2000)

2.4 Sportovní motivace

S určitou nadsázkou můžeme říci, že celá sportovní psychologie se dá vyložit jako motivace ke sportovní činnosti, neboť otázky příčin jednání sportovce jsou právě její hlavní tematikou. Bohužel v dnešní době dochází k reduktivnímu pojetí motivace ve sportovní činnosti pouze na otázky peněžního ohodnocení, což samozřejmě není správné jak z hlediska psychologických zákonitostí sportovní motivace, ale samozřejmě také z hlediska etického (Slepička et al., 2009).

Pokud pochopíme, co jedince pohání k výkonu, získáme tak cennou informaci, jak zlepšovat sportovcovi výkony a můžeme tak pomoci trenérům, aby účelně působili na svého svěřence tak, aby podával lepší výkony (Tod et al., 2012).

Na každého sportovce působí řada motivačních seskupení, které jsou hlavní, vedlejší, navzájem protichůdné, ale i vzájemně se překrývající. Každá motivační struktura zároveň závisí na osobnosti daného sportovce, na jeho věku a jeho výkonnosti (Slepička et al., 2009).

Macák a Hošek (1989) uvádí, že u každého sportovce dochází z hlediska času k modelování motivace jako dlouhodobého procesu, který ovlivňuje: vstup do sportu, manifestování předpokladů (talentu), další rozvoj talentu, formování osobnosti, utváření sportovní výkonnosti, vztah sportu k ostatním činnostem, ústup hlavního vlivu sportovní činnosti a následný odchod ze sportovní činnosti.

Neochota sportovce absolvovat trénink nebo jeho malá snaha v průběhu soutěže, se připisuje jeho malé motivaci. V odborných kruzích tedy panuje názor, že neúspěch se přičítá nedostatečné motivaci a tudíž se předpokládá, že vyšší stupeň motivace by znamenal vyšší stupeň výkonnosti ve sportovní činnosti. Proto se ve sportu vyskytuje tendence zvyšovat motivaci sportovců v domnění, že to povede k jejich lepším výkonům (Hošek, 1983).

Každý sportovec má svou individuální motivačně dispoziční strukturu, která se projevuje tendencí jednat určitým způsobem. Jako motivační dispozice si lze představit vnitřní faktory procesu iniciace aktivity, individuální předpoklady ke vzniku a uplatnění úsilí specifického obsahu, intenzity a zaměření. Právě poznatky o motivačních dispozicích pomáhají sportovci porozumět jeho vztahu ke sportu, výkonnosti a jeho chování, což má klíčový význam při jeho individuální přípravě (Paulík, 2006).

Častý problém často představuje nedostatečná tréninková motivace. Trénink je spojen s jakýmsi fyzickým i psychickým diskomfortem a situační pobídka se v něm nevyskytuje v takové míře jako v turnaji. Hlavní vnitřní pohnutkou při tréninku je očekávání, že se tato dřina později vyplatí. Ovšem zde dochází k omylu z řad trenérů, kteří si myslí, že výkon je úměrný tréninkovému drillu. Opačně než trenér to vidí sportovec, který podléhá představám, že o výsledku v soutěži rozhodují například i štěstí, chytrost a sportovní umění (Hošek, 1983).

Motivy k zahájení sportovní aktivity mohou být různé, nejčastěji se ale odvíjejí od:

1. potřeby pohybu,
2. zdravotní prevence,
3. individuální seberealizace (Sekot, 2003).

Motivace každého sportovce prochází určitými stádii vývoje. Prvním stadiem je **generalizace motivační struktury**, v tomto stádiu si sportovec vybírá mezi různými sportovními činnostmi, při výběru mu ani moc nezáleží na tom, o jakou činnost se konkrétně jedná, ale spíše se řídí vnějšími podněty a libostí požitků. Druhým stadiem je **diferenciace motivační struktury**, zde už u sportovce dochází k diferenciaci činností na základě úspěchu a neúspěchu. Seberealizační motivy se staví nad pouhé uspokojení z pohybu, libost nezmizí, ale začíná se spojovat s úspěchem. Třetím stádiem je **stabilizace motivační struktury**, zde už nabývají na účinnosti motivy: soutěžní, sebeuplatnění a sociální odezvy, které směřují k dosažení vysoké výkonnosti. Sportovec již zná své vlastní možnosti a má racionální vztah ke sportu. **Involuce motivační struktury** je posledním vývojovým stádiem, přetrvává zde citově i rozumově podložený vztah ke sportu, ale u vědomí dosaženého zenitu sportovní výkonnosti nastává přeskupování motivační struktury. Do popředí se dostávají primární motivy sportování bez ohledu na dosahování maximálních výkonů a do pozadí se tak dostávají seberealizační motivy. Stádium involuce může mít na sportovce i negativní dopad, kdy sportovec v tomto stadiu paradoxně usiluje o maximum před závěrem své kariéry, často se také můžeme setkat s tím, že se sportovec po ukončení kariéry znovu vrátí (Slepička et al., 2009).

Ve sportu taktéž dochází k uspokojování potřeb, nejprve jsou uspokojovány základní fyziologické potřeby, poté potřeba bezpečnosti, dále potřeba sounáležitosti, potřeba uznání a také potřeba sebeuplatnění. Při podrobnějším rozboru motivace sportovní

činnosti dojdeme k tomu, že sportovní činnost je silně motivována sama o sobě, jelikož vychází ze základních tendencí, biogenních a sociogenních potřeb. Ovšem nesmíme zapomenout, že ve sportu se silně uplatňují i vnější pobídky (Slepička et al., 2009).

2.5 Vnitřní motivace

O vnitřní motivaci mluvíme, pokud námi prováděná činnost nás baví a uspokojuje nás sama o sobě i bez jakékoliv vnější odměny (Plháková, 2004).

Jak říká Hagemannová (1995, 7) *„můžete někoho přinutit, aby něco vykonal, ale nikdy jej nepřinutíte k tomu, aby to chtěl vykonat. Touha chtít něco vychází z nás a motivace je vnitřní hnací silou, jež způsobuje radost z práce: efektivita a pocit uspokojení jsou ve velmi těsném svazku“*.

„Podstatou vnitřní motivace je přirozená lidská tendence vyhledávat novost a rozptýlení, dokazovat si svou schopnost řešit problémy, překonávat překážky, zvládat obtížné úkoly a řídit svůj vlastní život“ (Plháková, 2004, 383).

Právě vnitřní prožívání sportu dává do popředí radost z pohybu, kterou věkem motivačně postupně překonává utužování hodnoty zdraví (Sekot, Blahutková, Dvořáková, & Sebera, 2004).

2.6 Posilování činnosti vnějšími činiteli

Bohužel se shodujeme na tom, že název vnější motivace, který je v České republice zažitý, je pouze nešťastným překladem anglického výrazu extrinsic motivation. Podle našeho názoru se nemůže jednat o vnější motivaci, neboť motivace je intrapsychickým činitelem, z tohoto důvodu se přikláníme spíše k pojmenování posilování činnosti vnějšími činiteli či podněcování vnějšími činiteli k činnosti.

O vnější motivaci mluvíme v případě, pokud jedinec vykonává určitou činnost s vidinou konkrétní odměny za tuto provedenou činnost (Plháková, 2004).

Jak uvádí Svoboda (2007) úkolem vnější motivace je člověka k činnosti přivést, ale nesmíme zapomínat na to, že opravdu motivovat neznámá nutit jedince k činnosti různými vnějšími prostředky, jelikož opravdová motivace je umění vytvořit si v sobě vůli přinutit se k činnosti sám.

Sportování ve smyslu podněcování vnějšími činiteli k činnosti může být zvláště u chlapců motivováno úsilím zvýšit si fyzickou kondici, u dívek často převažuje motiv formování pěkné postavy (Sekot et al., 2004)

Nějakou dobu mezi vědci panoval názor, že vnější motivace může být dokonce účinnější než motivace vnitřní. Postupně začali vědci přicházet s názorem, že vnější motivace může být dokonce z dlouhodobého hlediska brzdícím činitelem výkonu. Jedním z prvních vědců byl Harry F. Harlow, který při pokusu s makaky přišel na to, že kromě motivů biologických a motivů odměna/trest máme další motiv a tím je zábava v činnosti. Jako první tak řekl, že vnější motivace může být i škodlivá (Jelínek & Jetmarová, 2014).

Dalším, kdo podpořil myšlenku, že vnější motivace může být škodlivá, byl americký psycholog Edward Deci (in Plháková, 2004), který na počátku 70. let provedl výzkum na vysokoškolských studentech. Deci studenty rozdělil do 2 skupin, přičemž jedné skupině studentů sdělil, že za každé správně složené puzzle dostanou 1 dolar, druhé skupině neslíbil žádnou finanční odměnu. Všichni studenti pak sestavovali stejné typy puzzle, po skončení kontrolní části bylo studentům sděleno, že mohou pokračovat v sestavování, ale nyní však bez finanční odměny. V další etapě se ukázalo, že studenti, kteří v první části dostali finanční odměnu, strávili se skládáním v druhé etapě mnohem méně času, než studenti, bez finanční odměny. Deci tedy usoudil, že vnější odměna narušila vnitřní motivaci studentů.

2.7 Výkonová motivace

Slovo výkon poprvé použil na počátku 20. století Henry Ford, když popisoval práci vykonanou za čas. A tak od velké průmyslové revoluce začalo hledání spouštěčů, které by lidem dodaly energii a tak zvýšily množství práce a snížily čas, za který bude práce vykonána (Jelínek & Jetmarová, 2014).

Frederick Winslow Taylor se svou teorií takzvaného vědeckého managementu se na dělníky díval, jako na součástky stroje. Pokud dělníci odváděli svou práci správně, stroj běžel hladce. Aby docházelo k optimální práci stroje, bylo zapotřebí prospěšné chování odměňovat a chování brzdící dosažení vytyčeného cíle trestat. Jelikož lidé na tyto vnější motivátory reagovali rozumně, tak takový systém prosperoval (Jelínek & Jetmarová, 2014).

Teorie výkonové motivace vychází z předpokladu, že lidé jsou motivováni dosahováním úspěchu a zlepšováním svého výkonu. Zvláště pak ve sportovním prostředí se výkon často měří v souvislosti porovnání mezi soupeři a potřeba úspěchu je zde ve vztahu k soutěživosti. Teorie v oblasti výkonové motivace se pak často soustředí na osobnostní rysy sportovců, které se zaměřují na to, jak motivaci k vítězství ovlivňuje prostředí, konkrétní situace a také to, které konkrétní rysy předurčují sportovce k tomu, aby byli vpřed poháněni potřebou úspěchu (Tod et al., 2012).

Jak uvádějí Tod et al. (2012) teorie potřeby úspěchu, jejímiž autory jsou McClelland a Atkinson, je jedním z prvních modelů motivace. Podstatou této teorie spadající do výkonové motivace je předpoklad, že všichni v sobě máme touhu dosahovat úspěchu a vyhýbat se neúspěchu. Vychází z pěti faktorů, které přispívají k pravděpodobnosti, že člověk bude jednat tak, aby dosáhl úspěchu, patří sem faktory: osobnostní, situační, výsledné tendence, emoční reakce a výkonového chování.

1. **Osobnostní faktory**, podle této teorie vysoce výkonné osoby pohání z větší části motiv úspěchu, kdežto málo výkonné osoby více motivuje snaha vyhnout se neúspěchu.
2. **Situační faktory**, se týkají toho, jaká je pravděpodobnost toho, že v dané chvíli dosáhneme úspěchu, což se skládá ze dvou dílčích faktorů
 - a. Pravděpodobností úspěchu, která souvisí s reálnou možností, že člověk uspěje.
 - b. Stimulující hodnota úspěchu se týká toho, jak velká důležitost je úspěchu v dané situaci přisouzena, například pravděpodobnost úspěchu proti silnému soupeři je nízká, ale o to větší váhu má vítězství nad silnějším soupeřem.
3. **Výsledné tendence** souvisí s tím, jaký přístup osoba v konkrétní situaci zvolí, vysoce výkonní jedinci upřednostní situace s vysokým stupněm výzvy, naopak osoby s nízkými výkony upřednostní situace, v nichž mohou snadno uspět, nebo situace obtížné ve kterých nikdo neočekává, že by uspěli.

4. **Emoční reakce** vystihují emoční zaměření osoby ve spojitosti s úspěchem a neúspěchem. Zjišťují, zda se sportovec zaměřuje na hrdost související s úspěchem, nebo na hanbu spojenou s neúspěchem. Právě osoby vysoce výkonné se ve většině případů zaměřují na dosažení úspěchu, kdežto osoby s nízkými výkony se zaměřují na vyhnutí se neúspěchu.
5. **Výkonové chování** vychází ze čtyř předchozích faktorů a zaměřuje se na to, jaké chování můžeme očekávat u jedinců s vysokými výkony a jaké u jedinců s výkony nízkými. Vysoce výkonní jedinci vyhledávají obtížné situace a soustředí se na zlepšování své výkonnosti. Vysoce výkonná osoba si tedy vybere obdobně silného soupeře, u kterého má přiměřenou pravděpodobnost úspěchu. Naopak jedinec, který má vysokou tendenci vyhnout se neúspěchu si stejně silného soupeře nezvolí, neboť tuto situaci bude považovat za vysoce rizikovou. Přikloní se k situaci, kdy se může postavit slabšímu protivníkovi, nebo si naopak vybere situaci, kdy se postaví neporazitelnému soupeři, nízce výkonná osoba teda usiluje buď o snadná, případně nemožná vítězství.

Postupně se přišlo na několik motivů, které mají vliv na chování jedince ve výkonových situacích, přísluší k nim potřeba dosažení úspěšného výkonu, vyhýbání se neúspěchu, ale také potřeba vyhnout se úspěchu (Plháková, 2004).

Jak zmiňuje Hošek (1983), motivace není zajisté jediným činitelem ovlivňujícím výkon, mezi další činitele zajisté patří situační podmínky prostředí a vnitřní psychické předpoklady. Pokud vnější podmínky působí na členy sportovního týmu stejně, je potřeba analyzovat individuální rozdíly ve výkonech vzhledem k individuálním schopnostem. V důsledku toho se v psychologii sportu vžila redukcionalistická schémata od Gagné, Fleischmana a Singera. Podle Gagné a Fleischmana je výkon roven násobku motivace a schopností (výkon= motivace x schopnosti). Naopak Singer vnímá výkon jako součet motivace a učení (výkon= motivace + učení).

Jak uvádí Jelínek a Jetmarová (2014) výkon člověka si můžeme představit jako spojitost tří oblastí zdrojů energie a to: fyzického těla, stavu mysli a nefyziologických energií. Co se týče fyzického těla, každý trenér ví, jak má jeho svěřenec vypadat, pokud je naším svěřencem hokejista, zajisté si uvědomíme, jak má tělesná stavba tohoto sportovce vypadat. Co se týče stavu mysli, neexistuje žádný ideální temperament, který by byl

společný všem vrcholovým sportovcům, ale existuje jakýsi stav, který nazýváme Zóna. V tomto stavu jedinec dosahuje svých maximálních výkonů. A nefyziologické energie si lze představit jako čakry, energii, auru nebo náladu.

Několik autorů se shoduje na tom, že výkonnost jedince závisí také na tom, zda je součástí jeho osobní identity, přesvědčení o jeho vlastní autonomii, kompetenci a schopnosti jednat účelně. Právě toto přesvědčení je důležitým kognitivním hlediskem lidské motivace (Plháková, 2004).

Nakonečný (1996) podotýká, že všichni lidé touží po úspěchu, ale liší se silou motivu výkonu, tato síla je dána poměrem touhy uspět versus strachem z neúspěchu, čím je strach z neúspěchu větší, tím je motiv výkonu slabší. Na základě tohoto vzorce můžeme lidi dělit na dva typy s ohledem na jejich výkony a to na typ zaměřený na dosahování úspěchu a na typ zaměřený na vyhýbání se neúspěchu.

Dle teorie výkonové motivace směřování ke sportovní aktivitě vzniká z rozdílu mezi tendencí dosáhnout úspěchu a tendencí vyhnout se neúspěchu. Každá situace, jež je stimulem pro velký výkon vzbuzuje naději na úspěch, ale zároveň v sobě zahrnuje i obavu ze selhání, z tohoto faktu tedy plyne, že aktivita nastavená na velký sportovní výkon je výslednicí konfliktu dvou protichůdných tendencí (Slepička et al., 2009).

Jak zmiňují Slepička et al. (2009) u jedinců, u kterých motiv úspěchu vysoce převyšuje motiv vyhnout se neúspěchu, hovoříme o velké potřebě úspěchu. Právě u sportovců, kteří mají velkou potřebu úspěchu, je tato tendence zvýrazněna a je tak jejich relativně trvalým osobnostním rysem, výjimečně oscilujícím.

Ve výzkumech na výkonovou motivaci se také potvrdila hypotéza, že u sportovců je potřeba velkého výkonu vyšší než u nespportovní populace (Slepička et al., 2009).

Jak zmiňuje Svoboda (2007), člověk může mít vysokou výkonovou aspiraci, ale zároveň i silnou tendenci vyhnout se neúspěchu, která je inhibující tendencí blokující výkon. Důsledkem je úzkost jako výsledek překonané inhibice. Lze tedy říci, že sportovci s minimálním předvídaním negativních výsledků soutěže neprožívají úzkost a naopak. Dále lze konstatovat, že pokud je člověk v činnosti úspěšný, očekávání úspěchu pak ve stejných a podobných činnostech roste; naopak, je-li neúspěšný, jeho očekávání klesá.

Jak píše Hošek (1983, 6) při zkoumání motivace u sportovců je důležité si uvědomit, že „sportovní výkony nejsou výslednicí *“algebry motivů“* pokud jde o jejich zaměření, ani z hlediska jejich výkonové intenzity“.

2.7.1 Aspirační úroveň

„Aspirace jsou očekávání vztahená k úrovni dosahovaných výsledků“ (Paulík, 2006,37).

Slepička et al. (2009) definují aspirační úroveň, jako subjektivní nároky vyjadřující sportovcovo sebehodnocení.

Aspirační úroveň můžeme taktéž chápat jako nepřímo vyjádřené sebehodnocení sportovce pomocí nároků na kvantitu a kvalitu další vlastní činnosti. Formuje se jako součást anticipace výsledku činnosti a je považována za projev výkonové motivace a rovněž za okrajovou složku vůle (Vaněk, Hošek, Rychtecký, & Slepička, 1984).

Významově velice podobným pojmem je ctižádostivost, což je tendence stanovování výkonových cílů, se snahou vyniknout, někdy za každou cenu (Paulík, 2006).

Aspirace se od prostého odhadu či očekávání liší vztahem k motivačním a volným procesům a také svou subjektivitou (Slepička et al., 2009).

Při nastavování aspirační úrovně je typické toto pořadí: minulý výkon, rozhodnutí jak vysoko si nastavím cíl pro další výkon, provedení akce, odezva na dosažený výkon v podobě pocitu úspěchu či neúspěchu a následná ztráta aktivity, nebo pokračování s nově nastavenou úrovní aspirace (Homola, 1977).

Právě naplnění či nenaplnění aspirace má vliv na sportovcovo prožívání úspěchu a neúspěchu. Pokud sportovec dosáhne výsledků odpovídajících záměrům a očekáváním, prožívá to jako úspěch, ale pouze v případě pokud dosažení výsledků není chápáno jako samozřejmé, snadné či povinné. Naopak výsledky neodpovídající aspiracím jsou vnímány jako neúspěch (Paulík, 2006).

Podle dosavadních výzkumů bylo prokázáno, že sportovní aspirace jsou nejvíce ovlivněny posledním výkonem v dané sportovní aktivitě. Vyšší aspirace obecně mají mladší sportovci a muži, starší sportovci a ženy mívají aspirace nižší. Také nesportovci si kladou nároky na svůj výkon nižší, než byl jejich poslední výkon, těmito nižšími nároky si

tak vytváří rezervu výkonnosti a zvyšují tím svou pravděpodobnost dosažení úspěchu (Slepička et al., 2009).

Dále také Homola (1977) předkládá, že z dalších výzkumů na aspiraci vyplývá, že člověk má tendenci opakovat aktivitu, v níž uspěl, pokud v dané činnosti neuspěje, přesouvá se na jinou činnost. Z tohoto důvodu je důležité, aby každý jedinec, který s danou činností začíná, v ní dosahoval úspěchu.

Při dosažení výkonu, který odpovídá aspirační úrovni, nebo ji i mírně překračuje, má sportovec tendenci zvýšit svou stávající aspirační úroveň a při nedosažení očekávaného výsledku ji naopak snížit. Může taktéž dojít k tomu, že neúspěch se projeví jako silný podnět vedoucí ke zvýšení úsilí v přípravě i ke stanovení vysokých cílů, rovněž může nastat situace, kdy se obavy sportovce z neúspěchu projeví nastavením nízkých cílů, vzdáváním se předem či úplnému vyhýbání soutěžním situacím (Paulík, 2006).

Aktuální psychický stav nastávající po úspěchu je velice prospěšný, je provázen libými city, zvyšuje aspirační úroveň, motivaci a vede k vzrůstu celkové práce schopnosti (Vaněk et al., 1984).

Pokud se úspěchy dostávají pravidelně, může snadno dojít k vytvoření návyku, který se projevuje zvýšeným sebevědomím, pocitu osobní výjimečnosti ústících až do projevů nadřazenosti vůči ostatním. Síle návyku na úspěch je nepřímo úměrná síla prožitku nečekaného neúspěchu, která bývá často doprovázena silnými emočními reakcemi, které mohou vyústit až do frustrace. Tato frustrace se může projevit jak intropunitivní, ale také i extrapunitivní agresí, může taktéž dojít ke zvýšení úsilí v daném sportu, nebo v opačném případě s omezením daného sportu, v krajním případě i k úplnému zanechání sportovní

Jak uvádí Nakonečný (1996) koncepty úrovně aspirace a síly motivu výkonu spolu mají velmi společného, ostatně výzkum výkonové motivace navazoval na výzkum determinant úrovně aspirace. Souvisí se sebevědomím a ctižádostivostí, které hrají důležitou roli ve vztahu ke schopnostem.

K stejnému názoru se přiklání i Homola (1977), který říká, že úroveň aspirace se proměňuje v závislosti na motivaci. Zároveň zdůrazňuje, že při stanovování aspirační úrovně záleží na sociálním pozadí, na kterém dochází ke stanovování cílů k výkonu.

2.8 Emoce a motivace ve sportu

Emoce jsou považovány za motivační proměnné a to buď jako přímé motivy nebo jako podmínky jejich vzniku a působení. Ovšem emoce jako motivační můžeme chápat, pouze pokud:

1. jsou spojeny s aktivací organismu,
2. regulují a řídí chování,
3. vedou-li k vytváření určitých způsobů chování nebo vyhodnocování dispozic (Homola, 1977).

Kvantitativní stránka emocí je dobře měřitelná psychofyziologickými metodami, jako je elektroencefalografie, elektromyografie či metodou měření kožního odporu a jinými (Slepička et al., 2009).

Jak uvádí Nakonečný (1996), úzké sepětí motivace a emocí je zřejmé. Některé potřeby a motivy jsou definovány v názvech konkrétních emocí a to například: strach, hlad, únava, porozumění a láska. Pokud tedy platí rovnice: konkrétní emoce = vzrušení + kognitivní interpretace situace, pak tedy vše co navodí vzrušení, má motivační význam, jelikož to vyžaduje adaptivní reakci, jenž je určována obsahem tohoto vzrušení. Emoce a motivace jsou tudíž v podstatě dvě stránky téhož funkčního celku. Rovněž Homola (1977) ve své knize uvádí, že emoce jsou zasazené v celkové reakci organismu a připravují ho na určité chování a zároveň jsou jeho doprovodem a jsou tudíž obsaženy i v motivaci.

Emoce mohou systematizovat a řídit chování, ale přesáhne-li jejich síla určitou hranici, pak začnou působit opačně (Homola, 1977). Tento názor také zastávají Slepička et al. (2009) kteří uvádí, že emoce mohou příhodně ovlivňovat činnost při optimální úrovni své intenzity. Zároveň je důležité si uvědomit, že při různých sportovních činnostech bude vyžadována různá úroveň emočního napětí, například při střelbě je vhodná nízká úroveň a naopak při sprintu relativně vysoká.

Už Kant rozlišil emoce na stenické, čili emoce činnost povzbuzující a astenické, které naopak činnost tlumí (Slepička et al., 2009). Sportovní činnost je provázána dynamickými emocemi. Při sportovním utkání můžeme být svědky, že i během velmi krátké doby může dojít ke změně emocí v opačnou kvalitu a rovněž může sportovec

pociťovat emoční ambivalenci, kdy v jeden moment prožívá protichůdné emoce (Paulík, 2006).

Typickou stenickou emocií ve sportu je úzkost (anxiozita), která je doprovázena psychomotorickým neklidem, zúžením vědomí, pocity bezmocnosti, poruchami hodnocení, všíravostí představ, somatickými potížemi a dalšími jevy. Co se týče sportovní výkonnosti, jsou fyziologické následky úzkosti závažné, dochází k celkové svalové ochablosti, zvýšení tvorby kyseliny mléčné a interferenci při využití kyslíku a cukru ve svalovém metabolismu. Problém anxiozity je více aktuální u starších sportovců, kteří bojují o udržení své pozice, pak v těch odvětvích sportu, kde dlouhá sportovní příprava může být rychle znehodnocena při soutěži (sportovní gymnastika), obvykle se zvyšuje vlivem předstartovního stavu, poklesem formy, vlivem náročného trenéra nebo při skupinových sportech, když dochází k rozporu mezi aspiracemi sportovce a aspiracemi týmu. Úzkostnost bývá často ztotožňována se strachem, ale rozdíl mezi těmito emocemi je. Hlavním rozdílem mezi úzkostí a strachem je to, že strach je zaměřen na konkrétní objekt, kdežto úzkost vzniká při neurčitém ohrožení jedince (Slepička et al., 2009).

Jak podotýkají Slepička et al. (2009), radost je nezbytným předpokladem sportování, protože sport bez přítomnosti radosti není v psychologickém slova smyslu sportem, kvůli absenci radostné hravosti. Právě psychologické zdroje radosti jsou pozorovány v nárůstu sebedůvěry, hrdosti po výkonu, zvýšeném self-efficacy a také úspěchu ve smyslu dosažení.

Ovšem panují i názory, že emoce nejsou v motivaci vždy přítomny a tudíž se setkáváme i s míněními, které emoce coby motivy nespátňují, tyto námitky vycházejí z faktu, že motiv se cílem může stát, zatímco emoce se samy o sobě cílem nestávají (Homola, 1977). Rovněž i Nakonečný (1996) ve své knize zmiňuje, že byly formulovány hypotézy o dezorganizujícím vlivu emocí, ale dle jeho názoru to platí pouze o interferenci afektů v myšlení a chování, například: zkratkovité, impulzivní jednání. Dále se také objevila hypotéza, že emoce jsou neorganizované vzrušení a motivace naopak organizované, ovšem tento předpoklad prý vychází ze špatně pojatých emocí a motivace.

2.8.1 Aktivační úroveň

Emoční dynamiku v závislosti na činnosti nejlépe popisuje aktivační teorie emocí. Pro sport je neodmyslitelná silná emocionalita a právě při sportu dochází ke zvyšování aktivační úrovně, kdy se mobilizují všechny síly organismu, především jeho energetické zdroje (Slepička et al., 2009).

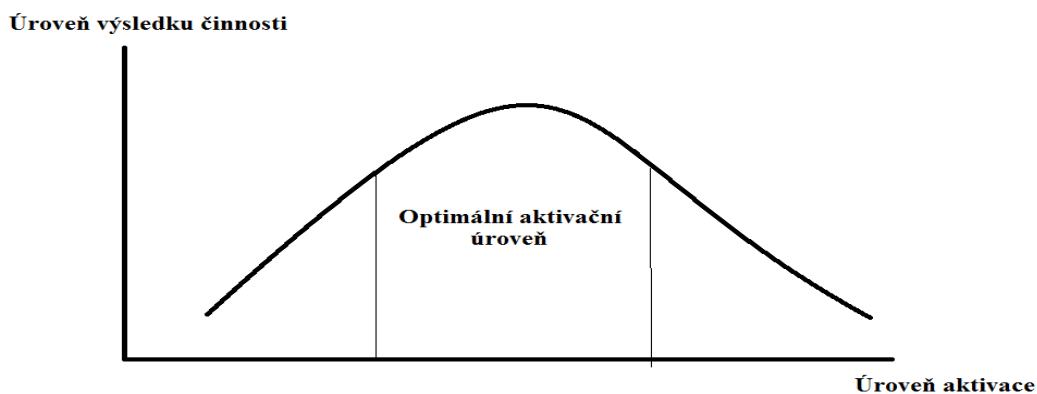
„Úroveň aktivace udává úroveň pohotovosti organismu k akci, stupeň mobilizace energie, funkční připravenosti, excitace“ (Paulík, 2006, 63).

Macák a Hošek (1989, 56) popisují aktivační úroveň jako *„subjektivní nároky na úroveň budoucího výkonu ve známé činnosti, stanovené především na základě představy posledního výkonu v této činnosti“*.

Aktivační úroveň si můžeme představit jako kontinuum dvou pólů, kdy jeden pól odpovídá minimální aktivaci a druhý pól maximální aktivaci a mezi těmito póly existují další mezistupně, na kterých se aktivace od prvního pólu ke druhému postupně zvyšuje. Podnět, který má pro jedince malý význam, se projeví malým aktivačním efektem, kdežto podnět významný se projeví velkým aktivačním efektem (Paulík, 2006).

Ovšem změna aktivační úrovně nesouvisí pouze jen s jednáním, ale může být také ovlivněna farmakologicky, tělesným cvičením, psychickými vlivy a autoregulačními zásahy, přičemž nejvíce regulují úroveň aktivace, vědomé procesy člověka. Právě mechanismus úrovně aktivace pomáhá organismu přizpůsobit se situaci, pro kterou je charakteristická velká mobilizace rezervních sil organismu, díky jejímu zátěžovému charakteru (Slepička et al., 2009).

Efektivní sportovní výkon vyžaduje optimální úroveň aktivace, protože nižší nebo vyšší stupeň aktivace působí negativně. Při nedostatečné aktivaci se u jedince projevuje nechuť pro aktivitu a naopak při nadměrné aktivaci se u jedince objevuje napětí, narušující duševní rovnováhu, koncentraci a je spojeno s negativními emocemi, například obavou z neúspěchu. Tento vztah úrovně aktivace a výkonu je znázorňován inverzní U-křivkou (Paulík, 2006).



Obr. 2 výkon znázorněný pomocí inverzní U-křivky (zdroj: Paulík, 2006, upraveno).

Ovšem s hypotézou o střední úrovni napětí nás obeznámil již v roce 1908 Yerkes-Dodsonův zákon, tato hypotéza je velmi názorná a často nám umožňuje pochopit selhání sportovce. Ale samozřejmě má svá úskalí, např. horolezec, kterému jde o život je schopen podat neuvěřitelně vysoký výkon i když je jeho úroveň aktivace na vysokém stupni. U této teorie se tedy setkáváme s problémem nalezení optimální úrovně aktivace pro různé sportovní aktivity, jelikož optimální aktivační úroveň je zárukou účelného chování sportovce. V posledních letech se také stala terčem kritiky, jelikož je potvrzována spíše terénními a ne laboratorními výzkumy a také validita jejího tvaru je sporná (Slepička et al., 2009).

Nejvíce praktický význam měla Chaninova teorie zóny optimálního výkonu, podle které má každý jedinec optimální stav úzkosti, při kterém podává maximální výkon. Toto optimum se stanovovalo Spielbergovým STAI - inventářem stavové a rysové úzkosti spolu s dlouhodobějším měřením a korelováním se sportovními výkony (Slepička et al., 2009).

Optimální úrovní aktivace se také zabývali Fazey a Hardy, kteří přišli s katastrofickou teorií emocí ve sportu. Podlé této teorie, výkon po dosažení optimální úrovně nezačne klesat symetricky po křivce dolů, ale klesne náhle a dramaticky na nižší úroveň výkonnosti (McNaly, srpen 2002).

PRAKTICKÁ ČÁST

3 Výzkumný problém a cíle práce

Jak jsem již zmínila v teoretické části, výzkumy zaměřující se na existenci osobnostních rysů, které by mohly spolehlivě predikovat úspěšný výkon. Či výzkumy zkoumající rozdíl v osobnostních charakteristikách u sportovců vykonávající individuální či skupinové sporty, mají nejednoznačné výsledky. Kdežto výzkumy hledající souvislost mezi osobnostními rysy a motivací, přinášejí své ovoce. Z tohoto důvodu jsme se rozhodli zjistit, zda existuje vztah mezi osobnostními rysy a motivací. Hlavním cílem praktické části bakalářské práce tedy je stanovit, zda existuje souvislost mezi osobnostními rysy a motivací u výkonnostních sportovců. Pro výzkum jsme vybrali právě skupinu výkonnostních sportovců, neboť výzkumy zaměřující se na sportovce jsou prováděny téměř ve všech případech na vrcholových sportovcích a tudíž výzkumy mapující skupinu výkonnostních sportovců chybí. Základní výzkumný cíl naší práce tedy zní:

Zjistit zda existuje vztah mezi osobnostními rysy měřenými pomocí NEO pětifaktorového osobnostního inventáře a motivací měřenou dotazníkem D-M-V.

Tento výzkum má charakter kvantitativního výzkumu. K zjištění osobnostních charakteristik byl použit NEO pětifaktorový osobnostní inventář a ke zjištění motivace byl použit dotazník D-M-V. Cílovou skupinou byli sportovci vykonávající sport na výkonnostní úrovni ve věku 15 – 35 let, kteří se věnují danému sportu od mladšího školního období. Věk od 15 – 35 let jsme zvolili na základě toho, že v tomto období je sport na výkonnostní úrovni vykonáván nejvíce.

Domníváme se, že u výkonnostních sportovců je vyšší úroveň motivu výkonu a svědomitosti, stejně jako tomu je u vrcholových sportovců o čemž vypovídají četné výzkumy mapující tuto skupinu sportovců.

Uskutečnění tohoto výzkumu by mohlo přispět k rozšíření poznatků v oblasti psychologie sportu a také pomoci mnohým trenérům, kteří trénují sportovce na výkonnostní úrovni a taktéž sportovcům samotným.

3.1 Hypotézy

Při stanovování hypotéz jsme vycházeli hlavně z výzkumu Komarraju a Karau (2005), kteří zkoumali osobnostní charakteristiky a výkonovou motivaci, ve svém výzkumu použili inventář NEO-FFI. Dále z výzkumu Gregora a Petrášové (2009), kteří taktéž zkoumali osobnostní vlastnosti a výkonovou motivaci, ve svém výzkumu použili dotazník D-M-V.

Dále jsme při stanovování hypotéz vycházeli z podrobného studia pěti škál inventáře NEO-FFI a třech škál dotazníku D-M-V. Jelikož škála motivu výkonu v sobě zahrnuje usilování o výsledek, vytrvalost a další vlastnosti, které jsou velice podobné těm, které najedeme i ve škále svědomitosti, předpokládáme tedy, že mezi nimi bude existovat jistá souvislost. Další dvě škály z dotazníku motivace výkonu D-M-V: anxiozita podporující výkon a anxiozita brzdící výkon mají již ve svém názvu úzkostnost, předpokládáme tedy, že v tomto případě u nich můžeme nalézt souvislost se škálou neurotismu. Neboť osoby, které ve škále neurotismu skórují vysoko, jsou popisovány jako úzkostné a plné obav. A rovněž škály anxiozty brzdící a podporující výkon v sobě zahrnují souvislost mezi napětím a následnou reakcí jedince.

Podle výše zmíněných skutečností, jsme dospěli k následujícím hypotézám:

H1: Svědomitost koreluje s motivem výkonu signifikantně silněji, než s ostatními škálami měřenými dotazníkem D-M-V.

H2: Anxiozita podporující výkon koreluje s neurotismem signifikantně silněji, než s ostatními škálami měřenými dotazníkem NEO-FFI.

H3: Anxiozita brzdící výkon koreluje s neurotismem signifikantně silněji, než s ostatními škálami měřenými dotazníkem NEO-FFI.

4 Metodologický rámec

Pro výzkumu osobnostních rysů a motivace u výkonnostních sportovců jsme využili kvantitativního přístupu.

Vzhledem k předešlým výzkumům zabývajících se osobností sportovců jsme i my zvolili NEO pětifaktorový osobnostní inventář, který se v těchto výzkumech osvědčil a také se v nich nejhojněji vyskytuje, tento inventář byl i standardizován v České republice.

U výzkumu motivace jsme zvažovali dva standardizované dotazníky a to LMI dotazník motivace k výkonu a D-M-V dotazník motivace výkonu. Na základě prostudování dotazníků a výzkumů, ve kterých byly tyto dotazníky použity, jsme se přiklonily k dotazníku D-M-V, neboť jeho škály: motiv výkonu, anxiozita brzdící výkon a anxiozita podporující výkon se nám pro náš výzkum zdáli vhodnější než dotazník LMI, který obsahuje 17 škál a provádění korelací takového počtu škál s dalšími 5 škálami inventáře NEO by mohlo působit rušivě a nepřehledně. Dalším důvodem pro výběr D-M-V bylo také zjištění, že dotazník LMI je hojně využíván u výzkumu motivace ve školním nebo pracovním prostředí.

4.1 Typ výzkumu

Zvolili jsme kvantitativní typ výzkum. Pro sběr dat jsme využili standardizované dotazníkové metody. Jedná se o deskriptivní studii. Deskriptivní výzkum popisuje charakteristiky dané populace nebo fenoménu. Dokáže odhalit, zda existuje souvislost mezi různými proměnnými. Jedná se rovněž o korelační výzkum, který zjišťuje míru a typ souvislosti mezi jednotlivými škálami osobnostních rysů a motivace.

4.2 Použité metody

Respondentům byl předložen dotazník složený ze dvou standardizovaných dotazníků. Prvním z nich byl NEO pětifaktorový osobnostní inventář od autorů Hřebíčkové a Urbánka. Druhým byl dotazník motivace výkonu D-M-V od Pardela, Maršálové a Hrabovské. Přičemž kompletní dotazník čítal 112 otázek, 60 otázek bylo z NEO pětifaktorového osobnostního inventáře a 52 z dotazníku D-M-V. Součástí předloženého dotazníku byly též mapující otázky na pohlaví účastníka, jeho věk a na sport, kterému se věnuje. Dále pokyny k vyplnění dotazníku, základní informace o výzkumu, informovaný souhlas účastníků a jejich obeznámení o anonymitě.

4.2.1 NEO-FFI

Autoři české verze dotazníku NEO-FFI jsou Hřebíčková a Urbánek, kteří vyšli z původní verze NEO-FFI od Costy a McCraea.

Costa a McCrae provedli shlukovou analýzu 16 PF Cattelova dotazníku a určili tři skupiny škál: Neuroticismus, Extraverzi a Otevřenost vůči zkušenosti, tyto tři škály se staly základem pro sestavení NEO inventáře. Název NEO je odvozen z prvních písmen názvu škál: N (neuroticism), E (extraversion) a O (openess) (Hřebíčková & Urbánek, 2001).

Později se Costa a McCrae seznámili s Goldbergovými lexikálními výzkumy, jejichž cílem bylo vybrat přídavná jména, nejlépe reprezentující pětifaktorovou strukturu popisu osobnosti. Ovšem Costa a McCrae vytvořili posuzovací inventář, do něhož začlenily 40 Goldbergových škál a zároveň ho doplnili 40 původními škálami vystihujícími jejich NEO model. Následná faktorová analýza jim poskytla pětifaktorové řešení a tak byly faktory Přívětivost a Svědomitost doplněny do NEO modelu (Hřebíčková & Urbánek, 2001).

Doposud byly vytvořeny tři verze NEO inventářů – NEO Personality Inventory – NEO-PI z roku 1985, revidovaná verze NEO Personality Inventory – NEO-PI-R z roku 1992 a třetí verze NEO five-Facoty – NEO-FFI z roku 1989. Inventář NEO-PI obsahuje 48 položek pro škály Neuroticismus, Přívětivost a Otevřenost vůči zkušenosti, škály měřící Přívětivost a Svědomitost jsou tvořeny 18 položkami, přičemž první tři škály se dělí do 6 subškál, zbylé dvě nejsou do subškál členěny. Revidovaná verze NEO-PI-R obsahuje 240 položek, z toho 48 položek pro každou škálu, všechny škály jsou dále děleny do 6 subškál. NEO-FFI se kterým pracujeme v našem výzkumu my, je zkrácenou verzí NEO-PI a je tvořen 60 otázkami, 12 položkami pro každou škálu (Hřebíčková & Urbánek, 2001).

Dotazník NEO-FFI, který jsme předložili našim respondentům je koncipován, jako soubor výroků u kterých respondent na pětibodové škále Likertova typu vybírá, jak moc ho daná výpověď vystihuje. Vybírá z možností „vůbec nevystihuje“ až po „úplně vystihuje“. Po vyplnění dotazníku jsou jednotlivé položky sytící dané faktory sečteny a na jejich základě se vytvoří profil daného respondenta. Českou verzi dotazníku NEO-FFI jsme respondentům předložili v originální, neupravené formě.

Popisu jednotlivých škál NEO pětifaktorového osobnostního inventáře jsem se věnovala v teoretické části v kapitole Pětifaktorový model osobnosti.

4.2.2 D-M-V

Na měření výkonové motivace existuje více standardizovaných dotazníků. Jak jsme zmiňovali výše, zprvu jsme uvažovali i o dotazníku LMI, který jsme nakonec zamítli a zvolili dotazník D-M-V.

Dotazník D-M-V byl vytvořen Pardelem, Maršálovou a Hrabovskou v roce 1984. Autoři tohoto dotazníku se při jeho tvorbě inspirovali dotazníkem Testu motivu výkonu PMT od Hermanse, který byl publikován ve dvou vydáních a to v letech 1968 a 1976. Dle autorů Hermansův PMT vyhovuje současné teorii výkonové motivace a výsledkům výzkumu z těchto hledisek (Pardel, Maršálová and Harbovská, 1984):

1. Výběr položek odpovídá mnohotvárné a komplexní povaze motivu výkonu. Položky této škály vystihují tyto aspekty: úroveň aspirace, úsilí o vysoký společenský status, vytrvalost, napětí při přerušení práce, dynamické vnímání času, volbu partnera podle jeho vědomostí, chování pro získání společenského uznání, chování zaměřené na dosažení dobrého výkonu a časovou orientaci do budoucna.
2. Škála anxiozity brzdící výkon bere do úvahy i pravděpodobnost posouzení výkonu i motivu jako vyhnutí se selhání.
3. Škála podporující výkon souvisící s tím, že při naději na úspěch si můžeme všimnout optimálního stavu napětí, který umožňuje lepší výkon.

Autoři vytvořili a testovali čtyři verze dotazník D-M-V. Finální čtvrtá verze byla standardizována na vysokoškolských a středoškolských studentech a obsahuje 52 položek z čehož první je instrukční a nevyhodnocuje se. Poslední verze je tvořena 3 škálami:

1. škála motivu výkonu (MV)
2. anxiozita brzdící výkon (AB)
3. anxiozita podporující výkon (AP)

Škála motivu výkonu je tvořena 24 otázkami, škála anxiozity brzdící výkon je tvořena 17 položkami a 10 otázek tvoří škálu anxiozity podporující výkon. Respondent si přitom vybírá na šestibodové škále Likertova typu odpověď, která nejvíce koresponduje s jeho výpovědí. Vybírá tedy od možnosti „vůbec pro mě neplatí“ až po „zcela pro mě platí“ (Pardel et al., 1984).

Pokud bychom chtěli škálu motivu charakterizovat ze širšího hlediska dle Hermanse, mohli bychom v příslušných položkách nalézt tyto aspekty:

1. aspekt výkonového chování
2. aspekt aspirační úrovně
3. aspekt vytrvalosti v práci
4. aspekt časové orientace do budoucna

Škálu anxiozity brzdící výkon můžeme popsat jako přiznání úbytku výkonu, ztrátu pohotovosti a aktivity ve stavech napětí, vyvolaných především v kritických, zátěžových anebo nových situacích.

Škála anxiozity podporující výkon zajisté vystihuje souvislost mezi mírným stavem napětí a mobilizací aktivity, jako příznivými podmínkami dobrého výkonu.

Z tohoto hlediska tedy škála motivu výkonu představuje více heterogenní škálu. Naopak škály anxiozity brzdící výkon a anxiozity podporující výkon jsou více homogenními škálami (Pardel et al., 1984).

Při testování nezávislosti jednotlivých škál byly provedeny jejich vzájemné korelace. Pardel et al. (1984) našli nejvyšší korelaci mezi škálou motivu a škálou anxiozity podporující výkon. Celkově však jejich výsledky svědčí spíše o vzájemné nezávislosti škál, z tohoto důvodu tedy nemůžeme mluvit o zásadní souvislosti mezi motivem výkonu a anxiozitou.

Pardel et al. (1984) uvádí, že jejich pokusy o odhad reliability a validity přinesly relativně uspokojivé výsledky, ale zároveň říkají, že je vhodné pokračovat ve validizaci D-M-V. Dále uvádějí, že D-M-V může posloužit jako vhodná diagnostická metoda v poradenské praxi a rovněž pro potřeby výzkumu v psychologii, sociologii a pedagogice.

Z dotazníku D-M-V jsme použili všechny otázky z originální verze, avšak u devíti otázek jsme pozměnili pojem „zkouška“ za „situace, kdy je můj výkon hodnocen“. Například otázka 51. má původní znění „Po zkoušce si říkám: to jsi mohl zvládnout lépe“ moje pozměněná položka zní „Po situaci, kdy byl můj výkon hodnocen si říkám: to jsi mohl zvládnout lépe“. Hlavním důvodem pro změnu slova „zkouška“ za pojem „situace, kdy je můj výkon hodnocen“ bylo to, že dotazník D-M-V byl standardizován na souboru vysokoškolských a středoškolských studentů a část respondentů vyplňující náš dotazník již

v současné době nestuduje. Z tohoto důvodu též připouštíme, že by výsledky dospělé nestudující populace mohli mít negativní vliv na validitu výzkumu.

4.3 Průběh výzkumu

Výzkumné šetření probíhalo od října 2015 do února 2016. Sběr dat probíhal v kraji Olomouckém, Pardubickém, Ústeckém, Jihomoravském, Královeské, Středočeském, Moravskoslezském, Vysočina a Praha. Při výzkumném šetření byl respondentům představen výzkum, vysvětleny instrukce pro vyplnění, zároveň byli respondenti obeznámeni s tím, že výzkum je anonymní, dobrovolný a vyplněním dotazníku nám tak dávají souhlas k uchování a zpracování dat.

Výzkum probíhal ve většině případů v odpoledních hodinách. Testy byly zadávány jak skupinově, tak jednotlivě. Testování probíhalo v rozmezí 25 -35 minut.

Administrace testů a jejich následné vyhodnocení proběhlo podle pravidel uvedených v jednotlivých manuálech.

4.4 Metody zpracování a analýzy dat

Po dokončení sběru dat byly výsledky dotazníků od jednotlivých respondentů přepsány do programu Microsoft Excel 2013. Po přepsání všech dat následovalo jejich čištění a kontrola.

Dalším krokem bylo vytvoření škál z NEO-FFI a z dotazníku D-M-V. Pro NEO pětifaktorový osobnostní inventář konkrétně škály: neurotismus, extraverte, otevřenost vůči zkušenosti, přívětivosti a svědomitosti. Jednotlivé škály byly vytvořeny sečtením příslušných 12 položek náležících každé škále. U Dotazníku motivace výkonu D-M-V byly vytvořeny 3 škály: škála motivu výkonu (MV), anxiózy brzdící výkon (AB) a anxiózy podporující výkon (AP). V naší matici dat se nám tedy objevilo 8 nových proměnných: 5 škál z dotazníku NEO-FFI a 3 škály z dotazníku D-M-V. Získané hrubé skóry jsme vložili do programu Microsoft Excel a následně jsme je vyhodnotili, tím jsme získali hrubé skóry všech výkonnostních sportovců. Následná korelační matice jednotlivých škál tvoří jádro analýzy našeho výzkumu.

Statistické zpracování dat bylo provedeno v programu Statistica 12.

4.5 Etická stránka výzkumu

Účastníci výzkumu byli již v průvodním dopise obeznámeni se záměry a cíli výzkumu, bylo jim taktéž sděleno, že výzkum je dobrovolný a mohou z něj kdykoliv odstoupit a rovněž je anonymní. Anonymita byla zajištěna vytvořením osobního kódu, podle kterého účastníky nikdo vystopovat nemůže, ale pokud by později chtěli jejich dotazník vyhodnotit, bylo by ho tak možné dohledat. Kód byl tvořen posledními třemi čísly jejich telefonního čísla a prvními dvěma písmeny jména jejich matky. Nezapomněli jsme ani zmínit, jak bude naloženo se získanými daty. Jelikož všichni respondenti byli starší 15 let, nepotřebovali jsme tak získat souhlasy zákonných zástupců. Respondentům bylo nabídnuto, že nás mohou kontaktovat pomocí emailu s jakýmikoliv dotazy i připomínkami.

5 Charakteristika výzkumného souboru

Cílovou skupinou v našem výzkumném šetření jsou sportovci vykonávající sport na výkonnostní úrovni ve věku 15 – 35 let. Jako výkonnostního sportovce jsme brali tu osobu, která je registrována v organizaci pořádající sportovní soutěže a zároveň se těchto sportovních soutěží účastní. Současně jsme do našeho výzkumu zahrnuli pouze ty výkonnostní sportovce, kteří splňují výše uvedenou podmínku a věnují se danému sportu od mladšího školního období.

K oslovení respondentů jsme zvolili nepravděpodobnostní metody výběru vzorku a to konkrétně metodu sněhové koule a příležitostný výběr.

Celkem dotazník vyplnilo 125 výkonnostních sportovců, 49 sportovců bylo vyřazeno z následujících důvodů: nevyhovující věk, mnoho vynechaných položek v dotazníku, daný sportovec se nevěnoval sportu od mladšího školního období, sportovec se v současné době nevěnuje sportu, ale věnoval se mu v minulosti.

Náš zkoumaný soubor se tedy skládal ze 76 výkonnostních sportovců, z nichž bylo 43 mužů a 33 žen. Jak jsme již zmínili výše, v našem výzkumném souboru byli sportovci ve věku 15-35 let, s průměrným věkem všech sportovců 22,4 let, mediánem 21 a rovněž modem 21 let. Nejmladšímu sportovci bylo 15 let a nejstaršímu 35 let.

Tab. č. 5 Rozložení věku podle pohlaví

Věk	Pohlaví	
	Muži	Ženy
Nejnižší věk	18	15
Nejvyšší věk	35	35
Medián věku	21	20
Modus věku	21	21
Průměrný věk	23,2	21,2

6 Výsledky

Po zpracování dat z vyplněných dotazníků jsme získali následující hodnoty, které jsme zanesli do tabulek. V této kapitole uvádíme data pro celý výzkumný soubor a zároveň zvlášť data pro muže a pro ženy.

Tab č. 6 Hodnoty všech výkonnostních sportovců

Proměnná	Celkový soubor (n=76)					
	N platných	Průměr	Medián	Min	Max	Sm.odch.
Neurotismus	76	18,57	16,00	0,00	42,00	8,53
Extraverze	76	33,37	35,00	14,00	47,00	7,66
Otevřenost vůči zkušenosti	76	27,57	27,00	14,00	39,00	5,84
Přívětivost	76	28,18	28,00	18,00	42,00	5,31
Svědomitost	76	31,93	32,00	12,00	46,00	7,54
Motiv výkonu	76	96,37	96,50	49,00	135,00	15,80
Anxiozita brzdící výkon	76	50,07	50,00	22,00	98,00	15,27
Anxiozita podporující výkon	76	34,72	33,00	11,00	56,00	9,96

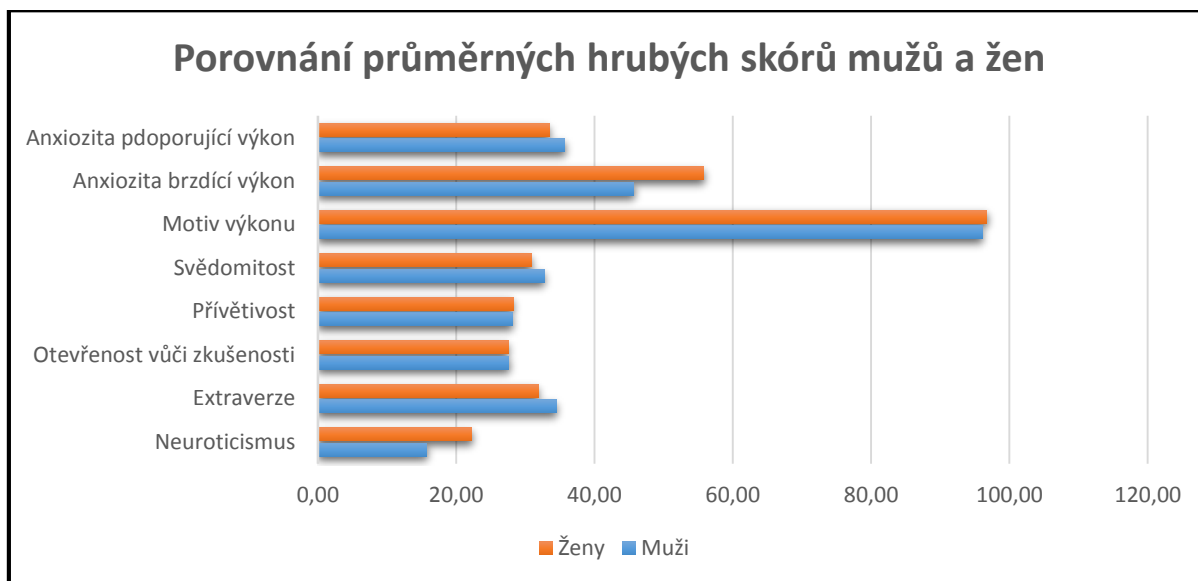
Tab č. 7 Hodnoty výkonnostních sportovkyň

Proměnná	Ženy (n=33)					
	N platných	Průměr	Medián	Min	Max	Sm.odch.
Neurotismus	33	22,24	22,00	9,00	42,00	7,88
Extraverze	33	31,91	33,00	16,00	46,00	7,46
Otevřenost vůči zkušenosti	33	27,52	27,00	18,00	39,00	5,70
Přívětivost	33	28,27	28,00	18,00	42,00	5,20
Svědomitost	33	30,88	32,00	13,00	42,00	7,56
Motiv výkonu	33	96,70	97,00	65,00	135,00	16,20
Anxiozita brzdící výkon	33	55,79	55,00	32,00	98,00	14,80
Anxiozita podporující výkon	33	33,42	33,00	17,00	51,00	8,27

Tab č. 8 Hodnoty výkonnostních sportovců

Proměnná	Muži (n=43)					
	N platných	Průměr	Medián	Min	Max	Sm.odch.
Neurotismus	43	15,74	15,00	0,00	34,00	7,99
Extraverze	43	34,49	36,00	14,00	47,00	7,71
Otevřenost vůči zkušenosti	43	27,60	27,00	14,00	39,00	6,02
Přívětivost	43	28,12	28,00	18,00	38,00	5,44
Svědomitost	43	32,74	33,00	12,00	46,00	7,52
Motiv výkonu	43	96,12	96,00	49,00	123,00	15,68
Anxiozita brzdící výkon	43	45,67	47,00	22,00	74,00	14,28
Anxiozita podporující výkon	43	35,72	37,00	11,00	56,00	11,08

Graf č. 1: Porovnání průměrných hrubých skóre u mužů a žen



Můžeme si tedy všimnout, že ženy jsou oproti mužům více neurotické, zároveň v dotazníku D-M-V dosahují také vyšších hrubších skóre na škále Anxiozity brzdící výkon. Ač v zanedbatelné míře, ale přeci výše, skórují ženy taktéž v přívětivosti a motivu výkonu. Muži jsou oproti ženám, více svědomitější, extravertní a dosahují vyšších hrubších skóre na škále Anxiozity podporující výkon.

6.1 Platnost hypotéz

V této kapitole se zaměříme na testování jednotlivých hypotéz, k t testování jsme využili program STATISTICA 12.

Při testování hypotéz jsme zjišťovali míru souvislosti mezi jednotlivými škálami dotazníku D-M-V a NEO pětifaktorového osobnostního inventáře. Jádrem našeho testování bylo porovnávání jednotlivých korelačních koeficientů. K porovnávání souvislosti mezi škálami jsme zvolili Pearsonův korelační koeficient r . Pearsonův korelační koeficient se používá pro parametrické metody a normální rozložení dat, jelikož ve všech škálách máme normální rozdělení dat, volíme tedy Pearsonovo r .

Následně jsme si pomocí testu rozdílů korelačních koeficientů určili p hodnoty, které jsme porovnali s kritickou hodnotou, kterou jsme si určili v závislosti na zvolené hladině významnosti α . V našem případě byla α rovna 0,05.

Testování hypotézy č.1

H1: Svědomitost koreluje s motivem výkonu signifikantně silněji, než s ostatními škálami měřenými dotazníkem D-M-V.

Tab č. 9 Korelace mezi svědomitostí a škálami D-M-V pro celý soubor výkonnostních sportovců

	Motiv výkonu	Anxiozita brzdící výkon	Anxiozita podporující výkon
Svědomitost	0,5971	-0,2206	-0,0437

Pro ověření H1 jsme museli vytvořit korelační matici všech tří škál dotazníku D-M-V se škálou svědomitosti z NEO pětifaktorového osobnostního inventáře, pro celkový výzkumný soubor. Uvedené korelační koeficienty v tabulkách odpovídají Pearsonovu r .

Pomocí testu rozdílů korelačních koeficientů jsme vypočítali p hodnoty a porovnali je mezi sebou:

1)

- a) pro svědomitost + motiv výkonu ($r=0,5971$, $N=76$)
- b) pro svědomitost + anxiozitu brzdící výkon ($r=-0,2206$, $N=76$)

Po vzájemném porovnání v testu rozdílů jsme získali hodnotu $p=0,000$.

2)

a) Pro svědomitost + motiv výkonu ($r=0,5971$, $N=76$)

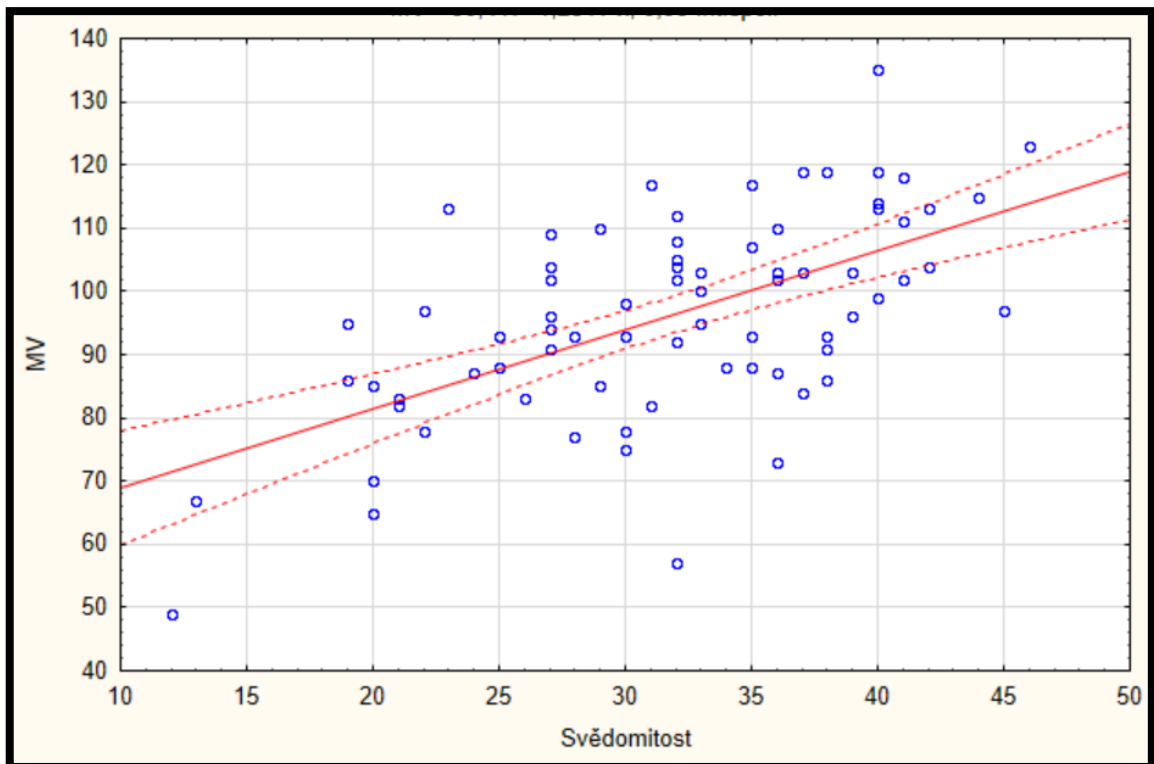
b) Pro svědomitost + anxiozita podporující výkon ($r=-0,0437$, $N=76$)

Po vzájemném porovnání v testu rozdílů jsme získali hodnotu $p=0,000$.

Naměřené p hodnoty jsou menší než hladina významnosti $\alpha 0,05$, což nám značí statisticky významný rozdíl a tudíž **H1 přijímáme**.

Už v tabulce korelační matice svědomitosti a tří škál D-M-V jsme si mohli povšimnout, že svědomitost kladně koreluje pouze s motivem výkonu, se zbývajícími dvěma škálami koreluje negativně a v nízké míře. Analýzou získaných údajů se nám tedy potvrdilo, že svědomitost signifikantně silněji koreluje s motivem výkonu než s ostatními škálami dotazníku D-M-V.

Graf č. 2: Bodový graf znázorňující vztah svědomitosti a motivu výkonu



Testování hypotézy č.2

H2: Anxiozita podporující výkon koreluje s neurotismem signifikantně silněji, než s ostatními škálami měřenými dotazníkem NEO-FFI.

Tab. č. 10 Korelace mezi anxiozitou podporující výkon a škálami NEO-FFI pro celý soubor výkonnostních sportovců

	Neurotismus	Extraverze	Otevřenost	Přívětivost	Svědomitost
Anxiozita podporující výkon	-0,1275	0,2025	0,1218	-0,0487	-0,0437

Pro ověření H2 jsme museli vytvořit korelační matici všech pěti škál NEO pětifaktorového osobnostního inventáře se škálou anxiozity podporující výkon z dotazníku D-M-V, pro celkový výzkumný soubor. Uvedené korelační koeficienty v tabulkách odpovídají Pearsonovu r .

Pomocí testu rozdílů korelačních koeficientů jsme vypočítali p hodnoty a porovnali je mezi sebou:

1)

- a) pro anxiozitu podporující výkon + neurotismus ($r=-0,1275$, $N=76$)
- b) pro anxiozitu podporující výkon + extraverze ($r=0,2025$, $N=76$)

Po vzájemném porovnání v testu rozdílů jsme získali hodnotu $p=0,0229$.

2)

- a) pro anxiozitu podporující výkon + neurotismus ($r=-0,1275$, $N=76$)
- b) pro anxiozitu podporující výkon + otevřenost ($r=0,1218$, $N=76$)

Po vzájemném porovnání v testu rozdílů jsme získali hodnotu $p=0,0661$.

3)

- a) pro anxiozitu podporující výkon + neurotismus ($r=-0,1275$, $N=76$)
- b) pro anxiozitu podporující výkon + přívětivost ($r=-0,0487$, $N=76$)

Po vzájemném porovnání v testu rozdílů jsme získali hodnotu $p=0,3105$.

4)

a) pro anxiozitu podporující výkon + neurotismus ($r=-0,1275$, $N=76$)

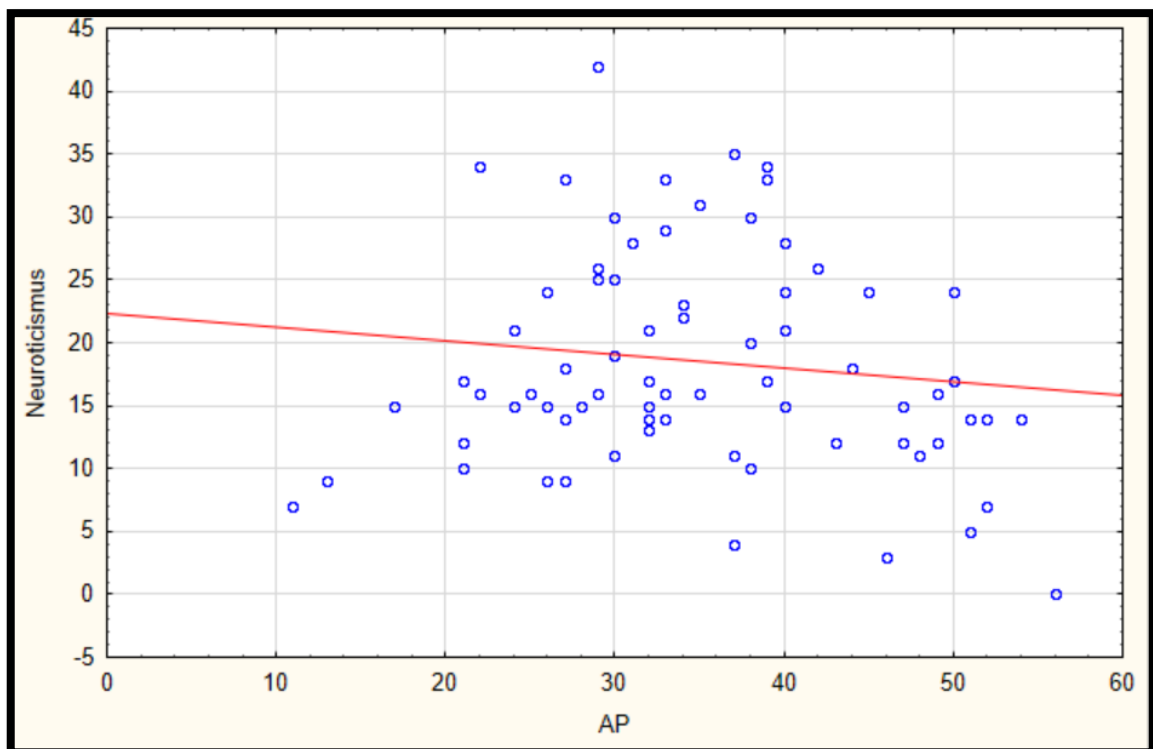
b) pro anxiozitu podporující výkon + svědomitost ($r=-0,0437$, $N=76$)

Po vzájemném porovnání v testu rozdílů jsme získali hodnotu $p=0,2999$.

Tři naměřené p hodnoty jsou vyšší než hladina významnosti $\alpha 0,05$, což nám značí statisticky nevýznamný rozdíl a tudíž **H2 nepřijímáme**.

Už v tabulce korelační matice anxiozity podporující výkon a pěti škál NEO pětifaktorového osobnostního inventáře jsme si mohli povšimnout, že anxiozita podporující výkon kladně a v nízké míře koreluje pouze s extravertí a otevřeností vůči zkušenosti, se zbývajícími třemi škálami koreluje negativně a v nízké míře. Anxiozita podporující výkon tedy nejsilněji z pěti škál NEO-FFI koreluje s extravertí. Analýzou získaných údajů se nám tedy nepotvrdilo, že anxiozita podporující výkon s neurotismem koreluje signifikantně silněji než s ostatními škálami inventáře NEO-FFI.

Graf č. 3: Bodový graf znázorňující vztah neurotismu a anxiozity podporující výkon



Testování hypotézy č.3

H3: Anxiozita brzdící výkon koreluje s neurotismem signifikantně více, než s ostatními škálami měřenými dotazníkem NEO-FFI.

Tab č. 11 Korelace mezi anxiozitou brzdící výkon a škálami NEO-FFI pro celý soubor výkonnostních sportovců

	Neurotismus	Extraverze	Otevřenost	Přívětivost	Svědomitost
Anxiozita brzdící výkon	0,7141	-0,4186	-0,0841	0,0120	-0,2206

Pro ověření H3 jsme museli vytvořit korelační matici všech pěti škál NEO pětifaktorového osobnostního inventáře se škálou anxiozity brzdící výkon z dotazníku D-M-V, pro celkový výzkumný soubor. Uvedené korelační koeficienty v tabulkách odpovídají Pearsonovu r .

Pomocí testu rozdílů korelačních koeficientů jsme vypočítali p hodnoty a porovnali je mezi sebou:

1)

- a) pro anxiozitu brzdící výkon + neurotismus ($r=0,7141$, $N=76$)
- b) pro anxiozitu brzdící výkon + extraverze ($r=-0,4186$, $N=76$)

Po vzájemném porovnání v testu rozdílů jsme získali hodnotu $p=0,0000$.

2)

- a) pro anxiozitu brzdící výkon + neurotismus ($r=0,7141$, $N=76$)
- b) pro anxiozitu brzdící výkon + otevřenost ($r=-0,0841$, $N=76$)

Po vzájemném porovnání v testu rozdílů jsme získali hodnotu $p=0,0000$.

3)

- a) pro anxiozitu brzdící výkon + neurotismus ($r=0,7141$, $N=76$)
- b) pro anxiozitu brzdící výkon + přívětivost ($r=0,0120$, $N=76$)

Po vzájemném porovnání v testu rozdílů jsme získali hodnotu $p=0,0000$.

4)

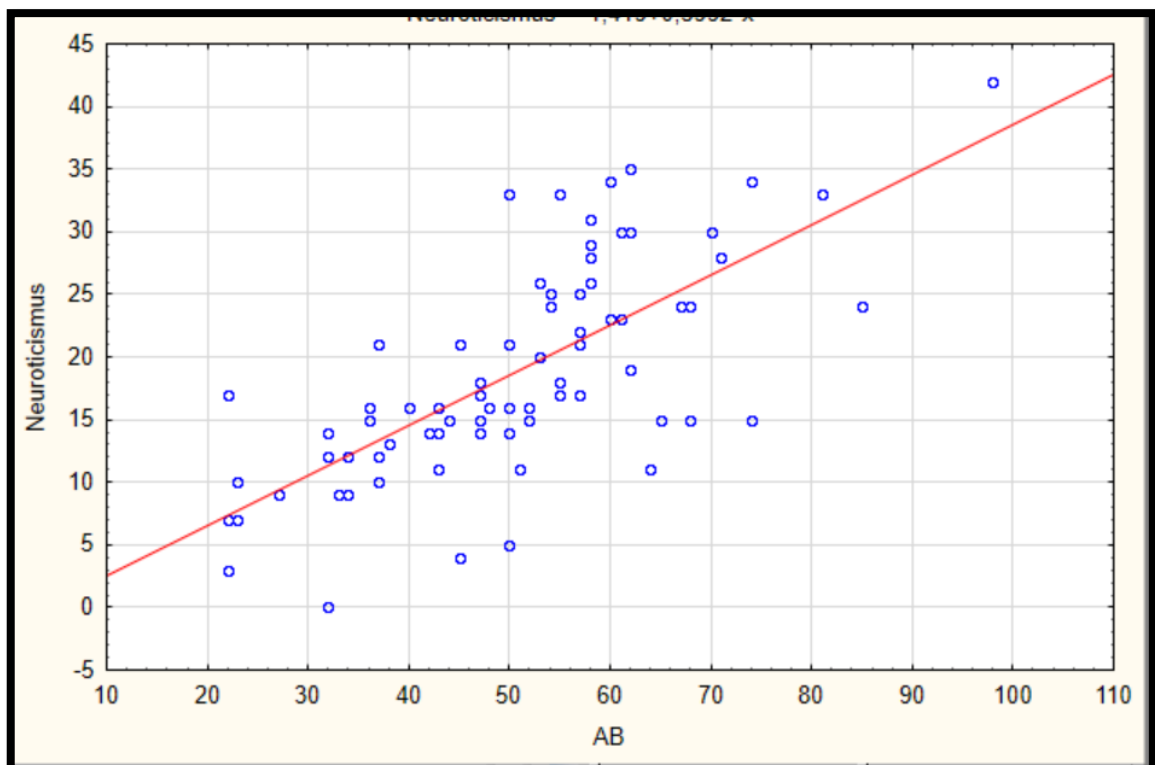
- a) pro anxiozitu brzdící výkon + neurotismus ($r=0,7141$, $N=76$)
- b) pro anxiozitu brzdící výkon + svědomitost ($r=-0,2206$, $N=76$)

Po vzájemném porovnání v testu rozdílů jsme získali hodnotu $p=0,0000$.

Naměřené p hodnoty jsou než menší hladina významnosti $\alpha 0,05$, což nám značí statisticky významný rozdíl a tudíž **H3 přijímáme**.

Už v tabulce korelační matice anxiozity brzdící výkon a pěti škál NEO pětifaktorového osobnostního inventáře jsme si mohli povšimnout, že anxiozita brzdící výkon kladně koreluje pouze s neurotismem a přívětivostí, se zbývajících třemi škálami koreluje negativně. Konkrétně právě s neurotismem koreluje ve velmi vysoké míře a s extravertí ve střední míře, se zbylými škálami skóruje ve velmi nízké míře. Analýzou získaných údajů se nám tedy potvrdilo, že anxiozita brzdící výkon s neurotismem koreluje signifikantně silněji než s ostatními škálami inventáře NEO-FFI.

Graf č. 4: Bodový graf znázorňující vztah neurotismu a anxiozity brzdící výkon



Odpověď na náš výzkumný cíl: **Zjistit, zda existuje vztah mezi osobnostními rysy měřenými pomocí NEO pětifaktorového osobnostního inventáře a motivací měřenou dotazníkem D-M-V**, zní tak, že mezi škálami NEO pětifaktorového osobnostního a škálami D-M-V existuje signifikantní vztah. Škála motivu výkonu silně koreluje se svědomitostí. U škály anxiózy podporující výkon jsme našli nejsilnější vztah s extravertí, přičemž mezi těmito dvěma škálami je střední souvislost. Škála anxiózy brzdící výkon velmi silně koreluje s neurotismem.

7 Diskuze

Výzkumným záměrem naší práce bylo zjistit, zda existuje souvislost mezi osobnostními rysy měřenými NEO pětifaktorovým osobnostním inventářem a motivací měřenou dotazníkem D-M-V u výkonnostních sportovců. Na skupinu výkonnostních sportovců jsme se zaměřili z toho důvodu, jelikož téměř všechny výzkumy na sportovcích jsou prováděny na vrcholových sportovcích. Podle našeho názoru i výkonnostní sportovci představují zajímavý výzkumný soubor.

Náš výzkum odhalil, že dvě ze tří škál dotazníku motivace výkonu signifikantně korelují se škálami NEO pětifaktorového osobnostního inventáře. Konkrétně se jedná o škálu motivu výkonu, která signifikantně koreluje se svědomitostí. A škálu anxiózy brzdící výkon, která velmi silně korelovala s neurotismem. U škály anxiózy podporující výkon, jsme našli pouze slabou korelaci s extravertí.

Výzkumem osobnostních rysů a motivací se zabývali Komarraju a Karau (2005). Právě jejich výzkumem jsme se při tvorbě hypotéz inspirovali. V jejich výzkumu hledali vztah mezi osobnostními rysy Big five a akademickou motivací. Osobnostní rysy měřili pomocí NEO-FFI a motivaci pomocí dotazníku AMI. Z jejich výzkumu vyplývá, že neuroticismus a extraverte jednoznačně souvisí se škálou kompenzačního úsilí, na rozdíl od otevřenosti vůči zkušenosti a svědomitosti, se kterými škála kompenzačního úsilí koreluje negativně v nízké míře. Otevřenost vůči zkušenosti a extraverte nejsilněji korelovali se škálou angažovanosti. Otevřenost vůči zkušenosti velmi silně korelovala se škálou výkonu, ve střední míře rovněž výkon koreloval s neurotismem a otevřeností.

V našem výzkumu naopak s motivem výkonu nejsilněji korelovala svědomitost

Další výzkum, kterým jsme se inspirovali při tvorbě hypotéz, zkoumal vztah mezi osobnostními vlastnostmi a výkonovou motivací u tenistů, jeho autory jsou Gregor a Petrášová (2009). V jejich výzkumu použili dotazníky: EOD, STAI a D-M-V. U zkoumaného vzorku tenistů v dotazníku D-M-V dosáhli tenisté motivu výkonu na 5. stenu a tenistky na hladině 4.stenu. Na základě porovnání hodnot stenu u tenistů a běžné populace můžeme o tenistech říci, že jsou motivováni podávat dobrý výkon, mají vyšší aspirační úroveň, jsou ambiciózní, jsou vytrvalí v začátcích činností a při tréninku orientují svoji aktivitu do budoucna. Na závěr autoři uvádějí, že osobnost sportovce považují za

klíčový determinant, který usměrňuje důležité osobnostní vlastnosti a mobilizuje tak výkonovou motivaci, stejně jako celé motivační spektrum na dosažení výkonnostních cílů.

Stejně jako v těchto výzkumech, tak také v tom našem byla prokázána souvislost mezi osobností a motivací. Z našich výsledků lze tedy usuzovat, že výkonnostní sportovci s vysokým rysem svědomitosti mají i vyšší stupeň motivu výkonu. Více extravertní výkonnostní sportovci zažívají ve větší míře napětí podporující jejich výkon. Kdežto neurotičtí a emočně nestabilní výkonnostní sportovci zažívají napětí, které jejich výkon brzdí.

Jsme si však vědomi, nízkého počtu respondentů $n=76$, který není dostatečně reprezentativní, zároveň pro jeho výběr jsme zvolili nepravděpodobnostní metody výběru a v důsledku toho si uvědomujeme, že mohlo dojít k možnému zkreslení. Zároveň jsme si vědomi, že ve výzkumech jiných autorů byly použity jiné metody a tudíž jejich srovnání s naším výzkumem nemusí mít stejnou výpovědní hodnotu.

Jak jsme již uvedli, pro výběr vzorku jsme zvolili nepravděpodobnostní metody výběru vzorku. Nepravděpodobnostní výběr nezaručuje vzhledem k populaci vysokou reprezentativnost a zužuje zobecnitelnost výsledků. Konkrétně jsme zvolili metodu sněhové koule a metodu příležitostného výběru. U příležitostného výběru je kterýkoliv dosažitelný prvek populace vybrán do vzorku. Ač je metoda sněhové koule nepravděpodobnostní, může zajistit, že vzorek bude bohatý a rozmanitý. Nepravděpodobnostní metody výběru vzorku jsme zvolili hlavně z toho důvodu, že ani výkonnostní sportovci nepatří k lehce získatelným respondentům.

Pro sběr dat jsme zvolili dotazníkovou metodu, která je v psychologii hojně využívaná v kvantitativních výzkumech. Konkrétně jsme pro náš výzkum využili standardizované dotazníky D-M-V a NEO pětifaktorový osobnostní inventář. Standardizovaný dotazník disponuje pevně stanovenou strukturou a napevno daným seznamem otázek. Stejně jako každá metoda, má i dotazníkové šetření své výhody a nevýhody. Mezi výhody patří větší možnost standardizace, snadné porovnání dat, nízká časová náročnost, výsledky jsou reprezentativní a lze je statisticky zpracovat, mají vyšší potenciál pro reliabilitu, díky dotazníkům se dostaneme k širokému množství jevů a můžeme respondentům zajistit anonymitu. Největší nevýhodou dotazníků je jejich možnost zkreslení ze strany respondentů, kteří se mohou snažit vykreslit v lepším světle. Mezi další nevýhody dotazníku patří nižší potenciál pro validitu, nízká návratnost v případě šetření papír-tužka.

Často také respondenti nevyplní všechny otázky a při velkém množství nezodpovězených otázek jsme nuceni respondenta vyřadit. Tento problém se u vyplňování našeho dotazníku vyskytl ve 30 případech.

Mezi hlavní limity naší práce tedy patří malý vzorek, dotazníkové šetření a z něho vyplývající nevýhoda vykreslování respondentů v lepším světle a nepravděpodobnostní metody výběru vzorku. Dalším limitem by mohl být vzorek, na kterém byl dotazník D-M-V standardizován. Našeho výzkumu se účastnili i osoby nestudující a tento dotazník byl standardizován pouze na studentech středních a vysokých škol. Celkově lze tedy nedostatky našeho výzkumu shrnout tak, že mohou představovat limit s ohledem k validitě výzkumu.

Jako další nedostatek naší práce by mohly být spatřovány pro někoho zastaralé zdroje a výzkumy, ale naším hlavním cílem byla práce s primárními zdroji. Právě primární zdroje jsou hojně citovány i v novější literatuře.

Někdo by taktéž mohl spatřovat nedostatky v málo rozpracovaném výzkumu, kde bychom mohli zvláště zkoumat korelace škál pro muže a ženy, případně individuální a kolektivní sportovce. Jelikož jsme na žádný výzkum zkoumající výkonnostní sportovce v České republice nenarazili, rozhodli jsme se nejprve zjistit, co pro tuto konkrétní skupinu platí všeobecně. Navíc tomuto tématu se plánujeme věnovat i v diplomové práci.

Hlavním přínosem našeho výzkumu je zajisté šetření provedené na skupině výkonnostních sportovců a nalezení signifikantního vztahu mezi osobnostními rysy a motivací i u nich. Tento výzkum by tedy mohl pomoci trenérům, koučům a sportovním psychologům v dosahování lepších výkonů jejich svěřenců, třeba jen změnou přístupu, který může zapříčinit příznivé výsledky. Samozřejmě může také posloužit sportovcům samotným k hlubšímu poznání jejich motivační struktury.

8 Závěr

Hlavním cílem naší práce bylo zjistit, zda existuje vztah mezi osobnostními rysy měřenými pomocí NEO pětifaktorového osobnostního inventáře a motivací měřenou dotazníkem D-M-V.

Na základě výsledků našeho výzkumu jsme zjistili, že mezi osobnostními rysy měřenými NEO pětifaktorovým osobnostním inventářem a mezi škálami dotazníku D-M-V existuje signifikantní souvislost. Dvě škály dotazníku D-M-V signifikantně korelují s osobnostními škálami inventáře NEO. Konkrétně škála motivu výkonu silně koreluje se svědomitostí. A škála anxiozity brzdící výkon velmi silně koreluje s neurotismem. U škály anxiozity podporující výkon jsme nenalezli žádný signifikantní vztah s osobnostními škálami, nejsilněji korelovala s extravertí, ale pouze jen ve slabé míře.

Na základě těchto výsledků tedy můžeme říci, že u více svědomitých výkonnostních sportovců nalezneme i vyšší motiv výkonu. Zároveň z našeho výzkumu vyplývá, že u neurotických a emočně nestabilních sportovců se vyskytuje ve vyšší míře napětí brzdící výkon.

Souhrn

Výzkumy zabývající se vztahem osobnostních rysů a motivace, byly v minulosti sepsány mnoha různými autory. Pokud se tyto výzkumy soustředí na sportovce, téměř ve všech případech jsou pro výzkumný vzorek vybráni vrcholoví sportovci. Proto jsme se v našem výzkumu rozhodli zkoumat výkonnostní sportovce, kterým ve výzkumech není věnována pozornost.

Tato práce čtenáře seznamuje s výkonnostními sportovci, u kterých jsme hledali odpověď na náš výzkumný cíl: Zjistit, zda existuje vztah mezi osobnostními rysy měřenými pomocí NEO pětifaktorového osobnostního inventáře a motivací měřenou dotazníkem D-M-V.

V první kapitole naší práce se věnujeme osobnosti, přesněji definici pojmu osobnost, dále zde uvádíme, co to jsou osobnostní rysy. U osobnostních rysů se soustředíme zejména na Cattellovo 16 pf a Eysenckův hierarchický model osobnosti. Jádrem první kapitoly tvoří Pětifaktorový model osobnosti, kde se věnujeme popisu jednotlivých faktorů tohoto modelu. Dále se zde zabýváme osobností sportovce a předkládáme v ní řadu výzkumů.

V druhé kapitole se již zabýváme motivací, zaměřenou z větší části na výkonovou motivaci. Definujeme zde motivaci a s ní související pojmy jako motiv a potřeba. Předkládáme zde také přehlednou tabulku základních pojetí motivace a pojmů v nich dominujících. Velkou část zde také věnujeme motivaci ve sportu, kterou doplňujeme několika výzkumy. Největší část v této kapitole věnujeme výkonové motivaci a s ní souvisejícími pojmy jako aspirační úroveň, úroveň aktivace a samozřejmě nemůžeme opomenout ani emocionalitu ve sportu, neboť emoce jsou považovány za motivační proměnné, ať už jako přímé motivy, či podmínky jejich vzniku.

V navazující praktické části zjišťujeme pomocí statistických metod odpověď na náš výzkumný cíl: Zda existuje vztah mezi osobnostními rysy měřenými pomocí NEO pětifaktorového osobnostního inventáře a motivací měřenou dotazníkem D-M-V.

Vzhledem k výzkumnému cíli, jsme použili kvantitativní přístup, ve kterém jsme využili dva standardizované dotazníky: NEO pětifaktorový osobnostní inventář a dotazník motivu výkonu D-M-V.

Jádrem našeho výzkumu bylo hledání vztahů mezi jednotlivými škálami dotazníků. V našem případě jsme tento vztah hledali pomocí Pearsonova korelačního koeficientu. Po získání všech potřebných korelačních koeficientů, jsme jejich hodnoty zanesli do testu rozdílů korelačních koeficientů, kde jsme zjistili výslednou p-hodnotu, na jejímž základě jsme naše hypotézy přijali nebo nepřijali.

Náš výzkumný cíl jsme testovali na souboru výkonnostních sportovců $n=76$, tento soubor je tvořen 43 muži a 33 ženami. Při sběru dat jsme použili příležitostný výběr a metodu sněhové koule.

Seznam použité literatury

- Atkinson, R. L., Atkinson, R. C., Smith, E. E., Bem, D. J., & Nolen-Hoeksema, S. (2003). *Psychologie*. Praha: Portál.
- Blahutková, M., & Sližik, M. (2014). *Vybrané kapitoly z psychologie sportu: Publikace DSP studia*. Brno: Masarykova univerzita.
- Blatný, M. (2010). *Psychologie osobnosti: Hlavní témata, současné přístupy*. Praha: Grada.
- Cakirpaloglu, P. (2012). *Úvod do psychologie osobnosti*. Praha: Grada.
- Carver, C. S., & Scheier, M. (2000). *Perspectives on personality*. Boston: Allyn and Bacon.
- Drapela, V. J. (2011). *Přehled teorií osobnosti*. Praha: Portál.
- Elliot, A. J., & Thrash, T. M. (2002). Approach-avoidance motivation in personality: Approach and avoidance temperaments and goals. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 82(5), 804-818. doi:10.1037/0022-3514.82.5.804
- Gregor, T., & Petrášová, M. (2009). Osobnostné vlastnosti a výkonová motivácia tenistov. *Telesná Výchova A Šport*, 19(3), 14-17.
- Hagemannová, G. (1995). *Motivace*. Praha: Victoria Publishing.
- Hartl, P., & Hartlová, H. (2015). *Psychologický slovník*. Praha: Portál.
- Homola, M. (1977). *Motivace lidského chování*. Praha: Státní pedagogické nakladatelství.
- Hošek, V. (1983). *K pojetí motivace ve sportu a psychologii*. Praha: Olympia.
- Hřebíčková, M. (2011). *Pětifaktorový model v psychologii osobnosti: Přístupy, diagnostika, uplatnění*. Praha: Grada.
- Hřebíčková, M., & Urbánek, T. (2001). *Neo pětifaktorový osobnostní inventář*. Praha: Testcentrum.
- Jelínek, M., & Jetmarová, K. (2014). *Sport, výkon a metafyzika, aneb, Jak proměnit "práci" ve hru a úsilí v medaile*. Praha: Mladá fronta.

- Komarraju, M., Karau, S. J. (2005). *The relation between the big five personality traits and academic motivation*. *Personality and Individual Differences*, Vol. 39(3),557-567. Získáno 10.3.2016 z www.ebscohost.com
- Macák, I., & Hošek, V. (1989). *Psychologie tělesné výchovy a sportu*. Praha: Státní pedagogické nakladatelství
- McNally, I.,M. (srpen 2002, roč. 4,vyd.2). *Contrasting Concepts of Competitive State-Anxiety in Sport: Multidimensional Anxiety and Catastrophe Theories*. UK-Preston: University Of Central Lancashire. Získáno: 22.12.2015 z: <http://www.athleticinsight.com/Vol4Iss2/StatePDF.pdf>
- Murray, H. A. (1938). *Explorations in personality*. New York: Oxford University Press.
- Nakonečný, M. (1996). *Motivace lidského chování*. Praha: Academia.
- Nia, M. E., & Besharat M. A. (2010) *Comparison of athletes' personality characteristics in individual and team sports*. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, Volume 5, 808-812. Získáno 5.1.2016 z <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042810015636>
- Pardel, T., Maršálová, L., & Hrabovská, A. (1984). *Dotazník motivácie výkonu*. Bratislava: Psychodiagnostika.
- Paulík, K. (2006). *Psychologie sportu*. Ostrava: Ostravská univerzita v Ostravě, Filozofická fakulta.
- Plevová, I., & Petrová, A. (2012). *Obecná psychologie*. Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci.
- Plháková, A. (2004). *Učebnice obecné psychologie*. Praha: Academia.
- Říčan, P. (2010). *Psychologie osobnosti: Obor v pohybu*. Praha: Grada.
- Sekot, A. (2003). *Sport a společnost*. Brno: Paido.
- Sekot, A., Blahutková, M., Dvořáková, Š., & Sebera, M. (2004). *Kapitoly ze sportu*. Brno: Masarykova univerzita v Brně, Fakulta sportovních studií.
- Slepička, P., Hošek, V., & Hátlová, B. (2009). *Psychologie sportu*. Praha: Karolinum.

Smékal, V. (2002). *Pozvání do psychologie osobnosti: Člověk v zrcadlení vědomí a jednání*. Brno: Barrister & Principal.

Svoboda, B. (2007). *Pedagogika sportu*. Praha: Karolinum.

Tod, D., Thatcher, J., & Rahman, R. (2010). *Sport psychology*. New York: Palgrave MacMillan.

Tod, D., Thatcher, J., Rahman, R., Holt, N., & Lewis, R. (2012). *Psychologie sportu*. Praha: Grada.

Vágnerová, M. (1999). *Úvod do psychologie*. Praha: Karolinum.

Vaněk, M., Hošek, V., & Svoboda, B. (1974). *Studie osobnosti ve sportu*. Praha: Univerzita Karlova.

Vaněk, M., Hošek, V., Rychtecký, A., & Slepíčka, P. (1984). *Psychologie sportu: učebnice pro posl. stud. oboru tělesná výchova a sport*. Praha: Státní pedagogické nakladatelství.

Seznam příloh

Příloha č. 1: Formulář zadání diplomové práce

Příloha č. 2: Český abstrakt diplomové práce

Příloha č. 3: Cizojazyčný abstrakt diplomové práce

Příloha č. 4: Průvodní dopis

Příloha č. 5: Rozložení dat v jednotlivých škálách

Příloha č. 6: Seznam grafů a tabulek

Příloha č. 1: Formulář zadání diplomové práce

Univerzita Palackého v Olomouci
Filozofická fakulta
Akademický rok: 2014/2015

Studijní program: Psychologie
Forma: Prezenční
Obor/komb.: Psychologie (PCH)

Podklad pro zadání BAKALÁŘSKÉ práce studenta

PŘEDKLÁDÁ:	ADRESA	OSOBNÍ ČÍSLO
KUBEŠOVÁ Veronika	Čechova 320, Hrochův Týnec	F13693

TÉMA ČESKY:

Osobnostní rysy a motivace u výkonnostních sportovců

TÉMA ANGLICKY:

Personality traits and motivation within semi-professional athletes

VEDOUcí PRÁCE:

doc. PhDr. Panajotis Cakirpaloglu, DrSc. - PCH

ZÁSADY PRO VYPRACOVÁNÍ:

Studentka provede rešerši literatury z oblasti psychologie sportu, osobnosti a motivace. Dále ve své práci popíše výzkumný problém, metody sběru dat a zpracování dat. Hlavním cílem bakalářské práce bude zjistit osobnostní rysy a motivaci u výkonnostních sportovců. Studentka bude svůj postup bakalářské práce konzultovat s vedoucím práce.

SEZNAM DOPORUČENÉ LITERATURY:

Blahutková, M., & Sližik, M. (2014). Vybrané kapitoly z psychologie sportu : publikace DSP studia. Brno: Masarykova univerzita.
Cakirpaloglu, P. (2012). Úvod do psychologie osobnosti. Praha: Grada.
Nakonečný, M. (1996). Motivace lidského chování. Praha: Academia.
Slepička, P., Hošek, V., & Hátlová, B. (2009). Psychologie sportu. Praha: Karolinum.
Tod, D., Thatcher J., & Rahman R. (2012). Psychologie sportu. Praha: Grada.

Podpis studenta:

Datum:

Podpis vedoucího práce:

Datum:

Příloha č. 2: Český abstrakt diplomové práce

ABSTRAKT DIPLOMOVÉ PRÁCE

Název práce: Osobnostní rysy a motivace u výkonnostních sportovců

Autor práce: Veronika Kubešová

Vedoucí práce: doc. PhDr. Panajotis Cakirpaloglu, DrSc.

Počet stran a znaků: 63 s. (95 360)

Počet příloh: 6

Počet titulů použité literatury: 36

Abstrakt:

Bakalářská diplomová práce je zaměřená na osobnostní rysy a motivaci u výkonnostních sportovců. Vzhledem k tomu, že výzkumy na osobnostní rysy a motivaci jsou téměř ve všech případech prováděny na vrcholových sportovcích, rozhodli jsme se pro náš výzkum zvolit výkonnostní sportovce. Práce je rozdělena na dvě části. V teoretické části, se zaměřujeme na teoretická východiska, ze kterých jsme vycházeli, konkrétně se jedná o kapitoly osobnost a motivace. V empirické části popisuje průběh výzkumu a jeho realizaci. Ve výzkumu jsme se zaměřili na to, zda mezi osobnostními rysy a motivací existuje souvislost. Osobnostní rysy jsme zkoumali NEO pětifaktorovým osobnostním inventářem. Motivaci jsme zjišťovali pomocí dotazníku D-M-V. Mezi jednotlivými škálami jsme provedli korelace, abychom zjistili souvislost mezi škálami, následně jsme je porovnali s p-hodnotou. Náš výzkumný soubor čítá 76 výkonnostních sportovců, z toho 43 mužů a 33 žen. Na základě našeho výzkumu jsme došli k závěru, že mezi osobnostními rysy měřenými NEO pětifaktorovým osobnostním inventářem a motivací měřenou D-M-V existuje signifikantní vztah.

Klíčová slova: osobnost, osobnostní rysy, motivace, výkonnostní sportovci, psychologie sportu

Příloha č. 3: Cizojazyčný abstrakt diplomové práce

ABSTRACT OF THESIS

Title: Personality traits and motivation within semi-professional athletes

Author: Veronika Kubešová

Supervisor: doc. PhDr. Panajotis Cakirpaloglu, DrSc.

Number of pages and characters: 63 p. (95 360)

Number of appendices: 6

Number of references: 36

Abstract:

This bachelor thesis is focused on the personality traits and the motivation of semi-professional athletes. Due to the fact that almost all researches which relate to the personality traits and motivation are focused on professional athletes, this research deals with the semi-professional athletes. The thesis is divided into two parts. The first theoretical part is supported by many titles of scientific literature, especially the chapters Personality and Motivation. The next empirical part describes the process of research itself and its implementation. The most important question of this research is – are there any correlations between the personality traits and the motivation? Personal traits are tested by the NEO-FFI inventory and the motivation by the D-M-V questionnaire. We made correlations between the scales of both questionnaires after we had compared them with the p-value. Our research includes 76 semi-professional athletes – 43 men and 33 women. The results of our research showed us that there is a significant relationship between the personality traits (measured by the NEO-FFI) and the motivation (measured by the D-M-V).

Keywords: personality, motivation, semi-professional athletes, sports psychology, personality traits

Příloha č. 4: Průvodní dopis



DOTAZNÍK K BAKALÁŘSKÉ PRÁCI

TÉMA: OSOBNOSTNÍ RYSY A MOTIVACE U VÝKONNOSTNÍCH SPORTOVCŮ

Dobrý den,

jsem studentkou psychologie Univerzity Palackého v Olomouci. V současné době pracuji na své bakalářské práci na téma: Osobnostní rysy a motivace u výkonnostních sportovců. Mým cílem je zjistit osobnostní rysy a motivaci právě u výkonnostních sportovců. Touto cestou se na Vás obracím s prosbou o vyplnění dotazníku.

Ve své bakalářské práci jsem se rozhodla použít dva dotazníky, první zkoumá osobnostní rysy a druhý motivaci. Oba dva dotazníky jsou anonymní. Vyplněné dotazníky slouží pouze k výzkumným účelům bakalářské práce a nedostanou se do jiných rukou než mých. Vyplnění obou dotazníků zabere okolo 30 minut Vašeho času. U každé otázky prosím zaškrtněte odpověď, která nejvíce koresponduje s Vaším názorem. Žádné odpovědi nejsou správné ani špatné.

Na další stránce naleznete stránku se základními informacemi, kde Vás prosím o vyplnění pohlaví, věku a sportu, kterému se v současné době věnujete a také Vašeho osobního kódu, který poslouží pouze ke statistickému zpracování dat.

Předem děkuji za vyplnění a Váš čas.

Veronika Kubešová



Základní informace:

Pohlaví: _____

Věk: _____

Sport: _____

Kód: _____

Zároveň Vás zde prosím o vyplnění Vašeho osobního kódu, který bude sloužit, ke statistickému zpracování dat. Výzkum je zcela anonymní a podle Vašeho osobního kódu Vás nikdo vystopovat nemůže.

Váš kód se bude skládat z posledních tří čísel Vašeho telefonního čísla a prvním dvou písmen jména Vaší matky.

Pokud je Vaše telefonní číslo 111 222 333 a jméno Vaší matky Dana → Váš kód bude mít tvar 333DA.

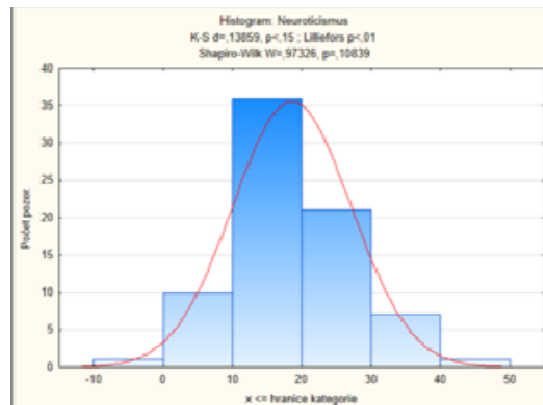
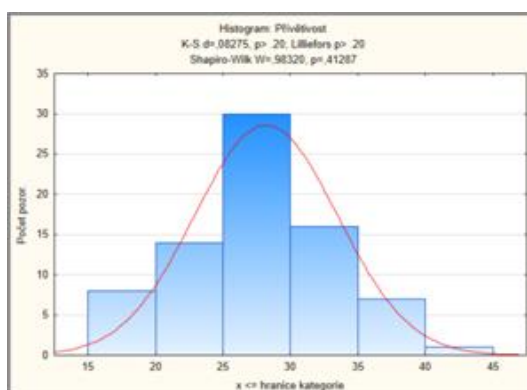
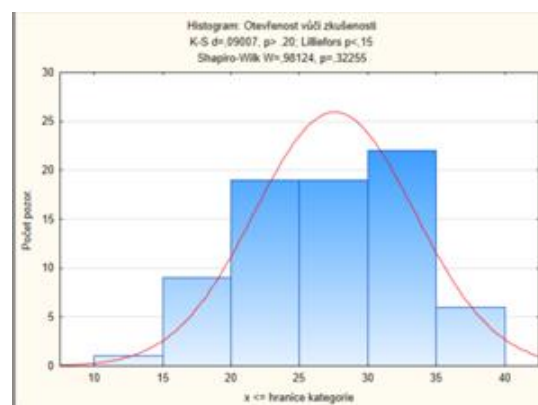
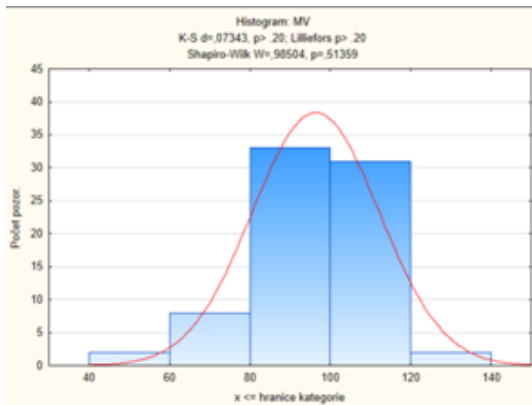
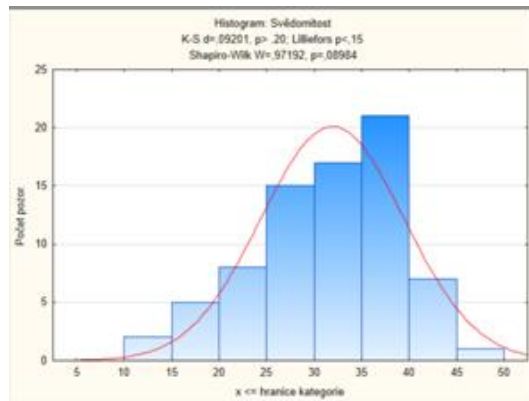
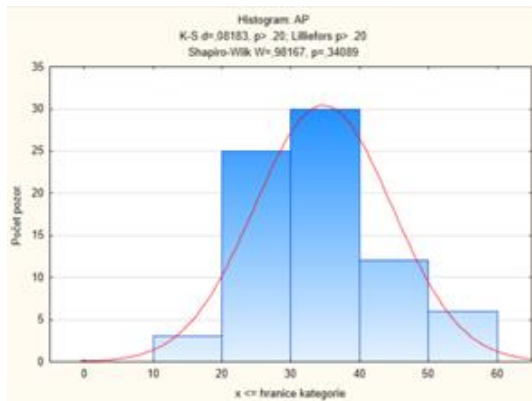
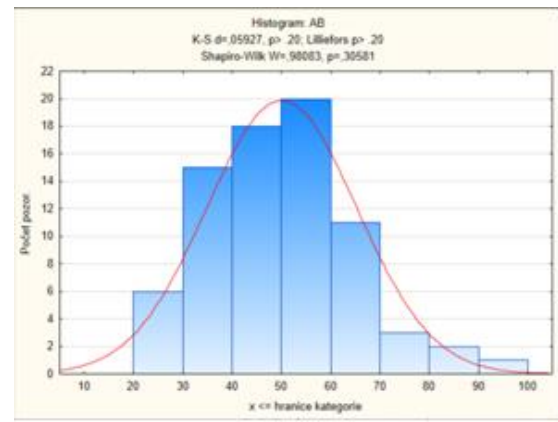
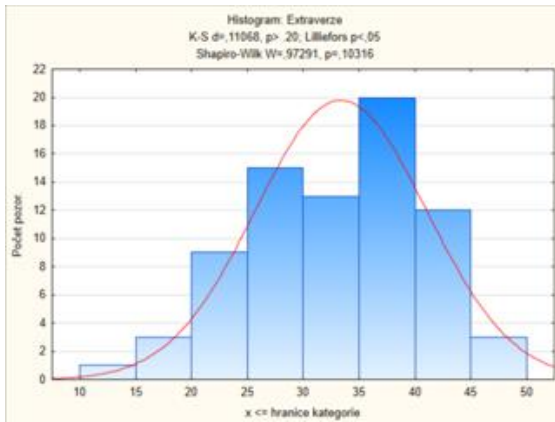
Na následujících stránkách naleznete dotazník, vyplněním dotazníku mi dáváte souhlas ke zpracování dat pro účely bakalářské práce.

Pokud byste měli jakýkoliv dotaz, nebo chtěli znát výsledky výzkumu mé bakalářské práce, neváhejte mě kontaktovat na e-mail: ver.kubesova@gmail.com

Ještě jednou děkuji za vyplnění a Váš čas.

Veronika Kubešová

Příloha č. 5: Rozložení dat v jednotlivých škálách



Příloha č. 6: Seznam grafů a tabulek

Grafy:

Graf č. 1: Porovnání průměrných hrubých skóre u mužů a žen

Graf č. 2: Bodový graf znázorňující vztah svědomitosti a motivu výkonu

Graf č. 3: Bodový graf znázorňující vztah neurotismu a anxiozity podporující výkon

Graf č. 4: Bodový graf znázorňující vztah neurotismu a anxiozity brzdící výkon

Tabulky:

Tab 1: Seznam osmnácti Cattellových dimenzí

Tab 2: Název a popis osobnostních faktorů OCEAN

Tab 3: Přehled základních pojetí motivace

Tab 4: Murrayho seznam dvaceti sekundárních potřeb

Tab č. 5 Rozložení věku podle pohlaví

Tab č. 6 Hodnoty všech výkonnostních sportovců

Tab č. 7 Hodnoty výkonnostních sportovkyň

Tab č. 8 Hodnoty výkonnostních sportovců

Tab č. 9 Korelace mezi svědomitostí a škálami D-M-V pro celý soubor výkonnostních sportovců

Tab č. 10 Korelace mezi anxiozitou podporující výkon a škálami NEO-FFI pro celý soubor výkonnostních sportovců

Tab č. 11 Korelace mezi anxiozitou brzdící výkon a škálami NEO-FFI pro celý soubor výkonnostních sportovců