

Univerzita Palackého v Olomouci
Filozofická fakulta
Katedra psychologie

**VZTAH VNĚJŠÍ MOTIVACE A OSOBNOSTNÍCH RYSŮ
V RÁMCI CVIČENÍ**

THE RELATION BETWEEN EXTERNAL MOTIVATION AND
PERSONALITY IN RELATION TO PHYSICAL EXERCISE



Bakalářská diplomová práce

Autor: Barbora Matějčková

Vedoucí práce: Mgr. Vojtěch Kukla

Olomouc

2021

Poděkování

Ráda bych poděkovala Mgr. Vojtěchovi Kuklovi za jeho nekonečnou ochotu, cenné rady a nepostradatelné připomínky. Dále všem fitness centrům, osobním trenérům a všem cvičencům, kteří byli tak vstřícní a umožnili nám výzkum vůbec uskutečnit. A v neposlední řadě svým drahým blízkým, bez kterých by všechno bylo o mnoho složitější.

Prohlášení

Místopřísežně prohlašuji, že jsem bakalářskou diplomovou práci na téma: „Vztah vnější motivace a osobnostních rysů v rámci cvičení“ vypracovala samostatně pod odborným dohledem vedoucího diplomové práce a uvedla jsem všechny použité podklady a literaturu.

V..... dne.....

Podpis.....

Obsah:

OBSAH.....	3
ÚVOD.....	5
TEORETICKÁ ČÁST.....	7
1 CVIČENÍ FITNESS	8
1.1 Pojmy wellness a fitness	8
1.2 Historie fitness	9
1.3 Psychologie sportu	10
1.3.1 Duševní zdraví	13
1.3.2 Charakteristika sportovce	15
1.4 Motivy fitness.....	16
1.5 Krátkodobé a dlouhodobé vlivy cvičení	16
2 OSOBNOST	18
2.1 Psychologické pojetí osobnosti	18
2.2 Rys osobnosti	19
2.3 Koncepce rysu	20
2.4 Velká pětka – BIG FIVE.....	21
2.5 NEO inventář	23
3 MOTIVACE.....	25
3.1 Pojem motivace.....	25
3.2 Motiv	26
3.3 Potřeba.....	27
3.4 Vnitřní a vnější motivace	28
3.5 Druhy vnější motivace ve vztahu k výzkumu	31
4 Výzkumy a zjištění spojené s tématem práce.....	33
VÝZKUMNÁ ČÁST.....	36
5 Výzkumný problém a cíl práce.....	37
6 Výzkumný design.....	38
6.1 Metody sběru dat.....	38
6.2 Metody zpracování dat.....	39
6.2.1 Předvýzkum na druhy vnější motivace.....	40
6.2.2 Inventář vlastní konstrukce na téma vnější motivace ve cvičení.....	41

6.3	Etické otázky ve výzkumu	42
7	Výzkumný soubor.....	43
8	Práce s daty	46
9	Výsledky výzkumu	47
9.1	Faktorová analýza	47
9.2	Vzájemná korelace mezi faktory a rysy.....	50
10	Diskuze	55
11	Závěry	60
	Souhrn.....	61
	Seznam použitých zdrojů a literatury	64
	Seznam příloh.....	69

Úvod

Tématem bakalářské práce je nalezení nejvhodnější vnější motivace klienta v průběhu cvičení, a to se zaměřením především na cvičení fitness, s ohledem na jeho osobnostní rysy. Fyzická aktivita by měla být denní součástí života každého z nás, ale, bohužel, z důvodu pracovního vytížení většina lidí není schopna nebo ochotna pohybu věnovat potřebný čas a energii. Vzhledem k, v současné době dominujícím, zaměstnáním sedavého či jinak statického typu se velká část dospělé populace téměř nehýbe a pokud po nějakém čase výjimečně začne, častokrát zvolí neadekvátní způsob sportu vzhledem ke své fyzické kondici (či spíše „ne-kondici“), a paradoxně si své obtíže ještě zhorší. Důvodem zhoršení je pouze špatná volba cviků. Žijeme v době, kdy lidé kladou čím dál větší důraz na zdravý životní styl a k němu jistě patří dostatek vhodného pohybu a udržování fyzické zdatnosti. Nalézt individuální cvičební sestavu, která umožní každému konkrétnímu jedinci navrátit se k fyziologickým pohybovým stereotypům, a přispět tak k péči o své „fyzické“ zdraví, není v současnosti příliš problematické. Neustále vznikají nová fitness centra nabízející širokou škálu metodik a stylů pohybových aktivit. Většinou v nich působí i erudovaní funkční trenéři, jejichž posláním je vytvořit sestavu cviků, která bude každému cvičenci šita na míru a umožní přenesení funkčních, přirozeně zdravých, pohybových stereotypů z posilovny do běžného života.

Člověk, jakožto živočich velice komplexní, není složen pouze z fyzické složky, která je na první pohled zřetelně vidět, ale jeho druhou nepostradatelnou částí je složka psychická, sofistikovaně skrytá. Obě složky jsou silně propojeny a zjednodušeně lze říci, že to, co prožije tělo, dříve, či později prožije i mysl – a naopak. A přesně z tohoto důvodu by se hodnocení efektu a korekce cvičení neměly zaměřovat pouze na fyzické projevy, ale také na vliv v oblasti psychiky a tvorby psychické pohody, zjednodušeně lze tedy říci – na vliv „psychického zdraví“. A právě tyto psychické aspekty jsou velmi různorodé ve vztahu k odlišnosti charakteru a historii zkušeností každého jedince.

V této práci řadíme do psychických aspektů osobnostní faktory, které jsou nejvýstižnějším způsobem pro výzkum zachycené v osobnostním inventáři NEO-FFI, jenž záměrně využijeme při sběru dat.

Poslední, ale rozhodně neméně důležitou částí práce, je můstek spojující osobnostní faktory člověka a jeho fyzický výkon. Za tento můstek jsme si zvolili motivaci.

Motivace je hnacím pohonem všech lidských skutků, činů a aktivit. Bez ní by člověk během svého života nic nevytvořil a následně ničeho nedosáhl. Je neviditelnou a všudypřítomnou součástí všeho, k čemu se člověk uchyluje, co zvažuje nebo co už přímo provádí. A navíc přímo ovlivňuje kvalitu vykonávaného. Motivaci můžeme, mimo jiné, rozdělit na vnitřní a vnější. Vnitřní motivace jde ruku v ruce s osobnostními faktory. Na tuto motivaci se v této práci nezaměříme, jelikož naším cílem je předat poznatky z výzkumu fitness trenérům a možná i lektorům pohybových aktivit a ti pracují zejména s motivací vnější. Naším zájmem tedy bude motivace vnější, a to zejména ta vycházející z prostředí, ve kterém se daná aktivita realizuje a kterou si každý jedinec dobrovolně zvolí dle její zvnitřněné užitečnosti a obliby. Jejím největším kladem je, že se kdykoliv dá upravit a transformovat dle požadavků, v závislosti na předem určených cílech. V této práci se soustředíme na vnější motivaci právě z toho důvodu, že je následně možné vhodnou volbou této motivace zlepšit výkon cvičence během cvičení či jej přimět k opakování této aktivity, a to s pozitivním postojem a upřímným zájmem z jeho strany. Naším cílem je do budoucna osobním trenérům pomoci snadněji nalézt cestu ke cvičícím klientům, a to přes vhodně zvolenou vnější motivaci, vzhledem k jejich osobnosti, a tím zaručit opakované efektivní cvičení, jakožto i možné zlepšení jedincova celkového stavu.

TEORETICKÁ ČÁST

1 CVIČENÍ FITNESS

V teoretické části bakalářské práce považujeme za nutné vymezit a objasnit hned několik hlavních pojmů a oblastí, o které se později bude opírat celá praktická část, a tudíž je záhodno jejich bližší porozumění. Mezi první z nich patří fenomén fitness. V podkapitolách se pokusíme vysvětlit všechny jeho aspekty: definici samotného slova fitness pojícího se s pojmem wellness, druh sportovní činnosti, která je náplní fitness, charakteristiku sportovce a duševního zdraví, motivy fitness a krátkodobé a dlouhodobé vlivy cvičení.

1.1 Pojmy wellness a fitness

V první řadě je potřeba vysvětlit, co wellness znamená a do jaké míry je ovlivněno fitness, kterým se budeme zabývat o chvíli později. Mnoho lidí si ve vztahu ke slovu wellness představí relaxační centrum, které navštíví za účelem odpočinku a regenerace. Jeho aktuální označení se však nepojí k těmto zónám klidu, ale vyjadřuje protipól slova illness, což v překladu znamená nemoc (Travis, Ryan & Strohecker, 2004).

Wellness lze definovat jako duševní a tělesnou pohodu člověka neboli životní spokojenost. Jedná se o zdravý životní styl, jehož důsledkem by mělo být dosažení vnitřní rovnováhy. Wellness je moderní výraz, nicméně s jeho předchůdcem se setkáváme již v antickém Řecku, kde se pojmem kalokagathia označoval starořecký ideál spočívající v dosažení harmonie těla a duše (Blahušová, 2005).

Dnes žijeme v uspěchané době, ve které jedinci opakovaně nestíhají a jsou neustále vystavováni negativním faktorům, jakými jsou: stres, špatná výživa, spánkový deficit, nedostatek pohybu a pracovní přetížení. Všechny tyto faktory nezanedbatelně přispívají k předčasnému vyčerpání organismu. Wellness se snaží o minimalizaci těchto negativních vlivů, o nabytí vysoké kvality života, psychického i fyzického zdraví a dosažení pocitu radosti a štěstí (Kovaříková, 2017).

Jedinec, který dosáhl této vysoké úrovně wellness, je chráněn před nemocí, neboť si vytvořil rovnováhu mezi fyzickou, emocionální, sociální, intelektuální a spirituální dimenzí člověka, tzn. mezi všemi složkami, kterými je lidská bytost utvořena a ze kterých se skládá (Blahušová, 2005).

Fitness vytváří podstatnou část wellness. Již ze samotného slova fit lze odvodit označení pro dobrou formu či péči o tělesný stav. Fitness obsahuje množství fyzických

aktivit, které se snaží o dosažení fyzické kondice. Tyto fyzické aktivity se skládají ze 4 hlavních komponent, a to vytrvalosti, mobility, síly a flexibility (Roy et al., 2010).

Tělesné zdatnosti neboli kondice, do které spadají všechny tyto složky, je možné dosáhnout a následně ji udržet díky provozování aerobních aktivit. Každá aktivita má však svá jasně daná pravidla, a proto je i zde nutno splňovat určité FIT zásady, kam patří frekvence, intenzita a trvání (Kovaříková, 2017).

FIT zásady jsou zároveň i základní proměnné, které hrají důležitou roli v sestavování tréninkového programu. Frekvence (F) určuje četnost jednotek zatěžování, které by se měly opakovat. Intenzita (I) značí úroveň ve vztahu k očekávanému výsledku činnosti. Jak uvádí Novotná (in Kovaříková, 2017), lze ji chápat jako základní faktor aerobní aktivity. Intenzitu určuje hodnota tepové frekvence, která se u každého jedince liší. Za aerobní považujeme takové aktivity, při kterých se tepová frekvence vyskytuje mezi 65 % - 85 % maximální tepové frekvence člověka. K trvání (T) uvádí ve své práci Kovaříková (2017, 14), že: „*aerobní pohybové aktivity musí být nepřerušované minimálně po dobu 20 minut, aby cvičení vyvolalo adaptační reakci organismu*“.

Dále Novotná (2006) přidává doporučení druhu pohybové aktivity. Druh pohybové aktivity musí korespondovat s předem zvoleným cílem (objem, síla, redukce), a navíc by měla být brána v potaz vlastní předchozí zkušenost cvičence.

1.2 Historie fitness

Kořeny fitness lze u nás vystopovat přibližně od poloviny minulého století. Na území České republiky se jako pravděpodobný předchůdce fitness začalo formovat odvětví kulturistiky, a to zhruba od 60. let 20. století. Jako první se z tohoto počátečního odvětví osamostatnilo vzpírání. Později se kulturistika rozštěpila na 3 další směry: kondiční kulturistiku, sportovní kulturistiku a silový trojboj. Kondiční kulturistika existuje dodnes, a právě pod její rámec spadá fitness. K velkému rozvoji fitness došlo po roce 1989, kdy vzniklo mnoho nových fitness center, a to především proto, že jejich provozování patřilo mezi nevázané živnosti bez nutnosti specializovaného vzdělání (Stackeová, 2008).

Při zmínce o cvičení ve fitness centrech si můžeme představit cvičení s volnými činkami a cvičení na speciálních trenažerech. K tomu je navíc toto cvičení doplněné o aktivity aerobního typu a o dodržování specifického dietního řádu, který obsahuje i používání doplňků výživy. Jedná se o celkový životní styl, jenž má za cíl zlepšit jedince

zdatnost, držení těla a vytvarování postavy při současném působení na zdraví a rozvoj síly (Kolouch, 1990).

Pokud se však podíváme ještě mnohem hlouběji do historie, objevíme už ve starověkých oblastech, a to zejména v antickém Řecku a Římě, lidskou touhu a snahu vylepšovat své tělesné dovednosti. V Řecku vedl důraz na význam fyzické zdatnosti a vytrvalosti (mužů) k pořádání sportovních her a závodů, které vyústily v akci, jež je jako odkaz antického světa populární dodnes – Olympijské hry. Ve starém Římě pak gladiátorské zápasy odstartovaly rozvoj sportovních odvětví, jako např. box či klasický zápas. Odvětví fitness nepřímo navazuje na oba tyto odkazy, nikoliv svou agresivitou a touhou porazit nepřítele, ale snahou o dosažení maximální fyzické zdatnosti a připravenosti, dobré kondice a výdrže. Dá se říci, že fitness nepřímo vychází z bojových sportů, jejichž hlavním cílem bylo lépe připravit zápasníka na nevyhnutelný střet s nepřítelem. Šlo tedy především o fyzickou připravenost, která měla být zárukou úspěchu. Rovněž je bráno v potaz i zlepšení zdraví, které celou přípravu doprovázelo, a samozřejmě fyzická kondice hodící se v každodenním životě (Thorne, 1998).

Ve 21. století na fitness nahlížíme spíše jako na volnočasovou aktivitu ekonomicky zabezpečených jedinců, kteří mají pro její provozování prostor. Jedná se tedy především o lidi z vyspělejších částí světa, kteří si tento druh zábavy mohou dovolit díky příznivým vnějším podmínkám. Mezi nejčastější důvody cvičení fitness klienti uvádějí snahu o vylepšení svého vzhledu, a tím docílení stavu spokojenosti se sebou samotným. Z našeho pohledu fitness skýtá ještě další a mnohem obsáhlejší benefit. Je jím preventivní a komplexní cvičení jednoduše aplikovatelné do všech každodenních úkonů lidí umožňující předcházet všemožným zraněním, a udržovat tak fyzickou kondici a bezproblémový stav organismu až do období stáří.

1.3 Psychologie sportu

Jak vůbec souvisí role psychiky se sportovní činností, pod kterýmžto pojmem si většina z nás představí pouze fyzickou aktivitu s následným úspěchem, či nezdarem? Je při sportovní činnosti důležitá pouze fyzická připravenost nebo fyzický výkon ovlivňuje i něco dalšího, zdaleka ne tak jasně viditelného, popřípadě absolutně skrytého? Již dnes nám na tyto otázky dokáže odpovědět disciplína, jejíž kořeny nesahají nijak zvlášť

daleko a která si už vydobyla své čestné místo ve sportovním odvětví. Jedná se o psychologii sportu.

Ještě před objasněním mladé vědní disciplíny, posouvající moderní sportovce stále kupředu, se podíváme na spojitost cvičení a psychiky, která je pozorovatelná u každého obyčejného hýbajícího se člověka. Po řadě bádání už dnes není sporu o tom, že cvičení má vliv na zlepšení řady psychických projevů. Spousta aktivních cvičenců si libuje v pocitu svěžesti, volnosti a obecně méně úzkostných stavů. Nejnázornějším příkladem je výskyt deprese u vytrvalostních běžců. Právě u nich se ukázal nižší výskyt depresí než u jinak srovnatelných skupin lidí. Avšak nejedná se pouze o aerobní aktivitu. Obdobný efekt se prokázal u aktivity anaerobní. Co je ovšem nejvíce zajímavé, je výsledek srovnání dvou skupin pacientů léčících se s depresí. První skupina byla „léčena“ pravidelným cvičením, zatímco ta druhá psychoterapií (zvláště relaxačního typu). Výsledky ukázaly enormní snížení úrovně deprese u skupiny první (Křivohlavý, 2009).

Psychologie je vlivný obor, jehož stopy můžeme nalézt ve všech lidských aktivitách, a proto ani sport není výjimkou. Psychologie sportu se zabývá zkoumáním vzájemných vztahů mezi sportovní činností a psychikou člověka. Psychologie sportu je však pojem velmi široký, a proto je často rozdělován na oblasti psychologie pohybových cvičení, psychologie tělesné výchovy a využití psychologických prostředků ke zvýšení výkonnosti sportovců. Nejčastěji je užívána definice, jak sport ovlivňuje osobnost člověka a jeho proces a naopak (Slepička, 2009).

Samotný vznik vědního oboru psychologie sportu dle autora Paulíka (2006, 11) „*byl podmíněn společenskými potřebami, které se rozvíjí ruku v ruce se zájmem veřejnosti o sportovní otázky, výkony i otázky uchování zdraví, dobré pohody a svěžesti*“.

První zmínky ve světě o psychologii sportu spadají do 19. století, ve kterém se objevuje zájem o psychologický účinek ve sportu. Psychologické metody se užívají na zklidnění mysli a relaxaci těla. Jako první však důležitost této disciplíny vyzdvihl Chicago Cubs baseball team, jejichž představenstvo určilo Colemana Griffitha, jakožto sportovního psychologa týmu, a to v roce 1920. O několik let později najímá i Sovětský svaz sportovní psychology, a to na pomoc týmu národní reprezentace. Mezi lety 1960 a 1970 se tato disciplína stala konečně samostatnou a uznávanou. Vydaly se spousty

učebnic, časopisů a knih a zároveň se rovněž formovaly sportovní psychologické asociace. A v roce 1990 se na tomto poli začaly objevovat již specializované tréninkové programy zahrnující psychologii sportu a zároveň proběhla expanze do celého světa (Brewer, 2009).

V české psychologii sportu se prvním průkopníkem stal Augustin Pechlát (1877-1941), známý především vyzdvihováním důležitosti návyku tělesných cvičení vytvořeného pravidelným opakováním cviků. Mezi další významné představitele řadíme Antonína Stránského (1915-1988), který se zajímal o vliv slovních instrukcí na vytváření bezchybných pohybových návyků. Hovoří také o významu psychologického přístupu ke sportovcům. V pozdějším období se psychologie sportu spíše zaměřovala na osobnostní vlastnosti špičkových sportovců a jejich studijní problémy a dále na sportovní motivaci, talent, schopnosti a psychické stavy spojené se sportem. V dnešní době je mimo jiné pozornost věnována tělesné výchově, sportovnímu diváctví, koučování a postavení sportu ve společnosti (Paulík, 2006).

Psychologie sportu se snaží vysvětlit vztah mezi sportem a psychikou člověka, a proto patří spíše mezi vědy analytické či explorativní. Jelikož patří do oboru psychologie, jsou její metody především zjišťovací, ale zároveň se veřejnost opakovaně dožaduje metod využitelných v praxi s cílem pomoci zlepšit sportovní činnost jak u jednotlivců, tak u celých týmů. Existuje tak široká škála metod formativních, regulativních a dále metod odvozených z psychoterapií, prolínajících se s psychohygienou, pedagogikou apod. Žádná z metod však není účelně zaměřena vyloženě na oblast psychologie sportu – pouze část z nich byla vytvořena ve speciálních podmínkách psychologie sportu na sportovní populaci (Slepička, 2006).

Psychické procesy jsou všudypřítomné při každé lidské aktivitě, a proto ani sportovní činnost není výjimkou. Během sportu vznikají, působí a zanikají. Jsou na průběhu a výsledku této činnosti závislé. Naproti tomu zahájení samotné činnosti, její průběh i výsledky jsou úzce spojeny s psychickými procesy. Jedná se tudíž o těsný vzájemný vztah. Důkladným rozbořením sportovní činnosti lze pochopit vznik, průběh a odeznívání určitých psychických procesů (Vaněk, 1984).

Byl proveden přínosný výzkum, který se zaměřil na predikci odolnosti ve vztahu k demografickým charakteristikám jedince a cvičení ve fitness centru. Výzkumu se

zúčastnilo 185 probandů s průměrným věkem 40 let. Část z nich pravidelně cvičila a část ne. Výzkum zkoumal demografické charakteristiky výskytu všech jedinců a navíc to, zda cvičí, nebo necvičí. Ve výsledku se ukázalo, že demografické podmínky nemají vliv na odolnost člověka, zatímco pravidelné cvičení ano, a navíc se potvrdila pozitivní korelace s vysokou mírou obecné motivace u cvičících lidí. Z tohoto lze vyvodit, že ať už se člověk nachází v jakémkoliv prostředí, dobrovolně, či nedobrovolně zvoleném, vyšší odolnost získá pouze svým vlastním úsilím a snahou (Kathrins et al., 2010).

Po vysvětlení důležitosti sportovní aktivity můžeme s jistotou tvrdit, že každý sportovní výkon je doprovázen psychickými procesy a společně na sebe ve velké míře působí. Média a obecně veškerá sportovní komunita podsouvá veřejnosti pouze fyzickou přípravu sportovců, nicméně příprava psychická je taktéž neodlučitelnou součástí každého tréninkového plánu. Doba se stále posouvá dál, a proto dnes už nenarazíme na profesionálního sportovce či celý tým, kteří by ve svém složení neměli kvalitního sportovního psychologa soustřeďujícího se na psychickou složku svých svěřenců.

1.3.1 Duševní zdraví

V předchozí kapitole jsme objasnili, jak souvisí lidská psychika se sportovní aktivitou. V tuto chvíli se pokusíme dovysvětlit, jak naopak sportovní činnost ovlivňuje duševní kondici každého z nás.

Problémem dnešní doby je skutečnost, že lidé sledují pouze to viditelné, a právě na to upínají veškerou svoji pozornost. Do této kategorie spadá především vzhled, který je na první pohled zřetelný. Je to dáno hlavně tím, že jej okamžitě zpozoruje každý z nás a dá se velmi snadno modifikovat. Emocionálnímu nastavení či své duševní pohodě člověk často ani sám nerozumí, natož aby disponoval schopností tyto pochody nějak upravit. Toto zjištění ovšem neznamená, že by jej dotyčný měl úplně vytěsnit – ba právě naopak. Měl by se snažit své duševní zdraví udržovat v normálním nastavení, což je stav, který sdílí většina, a tím pádem jej musí alespoň trochu chápat a ovládat (Blahušová, 2005).

Z hlediska duševního zdraví je pohyb prostředek, jehož účinek má, díky snižujícímu negativnímu dopadu stresu, kladný vliv na organismus. Je chápán jako aktivní odpočinek, při kterém dochází k regeneraci pracovních sil, a jako kompenzace

duševní námahy. Pravidelná aktivita tedy nezlepšuje pouze fyzické zdraví, ale i to psychické, díky kterému se stáváme odolnějšími (Machač & Macháčová, 1991).

V tuto chvíli je vhodné zmínit, že duševní zdraví hraje roli v rezistenci vůči možným nemocem, a to kvůli nepopíratelnému účinku na imunitu. Imunitní systém se skládá z komplexních biologických a psychologických sítí navržených k boji proti infekcím a ochraně organismu proti patogenům. V minulosti se záněty a infekce pokládaly pouze za genetické či somaticky získané vady, avšak v dnešní době je potvrzeno, že na ně mají vliv i emoce a psychické prožívání jedinců. Navíc imunitní systém nereguluje pouze zdraví člověka, ale i jeho přizpůsobování k okolí (Vasile, 2020).

A jak tedy duševně zdravý člověk vypadá? Jedinec v tomto stavu má charakteristické vlastnosti. Patří mezi ně: opravdovost – jeho reakce na události jsou vždy autentické a spontánní; schopnost orientace v realitě – pozná rozdíl mezi tím, co je a co by mělo být; schopnost uspokojit své potřeby – znát je a dělat vše pro jejich uspokojení; zodpovědnost a odpovědnost – pocit kontroly nad vlastním životem; přístupnost zkušenostem – vítat všechny nové zkušenosti a snažit se je vyhledávat; schopnost intimních vztahů – otevřenost možnému riziku a odhodlání sdílet; tolerance a akceptace druhých – nediskriminace a přijetí odlišností; schopnost reagovat variabilně – nereagovat pouze stejným způsobem; úcta k sobě samému – pocit sebeuspokojení s pocitem společenského uplatnění a schopnost žít šťastný život (Blahušová, 2005).

Koudelková (1987) se věnovala problematice duševního zdraví a zjišťování úrovně duševního zdraví u každého jedince. Pomocí faktorové analýzy dokázala, že duševní zdraví není závislé ani na fyzickém, ani na sociálním stavu člověka. Vytvořila 24 položkový dotazník s pětibodovou stupnicí:

1. Úzkost a životní problémy
2. Deprese a emocionální problémy
3. Životní spokojenost
4. Sebekontrola
5. Vitalita a celkový pocit zdraví

První faktor zobrazuje duševní zdraví jedince nezávisle na ukazatelích zdraví, ať už tělesného nebo sociálního. Jeho vysoká míra je vyjadřována sebeovládáním a celkovou životní spokojeností, kdežto jeho nízkou míru vystihuje úzkost, deprese a emocionální

problémy. Druhý faktor znázorňuje vitalitu a třetí faktor spokojenost vyjádřenou zvláště spokojeností v osobním životě a partnerském vztahu. Čtvrtý faktor popisuje zdraví sociální charakterizované počtem důvěrných přátel, vyhledáváním sociálního kontaktu a možnostmi podělit se o své trápení.

1.3.2 Charakteristika sportovce

V této podkapitole si více přiblížíme detailnější charakteristiky sportovců, jelikož se jimi v průběhu výzkumného šetření budeme zabývat. Je tedy na místě jejich konkrétní popis znát a vědět, co je možné od cvičící populace očekávat.

Určitý sportovec se vyznačuje specifickými vlastnostmi, a proto pojem osobnost sportovce je spojení jednotící. Máme na mysli jednotu duševních složek a stálých procesů, která vyvstává na povrch v každé její činnosti a má vliv i na dosahování výkonů. Je třeba její charakteristiku chápat i z hlediska vývojového, protože se neustále dotváří a současně svým dopadem modifikuje kariéru sportovce. Ve struktuře osobnosti sportovce je nejhluběji uloženo psychofyziologické jádro osobnosti neboli geneticky podložený temperament. Výše nad ním se nachází vztahová oblast charakteru, která vyjadřuje morální a výchovou formovaný profil sportovce. Nejvýše je položena oblast situačních projevů vztahující se k jeho sociální roli. Základem sportovcovy přípravy je rozvoj adaptačních dovedností, a to zatěžováním v rámci tréninkového procesu, za který zodpovídá právě temperament. Poskytuje totiž základ dynamiky osobnosti v relaci se znovu se opakujícím schématem: zátěžový podnět – napětí – únava – zotavení – superkompenzační efekt (Macák, 1989).

Zde se konkrétně zaměříme na sportovce ve fitness. Chenga, Wang a kol. (2007) provedli výzkum, ve kterém se soustředili na korelaci mezi rysem Extraverze a motivací ke cvičení u klientů fitness center. Výsledek jejich výzkumu ukázal, že vztah rysu Extraverze a motivace ke cvičení ve fitness spolu souvisí. Tímto výsledkem dokázali, že nejčastějšími návštěvníky posiloven jsou právě extraverti. A dále rovněž zmiňují, že tento poznatek je velmi přínosný pro majitele a manažery posiloven, kteří díky němu budou vědět, na co přesně zacílit, aby oslovili co nejvíce extravertních klientů. Tento poznatek je i pro náš výzkum zásadní, jelikož by mohl ohrozit výsledky výzkumu, a to kvůli vyplňování dotazníků pouze lidmi s vysokou mírou rysu Extraverze. Proto budeme spolupracovat i s osobními trenéry, kteří své klienty trénují mimo posilovny, abychom tomuto možnému selhání předešli (podrobnější popis se vyskytne ve výzkumné části).

Další podobný výzkum provedli Lewis a Sutton (2011). Věnovali se v něm osobnosti člověka a motivaci ke cvičení mimo jiné ve vztahu k předvídatelnosti frekvence následného cvičení. Opět přišli na signifikantní souvislost mezi rysem Extraverze, který také značí jako energii, a fyzickou aktivitou. Dále hovoří o důležitosti vnitřní motivace, která je klíčem k dlouhodobě trvající fyzické aktivitě. Opět je zde znatelná převaha rysu Extraverze, takže je opravdu možné, že sportovci v tomto odvětví jsou charakterističtí právě tímto rysem.

1.4 Motivy fitness

Aby fitness, jakožto volnočasové odvětví, bylo populární a žádané, nutně potřebuje společenský zájem a především klienty s motivací, kteří by jej aktivně a opakovaně vyhledávali a těšili se z této fyzické aktivity. Proto se zde podíváme na hlavní motivy, které jedince vedou k této aktivitě, a tím jim vytvářejí nový styl života.

Pokud začneme ze široka, pevným jádrem každého lidského chování je motivace. Hlavními motivy konání aktivity fitness je skupina motivů nazývaných jako „estetické“. Pořadí samotných motivů je do značné míry ovlivněno osobnostními rozdíly, jako jsou věkové, intersexuální a transkulturní. Není tedy překvapivé, že první příčku obsadily motivy „estetické“, a to především kvůli četnému výskytu žen, které touží po redukcii tukových buněk na svých problémových tělesných partiích. Na druhém místě se nacházejí motivy „zdravotní“, které nabývají na důležitosti s přibývajícím věkem, a následují motivy „sociální“ a „požitkové“ sloužící k sociálnímu kontaktu s ostatními a možnému odreagování od stresu a všednosti dne. Hodí se také podotknout, že hierarchie motivů se neustále mění na základě vztahu s vývojem jedince (Stackeová, 2004).

Dále Ingledew a kol. (1998) zmiňují, že existují motivy vnější a vnitřní. Vnější motivy bývají podstatnější v počátcích samotného cvičení a patří mezi ně například vzhled cvičence, zatímco vnitřní motivy, které obsahují například potěšení z pohybu, jsou důležité pro stále zlepšování a regulaci cvičení.

1.5 Krátkodobé a dlouhodobé vlivy cvičení

Dle Kubíčkové (1996) je pohyb pokládán za základní lidskou potřebu mající vliv na psychiku. Pohyb disponuje funkcemi odrážejícími se v naší mysli. Mezi tyto funkce patří například: komunikační, dechová, zklidňující, kreativní, koncentrační atd.

Lary a Dignan (1992, in Stackeová, 2004) vidí kladný krátkodobý vliv pohybové aktivity na psychiku v možnosti redukování psychické tenze kvůli zvýšenému stresu a ve snižování hladiny úzkosti a deprese. Dlouhodobým vlivem považují pozitivní faktor zvyšující sebevědomí, výkonnost a pocit životní spokojenosti. Také slouží k příležitosti navázat sociální interakci, kterou člověk, jakožto tvor společenský, stále vyžaduje. Navíc dodávají, že největší síla vlivu pohybové aktivity je dána možností v případě nespokojenosti změnit své tělové schéma.

Tělové schéma neboli body image je vnímáno jako představa vlastního těla, a to o rozměrech jeho částí, ale i jako celku. Tělové schéma má vliv na chování jedince a na pocit životní pohody. Určuje totiž jeho fyzickou identitu a také vztah k pohybu, ke své tělesné hmotnosti, k vnějšímu prezentování své osobnosti a také ke způsobu zvládání těžkých životních situacích (Fox, 1997).

K dalším dlouhodobým vlivům se nepopíratelně pojí i zdravotní stav jedince. Paulo a kol. (2012) poukazují na cvičení jakožto na efektivní obrannou strategii, a to konkrétně proti možné poruše mozku, zapříčiněné zejména mitochondriálními dysfunkcemi. Své poznatky prolínají jak s Alzheimerovou a Parkinsonovou chorobou, které ale nepostihují každého, tak s obyčejným stárnutím, kterému se ovšem nikdo nevyhne.

Pokud se více zaměříme na krátkodobé vlivy, skládají se z následujících: anxiolytických, abreaktivních a antidepresivních. Vlivy anxiolytické a antidepresivní, jak již napovídá jejich název, mají za úkol odstranění stavů úzkosti a deprese v průběhu cvičení. Abreaktivní vliv je strůjcem vybití agrese neškodnou formou, a tou je zde pohybová činnost (Stackeová, 2008).

2 OSOBNOST

Abychom porozuměli lidem vyskytující se v našem okolí, nejprve se musíme naučit porozumět nám samotným. Toto porozumění se však stává nelehkým a dlouhotrvajícím úkolem a ne každý člověk dojde k jeho naplnění. Proto se v následující kapitole pokusíme více objasnit pojem osobnost, a tím poodkrýt tajemství, jež v sobě nosí každý z nás.

2.1 Psychologické pojetí osobnosti

Pokud se na problematiku podíváme obšírněji, osobností je každý z nás od té chvíle, kdy se jeho vlastní psychika začne prezentovat určitou lidskou formou fungování, k čemuž dochází už v raném dětství člověka. Pohledů na osobnost však existuje hned celá řada, a proto jako první představíme některé z nich.

Osobnost obsahuje zásadní, relativně stabilní psychologické struktury a procesy organizující lidské prožitky a určující lidské akce a reakce k okolí (Lazarus in Agarval et. al, 2016).

Dle Kolářského (2013) se osobnost skládá ze složky intrapsychické, která je umístěna vevnitř v mysli či duši, a interpersonální, jež stála u první zmínky slova „persona“, které bylo použito ve starém Římě a označovalo divadelní masku. Tato maska vyjadřovala část osobnosti obrácenou vůči divákům a umožnila skrývat vlastní emoční stavy.

Drapela (2011, 14) popisuje osobnost jako „*dynamický zdroj chování, identity a jedinečnosti každé osoby. Výraz chování zahrnuje procesy myšlení, emoce, rozhodování, tělesné činnosti, sociální interakci atd.*“.

Orel (2020) mluví o osobnosti z hlediska psychologie jako o celku duševního života. Jedná se o komplex psychických vlastností, vloh, charakteristik, dovedností a schopností, prožívání a chování. Zahrnuje dispozice vrozené, ale i získané. Nedílnou součástí osobnosti člověka je tělesná stránka a sebepojetí. Osobnost se stále vyvíjí v průběhu života ve vztahu k sociálnímu kontextu. Struktura osobnosti je však pro každého jedince charakteristická, a to vrozeným temperamentem a získaným charakterem.

Všechny tyto pohledy pojednávají o stále stejném tématu, a to o osobnosti, avšak jak můžeme vidět, každý z nich jej vysvětluje trochu jinak a žádný se kompletně a na všech úrovních neshoduje. Pokud tento poznatek vztáhneme přímo k naší práci, je nutné

řící, že si zvolíme pohled na osobnost založený na existenci rysů, na který vzápětí bude navazovat i osobnostní inventář a se kterým budeme následně pracovat ve výzkumné části.

Také je zde vhodné zmínit fakt, že osobnost člověka se během života za působení vnějšího okolí mění. Hovoříme zde o změně chování, do které Drapela (2011) zahrnuje emoce, myšlení, a právě tělesnou činnost, již se týká následující výzkum, který provedli Howell a Alderman (1967) na 386 dospívajících dětech mužského pohlaví. Chlapci se museli zúčastnit fyzického fitness testu, který byl následně bodově vyhodnocen ve vztahu k fyzické zdatnosti vyplývající z testu. Na základě výsledků této zkoušky se následně porovnávalo 15 % zúčastněných, kteří se umístili v horní bodové hranici, s 15 % z těch, kteří se umístili ve spodní části tabulky, a to za pomoci tří verzí testů osobnosti. Podle očekávání byly nalezeny zřetelné osobnostní rozdíly. Následovalo rozdělení skupiny respondentů ze spodních 15 % příslovečné tabulky na 2 skupiny – experimentální a kontrolní. Experimentální skupina prošla devítiměsíčním fitness programem, zatímco kontrolní nedostala žádný úkol. Po ukončení programu se obě skupiny znovu zúčastnily fyzického fitness testu a třech testů osobnosti. Kontrolní skupina dosáhla podobných výsledků jako na začátku. Experimentální skupina dosáhla vyššího skóre ve fyzickém fitness testu než na počátku výzkumu, a navíc se při srovnání s kontrolní skupinou prokázala signifikantní změna v jedné z položek psychologického testu.

Zmínka Drapely (2011) o tělesné činnosti, jakožto o komponentě dynamického zdroje chování osobnosti, je také pro nás směrodatná, jelikož celá výzkumná část práce se zaměří právě na osobnost vykonávající tělesnou činnost. Předpokládáme tedy, že fyzická činnost není osobnostem cizí, a proto se i pokusíme o její bližší prozkoumání.

2.2 Rys osobnosti

Co nám ale říkají pojmy jako vřelý, agresivní, otevřený apod.? Obvykle vyjadřují z větší, či menší míry oprávněné zobecnění pozorovaného projevu osobnosti, tedy popisu charakteristiky osobnosti sledovaného jedince. Co však skutečně označení dokazuje? V psychologii je taková charakteristika pojmenována jako psychická vlastnost osobnosti nebo rys osobnosti a je zásadním aspektem psychologie osobnosti aplikované v praxi. Jsou popisované 2 třídy psychologických charakteristik. První z nich jsou charakteristiky vlastností psychických procesů a tou druhou charakteristiky psychických vlastností

osobnosti. V obou možnostech se jedná o individuální rozdíly v psychice (Nakonečný, 1995).

Jak bylo uvedeno výše, aspekt rysu se stává zásadním i pro naši práci, jelikož se ve výzkumné části zaměříme na psychologii osobnosti, kterou je možné aplikovat v praxi. Proto zde uvádíme pohledy na rys osobnosti, a to s cílem tuto problematiku více přiblížit a následně umožnit jejímu porozumění.

Cakirpaloglu (2012) definuje rysy osobnosti jako v podstatě trvalé, vrozené a získané charakteristiky osobnosti, které řídí prožívání, myšlení a jednání daného jedince.

Hewstone (2005) tvrdí, že rysy osobnosti jsou stálé a poměrně trvalé stránky osobnosti a nebo chování.

V této práci tedy rys osobnosti hraje velkou roli, protože vyjadřuje jedinečnost osobnosti. Tato jedinečnost se špatně popisuje a každý člověk by si ji mohl představit jinak. Proto v práci použijeme osobnostní dotazník, jehož výsledkem je právě tato jedinečnost přesně změřena statistickým způsobem s výsledkem pro každou jednotlivou osobnost.

2.3 Koncepce rysu

Hlavním zastáncem koncepce rysů se stal Allport, který věřil v předpoklad, že neexistují 2 stejní lidé a že každý člověk jedná ustáleným, avšak odlišným způsobem. Rys hodnotil jako důvěryhodnou „jednotku analýzy“ toho, jací lidé jsou a jak se od sebe navzájem behaviorálně liší. Tato teze vyústila v originální koncepci obecných rysů a individuálních dispozic člověka. Za obecné pokládá ty rysy, ve kterých lze jedince mezi sebou porovnávat. Do této kategorie spadají především jakékoliv hodnotící škály. Pojmy individuální dispozice či jedinečné rysy, jsou míněny rysy skutečné, které vystihují pouze konkrétní osobnost, a proto u nich není možné metrické porovnávání jednotlivců (Mikšík, 2007).

Cattell v tomto smyslu rozdělil rysy, chápané jako vnitřní determinanty, a popisné termíny pro vnější projevy osobnosti do 2 skupin. Jednou z nich je skupina povrchových rysů vypovídajících o určitém propojení a trsy tvořící způsoby chování, jakými jsou např. zvědavost či altruismus. Do druhé řadíme rysy pramenné, které jsou důvodem vzniku

těchto behaviorálních rysů a jsou pojmenovávány jako faktory osobnosti či osobnostní determinanty chování (Nakonečný, 1995).

Pramenné neboli zdrojové rysy vysvětlují dle Cattella nejpodstatnější lidské chování, kterým je motivace a dále temperament osobnosti. Dohromady definoval 16 těchto zdrojových rysů, ve kterých vidí potenciál rozumět lidským stvořením. Následně je popsal ve svém inventáři 16 PF, ze kterého později čerpají data autoři NEO osobnostního inventáře (Cattell & Schuerger, 2003).

Naproti tomu podstata přístupu Eysencka ve vztahu k rysům osobnosti spočívá v tezi, že k pochopení chování člověka stačí identifikace skrze 2 základní dimenze těchto rysů označované jako introverze a její protipól extraverze a dále neuroticismus se svým protějškem – stabilitou. Na základě kombinace dosažených skóre je možné v každé dimenzi rozdělit lidi do 4 skupin, které jsou následně užívány jako typy. Později navrhl koncepci třetího typu osobnostní dimenze, který nazval „psychoticismus versus síla superega“. Kvůli poslednímu typu Eysenck klade daleko větší důraz na genetické faktory ve vývoji osobnosti, neboť právě genetická predispozice ukazuje pravděpodobnost stát se psychotickým či psychopatickým (Mikšík, 2007).

Díky přístupu Eysencka, který se zasloužil zejména o měřitelnost daných rysů jednotlivého člověka, je i nezkušený člověk schopný sledovat tyto rysy. Jeho aplikace v podobě osobnostních inventářů je velmi jednoduchá, následné vyhodnocení není obtížné a v případě potřeby je možné s inventáři dále pracovat, uplatňovat ve svých bádáních a přicházet na nové a zásadní poznatky o lidech.

2.4 Velká pětka – BIG FIVE

Od 60. let 20. století se projevuje opakovaný zájem zjistit často se opakující charakteristiky osobnosti. Jedná se o dílčí jednotky osobnosti, které by objasnily co nejvíce rozdílů mezi lidmi. V posledních deseti letech je obecně sdíleno 5 společných charakteristik: neuroticismus, extraverze, otevřenost vůči zkušenosti, příjemnost, svědomitost (Smékal, 2012).

Tabulka č.1: Název a popis jednotlivých charakteristik osobnostních faktorů (zdroj: Smékal, 2012)

Charakteristika		Popis	
neuroticismus	neklidný vs. klidný	zranitelný vs. odolný	nejistý vs. jistý
extraverze	samotářský vs. společenský	tichý vs. mnohomluvný	inhibovaný vs. spontánní
otevřenost	konvenční vs. originální	bojácný vs. odvážný	konzervativní vs. liberální
příjemnost	popudlivý vs. srdečný	necitelný vs. soucitný	sobecký vs. nesobecký
svědomitost	bezstarostný vs. opatrný	nespolehlivý vs. spolehlivý	nedbalý vs. svědomitý

Těchto 5 charakteristik se nachází v každém z nás, zásadně odlišná je však míra zastoupení jednotlivých kvalit. Někdo má vysokou míru extraverze, a naopak nízkou míru svědomitosti, příjemnosti a otevřenosti a neuroticismus se nepřiklání ani k jednomu z pólů. Může se rovněž stát, že u některého jedince je míra konkrétní charakteristiky nulová. Avšak celou dobu musíme mít na paměti, že i když u osobnosti převažuje míra extraverze, nelze o člověku 100 % říct, že je extravert. Nemůžeme totiž nikdy opomíjet ostatní složky a je třeba brát v potaz to, že lidská osobnost je výslednicí spojení úplně všech, to znamená 5 charakteristik, nikoli pouze reprezentantem té nejsilnější či nejvíce vyčnívající z nich.

Costa a McCrae (1997), kteří sestavili inventář měřící právě těchto 5 osobnostních rysů, jemuž se budeme věnovat později, o nich v originálním znění hovoří jakožto o mezikulturních variabilních strukturách jedince. Rys Extraverze popisují jako tendenci být otevřený, sociální a asertivní, Neuroticismus jako předpoklad k nevyrovnanosti během životních událostí, Svědomitost jako odpovědnost a nezávislost, Otevřenost jako zvědavost a kreativitu a Přívětivost jako důvěru, klid a štědrost.

2.5 NEO inventář

Ve výzkumné části práce se pro zkoumání struktury osobnosti rozhodneme využít NEO osobnostní inventář, tedy konkrétněji jeho zkrácenou verzi NEO-FFI. Samotný NEO pochází z dispozičního přístupu, který je reprezentován především výsledky Costy a McCraeho, kteří se rozhodli provést shlukovou analýzu Cattellova dotazníku 16 PF. NEO inventář se proto stále skládá ze všech 5 původních škál Big Five, jen se jej autoři rozhodli upravit sloučením do 3 škál a nově je označili takto:

1. Neuroticismus
2. Extraverze
3. Otevřenost vůči zkušenosti

Tyto škály posloužily k sestavení NEO inventáře pojmenovaného podle prvních 3 písmen názvů jednotlivých škál N(euroticism), E(xtraversion), O(penness) (Hřebíčková & Urbánek, 2001).

Po seznámení se s Goldbergovými lexikálními výzkumy, jejichž cílem bylo přijít na nejvhodnější přídavná jména, která by dokonale vystihovala pětifaktorovou strukturu osobnosti popisovanou výše, Costa a McCrae vymysleli posuzovací inventář obsahující 40 Goldbergových škál, a navíc rozšířený o 40 původních škál vystihujících jejich model NEO. Faktorová analýza těchto škál umožnila pětifaktorové řešení, a proto byly faktory Svědomitost a Přívětivost přidány do NEO modelu (Hřebíčková & Urbánek, 2001).

Doposud byly uvedeny 3 verze NEO inventářů, kterými jsou:

1. NEO Personality Inventory (NEO-PI)
2. revidovaná verze – Revised NEO Personality Inventory (NEO-PI-R)
 - 2.1. součástí je zkrácená verze NEO – Five – Factor Inventory (NEO-FFI)
3. NEO-FFI-R

NEO-PI se skládá ze 181 položek, které se dělí do 5 škál dle jejich obsahu, a to konkrétně na škály: Neuroticismus, Extraverze, Přívětivost, Svědomitost a Otevřenost. Aktuální revidovaná verze NEO-PI-R obsahuje dohromady 240 položek. NEO-FFI, v překladu NEO pětifaktorový osobnostní inventář, je zkrácená verze NEO-PI. Každá z 5 škál je tvořena 12 položkami, které nejlépe symbolizují jednotlivé škály z inventáře NEO-PI,

což znamená, že celé NEO-FFI je obsaženo v NEO-PI. Jako poslední se objevila nová verze a to NEO-FFI-R, ve které se nahradilo 14 položek z originálního znění NEO-FFI položkami z předchozí verze NEO-PI-R (Aluja et al., 2005).

Ve výzkumu využijeme zkrácený model NEO-FFI, který byl jako první přeložen do českého jazyka. Autorem české verze NEO-FFI se stali Hřebíčková s Urbánkem, kteří se drželi originální verze NEO-FFI od Costy a McCraea. Jedná se o nejkratší z uvedených verzí. Respondenti budou mít za úkol odpovědět na každou položku ohodnocením pětibodovou škálou Likertova typu. Pokud se respondent s určitým výrokiem vůbec neidentifikuje, zvolí na škále možnost „vůbec nevystihuje“, a pokud se s ním naopak ztotožní, zvolí odpověď „úplně vystihuje“. Po vyplnění všech 60 položek se výsledky vyhodnotí a zhotoví se osobnostní profil odpovídajícího. Budeme pracovat s originální a neupravenou formou od Hřebíčkové a Urbánka (2001).

3 MOTIVACE

Nyní si detailněji přiblížíme poslední z hlavních témat této práce – motivaci. Motivace se netýká toliko sportovního prostředí, díky kterému je v této práci zmíněna, hraje však roli i v každodenním světě všech lidí na celé planetě. Je všudypřítomná, řídící a mající vliv na naše žití.

3.1 Pojem motivace

Samotné slovo motivace je odvozeno z latinského slovesa *movere*, jehož přesný překlad zní hýbat se. Motivace zahrnuje všechny podněty a pohnutky vedoucí k určitému chování (Homola, 1977).

V motivaci jsou dále skryty 2 podstatné komponenty, a to aktivace a směr. Aktivací je rozuměno chování organismu. Toto chování nemusí být viditelné, jelikož mnoho z druhů motivace probíhá pouze uvnitř jedinců. Směrem motivace se myslí rozhodnutí pro určité jednání, které naše situace vyžaduje. Určit směr, kterým se naše jednání vydá, je obtížné a často logicky nevysvětlitelné (Petri & Govern, 2004).

Obecný pojem motivace je detailněji přiblížen následujícími 2 pohledy.

Nakonečný (1995) motivací označuje psychologické důvody chování, jejich subjektivní význam a zároveň objasňuje pozorovanou diverzifikaci chování, proč se jednotliví lidé orientují na konkrétní cíle.

Plháková (2004, 319) motivaci definuje 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*“.

Motivace je tedy neodmyslitelnou součástí každé lidské aktivity. Dá se říct, že bez ní by člověk nikdy nic nevykonal, a co víc, když je jedinec motivován kladně, často se stává úspěšnějším, a tím pádem i spokojenějším. Motivace je jádrem veškerého lidského chování a když se vytratí, ztratí se i jedincův opěrný bod a nemá se od čeho odrazit a v čem nacházet nadále smysl. Pro tuto práci je velmi podstatná, jelikož z hlediska cvičení je cílem trenéra navodit stav, ve kterém svého klienta co nejvíce motivuje, a tím i zaručí jeho opakovanou tendenci k vyhledávání pohybové aktivity a návrat do prostor určených pro pohybové aktivity.

3.2 Motiv

V této podkapitole se pokusíme objasnit pojem „motiv“, jelikož, jak již napovídá samotný název, je nezanedbatelnou složkou „motivace“, a tím pádem i podstatným bodem naší práce.

Homola (1977) rozumí pod pojmem motiv konkrétního vnitřního činitele, který povzbuzuje a usměrňuje chování. Také v něm vidí vnitřní podmínku, která reguluje aktivitu člověka a zároveň i její následné ubírání.

Dle autora Nakonečného (1995) je motiv chápán jako obsah uspokojení, které je zprostředkováno chováním. Toto chování je výsledkem vztahu mezi lidskou potřebou a pro ni hledaným uspokojením a konkrétně vzniká z motivačního impulsu obsahujícího deficit.

Motivy nám tedy určují:

1. Směr, zaměření určité aktivity, a tím i její obsah. Motiv tedy usměrňuje průběh určitého chování.
2. Intenzitu aktivity
3. Délku trvání aktivity

(Vágnerová, 1997)

Pohledy na pojem motiv se však různí a například McClelland (1953) uvádí ve svém vysvětlení, že „*motiv je sedlinou zkušeností, v nichž určité podnětové klíče jsou spárovány s afekty nebo podmínkami, které afekty vyvolávají*“. Motivy tedy neodlučitelně spojuje s afekty, konkrétněji s dosažením velmi hlubokých emočních zážitků (in Nakonečný, 1995, 28).

Motiv proto můžeme považovat za základní složku motivace a objevuje se ve 2 variantách:

1. Aktualizovaný motiv, tj. ten, který právě působí
2. Potenciální motiv, aktuálně existující pouze jako dispozice, která se za určitých okolností může oživit a uplatnit jako reálný motiv

(Vágnerová, 1997)

Plháková (2004) dále rozděluje motivy do 4 základních skupin, a to: sebezáchovné motivy, stimulační motivy, sociální motivy a individuální psychické motivy. Sebezáchovné motivy jsou určeny biologickým základem. Mezi stimulační motivy můžeme zařadit potřebu optimální aktivační úrovně a různorodost vnějších motivů. Sociální motivy hrají roli v mezilidských vztazích. Do poslední skupiny individuálních psychických motivů pak řadíme hledání smyslu života, potřebu svobodného jednání a sebepojetí.

Samotný motiv je tedy pouze částí obrovského kolosu zvaného motivace. Čím více motivů existuje, tím větší může být šance na dosažení celkové hnací síly, jakou je motivace, která později vyústí v uspokojení. Souhrnně lze tudíž říci, že motivy slouží k dosažení spokojenosti. Z hlediska naší práce, a to konkrétně cvičení, je tedy důležité, aby se trenér pokusil najít co nejvíce motivů pro jednoho konkrétního klienta, a tím mu pomohl k větší odhodlanosti do cvičení.

3.3 Potřeba

Jak jsme popisovali výše, motiv je charakterizován uspokojením, kterého se docílí díky chování. Toto chování vzniká právě na popud potřeby. Všechno tedy souvisí se vším, a proto si níže vysvětlíme pojem „potřeba“, jakožto 1 z dalších důležitých prvků motivace.

„Potřeby vyjadřují výchozí motivační stav, který se vývojem (zkušeností) zpředměťňuje, tj. nachází určitý objekt činnosti a s ním spojený instrumentální vzorec chování“ (Nakonečný, 1995, 29).

V roce 1938 Murray sepsal psychogenní potřeby. Vytvořil list těchto potřeb, které jsou důležité pro lidské chování. Potřeby se vztahují k tomu, jak se jedinci cítí, chovají a reagují (Brown & Lent, 2005).

Slovo potřeba podle Murraye (1938) značí abstraktní koncept reprezentující sílu v oblasti mozku, která konfiguruje odlišné psychické procesy s cílem změnit aktuální neuspokojivou situaci (Baštecká et al., 2015).

Uspořádání potřeb a porozumění jejich významu dále výrazně ovlivnil psycholog A. H. Maslow, který vymyslel hierarchický model potřeb, často také známý pod pojmem „pyramida potřeb“. Na jeho spodním patře se nacházejí potřeby z nedostatku neboli

potřeby deficitní (D potřeby) a na jeho vrchním patře potřeby růstové neboli potřeby bytí (B potřeby) (Hall & Lindzey, 1999).

Jak uvádí autor Nakonečný (1995), potřeby se vztahují spíše k cílovým objektům. To lze uvést na příkladu potřeby lásky, která vyžaduje, aby se objekt vůči subjektu láskyplně angažoval.

Vágnerová (1997) rozděluje potřeby z hlediska jejich zrodu a zaměření do dvou skupin:

1. Potřeby základní a biologické, kterými oplývá každý člověk již od narození.
2. Potřeby psychosociální vytvářející se pod vlivem společnosti, ve které se člověk vyskytuje a vyplývá z jeho sociální pozice. Nejsou tedy vrozené a více individuálně specifické.

Balcar (1983) navíc dodává, že vrozené, jinak označované jako biologické, potřeby bývají také často nazývány „pudy“. Pud je vnímán jako prožitek tlaku vůči určité aktivitě vedoucí k uspokojení jedné ze základních potřeb jedince.

V této práci je významná především potřeba psychosociální, jak ji označuje Vágnerová (1997). Vzniká díky působení společnosti a zároveň vychází z pozice, jakou ve společnosti daný jedinec zaujímá. Oblast fitness a cvičení je v dnešní době velice často záležitostí celkového dojmu, který je obecně naší společností pozitivně hodnocen. Jedinec má též pocit, že někam patří, a tím naplňuje další specifické osobní potřeby.

3.4 Vnitřní a vnější motivace

Poslední důležitou kapitolou se v naší práci stává vnitřní a vnější motivace, které je od sebe nutné odlišit a vysvětlit rozdíl, abychom na ně, respektive na tu vnější, mohli ve výzkumné části navázat.

Vnitřní motivace má velký vliv na lidské chování a prožívání, a to bez sebemenší známky vnější odměny. Směřuje k aktivitám, které jedince uspokojí samy o sobě, pouze jejich vykonáním. Můžeme mezi ně zařadit různé hry, studijní povinnosti, umělecká tvoření či vědecká zkoumání. Jejich vnitřní podstata je skryta v přirozené lidské tendenci vyhledávat nové věci a rozptýlení, úspěšně řešit problémy, překonávat nelehké životní situace, zvládat komplexní úkoly a být pánem svého vlastního života (Plhánková, 2004).

Podstatné vnútorné motivačné faktory z veľkej časti korespondujú s čtvrtým a pátým stupňom Maslowovej hierarchie. Za hlavné lze označiť 4 z nich, a to: samostatnosť, nové schopnosti, očividné výsledky a širší význam (Urban, 2017).

Vnútorné motivácie je teda motivácie, ktorých hlavným cieľom je pozdávajúce osobné uspokojenie a užívanie (Lin, McKeachie & Kim, 2003).

Mohli bychom ju preto označiť za tú „podstatnejšiu“, čož potvrdzuje i výskum Maltbyho a Dayovej (2010), v ktorom sa títo autori zaměřili na súvislosť medzi vnútornou a vonšou motiváciou u cvičenců a jejich psychologickou harmoniou. Respondenty rozdelili na 2 skupiny podľa praktikovania jejich cvičení, a to buď viac než 6 mesiaců, alebo meneš. Zjistili, že u jedinců cvičících déle než 6 mesiaců prevažuje vnútorné motivácie ke cvičení a že jsou v zreteľne lepšou psychickou kondiciou oproti druhej skupine.

Pokud mluvíme naopak o motivácii vonšou, dostávame sa k ní tehdy, koná-li jedinec konkrétne aktivity za jediným účelom, a tým je dosaženie určitej odmeny (Plháková, 2004).

Vnšou motivácie je konštrukt, ktorý je prítomen pri vykonávaní nejakej aktivity majúcej za účel túto aktivitu dokončiť, a to s konkrétne kladným ohodnotením. Je opakom motivácie vnútorné, ktorá je vykonávaná jednoduše z potešenia (Ryan & Deci, 2000).

Když se zaměříme na pracujícího člověka neboli zaměstnance, mezi vnšou motivační faktory můžeme zařadit například finanční odměnu. Dále také naději na povýšení či zvýšení mzdy v budoucnu. Zreteľnou roli zde hrají i pochvala a uznání, které se pojí i s nepracujícími jedinci (Urban, 2017).

Zde je nutno upozornit na zjištění, že vnšou odmeny často nejsou nejvhodnějším nástrojem k upevnění vnútorné motivácie, ba naopak. Deci (in Plháková, 2004) na počátku 70. let provedl výskum zahrnující pouze vysokoškolské studenty. Rozdelil žáky na 2 skupiny, přičemž jedné z nich řekl, že za každý správně složený dílek puzzle obdrží 1 dolar. Druhé skupine se o odměně nijak nezmínil. Všichni studenti poté skládali stejné puzzle, ale jen 1 skupina dostávala peníze. Po ukončení kontrolní části dostali studenti příležitost pokračovat ve skládání puzzle, pouze s tím rozdílem, že finanční odměnu tentokrát nedostane nikdo. Ukázalo se, že studenti, kteří v první části výskumu získali finanční odměnu, strávili skládáním dílků mnohem méně času než

studenti, kteří po celou dobu nedostávali nic. Deci výzkum uzavřel tak, že vnější odměna narušila vnitřní motivaci vysokoškolských studentů.

Avšak když si opět připomeneme cvičení, motivace, ať už vnější nebo vnitřní, se znovu stává nezbytným a hnacím pomocníkem. Ve výzkumu Lewise a Sutton (2011) jsou navíc zkoumány i další důležité aspekty cvičení, nikoli pouze spojitost extraverze, motivace ke cvičení a následné frekvence prováděné aktivity. Konkrétně přicházejí na fakt, že osobnost nepopíratelně určuje frekvenci cvičení, a navíc i právě motivaci, která zde hraje důležitou roli. Slouží totiž k povzbuzení při samotném cvičení a obecně se promítá i do jedincova zdravého chování.

V tuto chvíli je na místě pohovořit o roli motivace, jelikož je důležitým faktorem v praktické části. Tam se budeme detailněji zabývat pouze motivací vnější, jelikož se práci snažíme zaměřit zejména na spolupráci trenéra a klienta, a to primárně z pohledu prvního jmenovaného. Zajímá nás především cvičební prostředí, do kterého klient vstupuje, a přístup trenéra, který by měl být zvolen adekvátně na míru každému jednotlivci. Vnitřní motivace zde zcela jistě hraje také velikou roli, a to zejména v prvotním období, kdy se klient rozhoduje, zda má vůbec začít cvičit. Problematika vnitřní motivace je ovšem daleko obsírnější, a proto nabízí možnost širšího zkoumání v dalších potenciálních diplomových pracích.

Pokud se ještě naposledy vrátíme k motivaci vnější, jednou z posledních otázek je, kdy motivaci ke cvičení u začátečníků zahájit. Je důležité, abychom nepromeškali ten správný moment, ale také abychom nezačali příliš brzy, a tím jedince nezastrašili. Na tuto otázku odpovídá Delano (2011), která odkazuje na transteoretický model popsany v roce 1983 Prochaskou a DiClemente'sem. Tento model pojednává o 5 etapách, kterými člověk postupně prochází, když se rozhodne podstoupit jakoukoliv dlouhodobou životní změnu – v našem případě hovoříme o cvičení. Delano radí zařadit motivaci ihned do vůbec první etapy, a tou je předkontemplace. V tomto období totiž člověk ještě není kompletně připravený na velkou změnu nebo ji možná teprve plánuje. V tuto chvíli se cvičenci musí dostat co nejvíce motivace a podpory, aby si potvrdil, a následně udržel, své cvičící cíle. Toto zjištění pokládáme za další nápomocný a snadno aplikovatelný bod v průběhu kontaktu s klientem ve cvičení.

Tuto kapitolu je vhodné shrnout poznatkem hovořícím o různých podobách motivace, a to jak vnitřní, tak i vnější, které jsou pouze drobnou částí výsledného jednání jedince. Navíc se tyto podoby neustále mění, a to ve vztahu jak právě k okolí, tak k proměnám konkrétní osoby v důsledku času a událostí, kterých je součástí. Když to uvedeme na příkladu, tak se cvičenec začne věnovat pohybové aktivitě kvůli kondičním důvodům, ale postupem času se tato aktivita přemění na radost a kondice se stane jen vedlejším benefitem (Ryan et al., 1997).

3.5 Druhy vnější motivace ve vztahu k výzkumu

Obecně vnější motivace bývá často označována jako nešťastný pojem, jenž vznikl přeložením zažitého anglického spojení „extrinsic motivation“. Motivace by totiž měla být pouze intrapsychickým jevem, tudíž pokud bychom chtěli vnější motivaci co nejpřesněji pojmenovat, vybereme její označení kupříkladu jako posilování činnosti vnějšími faktory (Kubešová, 2016).

Toto posilování vnějšími faktory, jak o něm hovoří Kubešová ve své práci pojednávající o osobnostních rysech a motivaci u výkonnostních sportovců, je pro nás stěžejním bodem. V předvýzkumu se právě jeho co nejpřesnější podoby budeme pokoušet od jednotlivých cvičenců získat.

Kam ale tyto naše druhy vnější motivace specifitěji zařadit? Odpověď na tuto otázku vztáhneme k Sebedeterminační teorii, kterou postulovali Deci a Ryan (1990). Popisují v ní 4 typy vnější motivace, které se od sebe liší jak obsahem, tak především rozsahem zvnitřnění této motivace v souladu se svým „já“. Těmito 4 typy jsou: Externí regulace, Introjektové regulace, Identifikované regulace a Integrované regulace. Externí regulace je taková vnější motivace, kterou si člověk dobrovolně nevybírá a je konána spíše na popud tlaku z okolí. Introjektová regulace je vnější motivace, kterou jedinec vykoná, ale vnitřně ji neakceptuje a neidentifikuje se s ní. Identifikovaná regulace vzniká, když se regulační proces stává postupně součástí jedince vlastního „já“, takže požadovanou aktivitu dělá ochotněji, ale stále s ní není ztotožněn. A Integrovaná regulace je nejvýše postavená vnější motivace, která zahrnuje ztotožnění se jedince s vybraným druhem chování a identifikací s hodnotami a potřebami ve vztahu k sobě. Navíc vede k autonomii. Právě tato poslední forma vnější motivace je podstatná pro náš výzkum, jelikož naše druhy vnější motivace ve cvičení spadají právě pod ní. V následujících

výzkumech budeme tedy mimo jiné sledovat i možné souvislosti právě s touto Identifikovanou regulací a osobnostními rysy člověka.

4 Výzkumy a zjištění spojené s tématem práce

Tato práce je zaměřena na vztah vnější motivace a osobnostních rysů člověka ve cvičení. Jak jsme již popisovali dříve, na osobnost lze nahlížet mnoha způsoby, a to v rámci sympatií ke konkrétním osobnostním teoriím od jednotlivých autorů. Pro naši práci si zvolíme teorii o osobnosti jakožto o jednotce skládající se z pramenných a povrchových rysů dle teorie Cattella, ze které byl později vyhotoven osobnostní inventář NEO-FFI. Tento inventář se stane hlavním pro naši práci – díky němu bude možné měřit osobnostní rysy člověka.

Pojem vnější motivace je však o dost komplikovanější. Pod tímto pojmem je schováno nespočet podnětů, chování, a i samotných typů, a to právě ve vztahu ke konkrétní osobě. Je tedy velice obtížné sestavit nějaký „univerzální“ dotazník, který by zahrnoval veškeré existující druhy vnější motivace ve cvičení všech lidí. My si proto toto pole zúžíme a zaměříme se především na druhy vnější motivace, které jsou jako první zvolené dle osobnostní důležitosti a zvnitřnění a dále jsou ovlivnitelné okolím. Zjištění týkající se obtížnosti identifikace vnější motivace ve cvičení ve svém výzkumu potvrzují i Ingledew a Markland (2004) a zároveň nabádají k jejímu dalšímu zkoumání.

Právě proto, že se žádný takový standardizovaný dotazník druhů vnější motivace nepodařilo najít, této problematice se budeme věnovat ve výzkumné části.

V této kapitole se podíváme na výzkumy a zjištění spojené s naším tématem, abychom mohli práci ukotvit a také později sledovat, zda výsledky našeho výzkumného šetření korespondují s výsledky dřívějších výzkumů.

Nejprve se zaměříme na obecné faktory vnější motivace ke cvičení. Touto problematikou se zabývali již zmiňovaní Ingledew a Markland (2004). Ve svém výzkumu se snažili nalézt vztah mezi osobnostními rysy měřenými inventářem NEO-FFI a podobami vnější motivace k fyzické aktivitě zjišťovanými dotazníkem BREQ (Behavioural Regulation in Exercise Questionnaire). BREQ je 24 položková škála složená ze 4 subškál pocházejících ze Sebedeterminační teorie Deciho a Ryana (1990), kterou jsme popisovali v předešlé kapitole. Naším úkolem tedy bude sledovat možné korelace s posledním „zvnitřněným“ typem vnější motivace, a to konkrétně Integrovanou regulací. Výzkumu Ingledewa a Marklanda (2004) se zúčastnilo 214 cvičenců, kteří docházejí cvičit do sportovních center v Anglii. Výsledkem jejich bádání se stala

souvislost mezi rysem Neuroticismus a Introjektovou regulací, rysem Extraverze a Identifikovanou a Integrovanou regulací, rysem Otevřenost a Externí regulací a rysem Svědomitost a Integrovanou regulací.

Na tento výzkum dále navázali Lewis a Sutton (2011) obdobným šetřením, ve kterém se mimo jiné také pokoušeli objevit souvislost mezi osobnostními rysy člověka a vnější motivací ke cvičení. Jejich výzkumného šetření se zúčastnilo 100 cvičenců docházejících cvičit do univerzitní posilovny. Výsledek výzkumu opravdu potvrdil souvislost mezi rysy Svědomitost a Extraverze a Integrovanou regulací.

Další přínosný výzkum uskutečnili Rhodes, Courneya a Hayduk (2002), kteří sledovali souvislost mezi osobnostními rysy člověka a plánovaným chováním ke cvičení. Jejich výzkumu se zúčastnilo 303 studentů, kteří alespoň 3x za týden po dobu nejméně 30 minut cvičili. Jejich výzkum vyústil v závěr, který říká, že na jedince s vysokým rysem Neuroticismus má pozitivní vliv přítomnost druhých v rámci cvičení.

Pokud se podíváme na druhy vnější motivace týkající se kontaktu s dalšími lidmi během cvičení blíže, je na místě vyzdvihnout jejich důležitost. Dle poznatků Batiy (2007) jedinci s převažujícím rysem Extraverze přímo vyhledávají cvičení ve skupinách a k tomu také preferují lekce se supervizorem namísto cvičení o samotě.

Další výzkum pojednávající o důležitosti trenéra uskutečnili Fischer a Bryant (2008), kteří věnovali svoji pozornost 449 cvičícím studentkám. Rozdělili je do 2 skupin, v první z nichž probíhalo cvičení pod odborným dohledem kvalifikovaného trenéra a v té druhé bez něj. Výsledek ukázal významné zhoršení úrovně cvičení u dívek bez trenéra, a naopak zlepšení u druhé skupiny navíc podpořené aktivním přístupem.

Dalším ze zjištění Batiy (2007) je fakt, že lidé s vysokou mírou rysu Otevřenost raději cvičí venku než vevnitř. Je tedy možné, že mezi nalezenými druhy vnější motivace bude jistou formou zmíněno i cvičící prostředí, a to s možnou sledovatelnou souvislostí s rysem Otevřenost.

Na poli fyzické aktivity Chipman (1966) provedl výzkum, který se zaměřil na cvičení chlapců, a to konkrétně v průběhu posilování dolních končetin formou dřepů. Ukázalo se, že poslech hudby výrazně zvýšil jejich svalovou výdrž. Na něj později navázal Koschak (1975), který opět potvrdil zlepšení výdrže, tentokrát však u dívek, a to při posilování horních částí těla formou kliků. Hromadný výzkum provedl Beckett

(1990), který sledoval, zda má vliv hudba na muže a ženy v průběhu fyzické aktivity. Zjistil, že při poslechu hudby byli účastníci výzkumu schopni vydržet tuto aktivitu delší dobu, a navíc s pocitem menšího úsilí, než když hudbu neposlouchali.

Na výše zmíněný výzkum navazuje i řada dalších a jedním z nich je výzkum Karageorghise a Priesta (2011), kteří potvrzují důkaz kladného vlivu poslechu hudby v průběhu cvičení. Navíc dodávají, že záleží i na typu hudby, který, pokud je citlivě vybrán, a to podle preference zúčastněných, může zajistit zvýšení energie, a navíc i psychologické benefity.

Mezi poslední z řady výzkumů týkajících se „zvnitřněných“ druhů vnější motivace je vhodné uvést konzumaci suplementů, jejichž oblíbenost v posledních letech narůstá. Výzkum uskutečnili Oliver, León a Guerra-Hernández (2011) s cílem zjistit, zda jsou tyto doplňky u cvičenců oblíbené. Výzkumu se zúčastnilo 415 jedinců provozujících fyzickou aktivitu ve fitness centrech v rámci města Sevilla. Jejich výzkum ukázal, že více než čtvrtina, konkrétně 28 %, cvičenců docházejících do zmiňovaných posiloven užívá tyto produkty.

Je opravdu obtížné určit konkrétní a nejpodstatnější druhy vnější motivace ve cvičení. Existuje jich nespočet, a proto je pravděpodobné, že i náš výzkum jich přinese mnoho. Toto pole je stále dosti neprobádané, ošemetné a vybízející k dalšímu zkoumání. Musíme tedy tak přistupovat i k našemu výzkumu.

VÝZKUMNÁ ČÁST

5 Výzkumný problém a cíl práce

Naším výzkumným záměrem se stalo hledání odpovědí na 2 výzkumné otázky, které později měly reflektovat i výzkumný cíl práce. Jako první jsme se rozhodli najít druhy vnější motivace a poté je podrobit faktorové analýze za účelem jejich seskupení do trsů, jelikož jsme jich očekávali mnoho. Tím jsme umožnili vzniknutí základních trsů neboli faktorů vnější motivace, které jsme vzápětí užili k dalšímu vyhodnocování dat. Dále nás čekalo prověření, zda existuje konkrétní souvislost mezi osobnostními rysy a preferovaným trsem druhů vnější motivace. Cílem bakalářské práce bylo tedy nalézt základní trsy neboli faktory druhů vnější motivace a poté zjistit, zda existuje vztah mezi osobnostními rysy člověka a těmito faktory ve cvičení.

Výzkumný cíl práce proto zní:

Zjistit, zda existuje souvislost mezi osobnostními rysy člověka a určitým faktorem vnější motivace.

Abychom byli schopni tyto souvislosti ověřit, museli jsme si nejprve stanovit a následně odpovědět na 2 výzkumné otázky, a to:

- 1. Jaké jsou základní faktory vnější motivace ve fitness?**
- 2. Jak tyto faktory souvisejí se základními osobnostními rysy?**

6 Výzkumný design

Ve výzkumu osobnostních rysů a druhů vnější motivace byl uplatněn kvantitativní design. Tento výzkum je tedy kvantitativního charakteru. Za typ vzorkového přehledu jsme zvolili korelační studii. Dle Ferjenčíka (2000) má za cíl odhalit těsnost vztahů mezi proměnnými, protože naším cílem nebylo zjistit příčiny, nýbrž dozvědět se, zda vůbec a jak jsou spolu naše proměnné vzájemně spojené. Ke zjišťování osobnostních charakteristik byl využit NEO pětifaktorový osobnostní inventář. K identifikaci druhů vnější motivace byl vytvořen nejprve předvýzkum a z něj následně inventář k určení nejvhodnějšího druhu vnější motivace dle cvičencovy volby. Předvýzkum obsahoval prázdný arch pouze se základními informacemi k doplnění a dále volné kolonky, v nichž vyplňující dostali možnost napsat libovolný počet druhů vnější motivace, které jim osobně nejvíce pomáhají při cvičení (viz. příloha č. 4). Předvýzkum byl ukončen v momentě, kdy už nepřinášel nová data, a tím byla splněna saturace dat. Po sběru dat z předvýzkumu byly všechny druhy vnější motivace přepsány do inventáře vlastní konstrukce zabývajícího se vnější motivací. Tento inventář byl později rozdáván souběžně s NEO pětifaktorovým osobnostním inventářem a následně oba současně vyhodnocovány. Ve výzkumu jsme tedy uplatnili tyto varianty získávání dat:

1. Předvýzkum zjišťující možné druhy vnější motivace (následně jsme dotazník vyhodnotili a vytvořili dotazník vlastní konstrukce týkající se druhů vnější motivace)
2. Výzkum zahrnující inventář NEO-FFI a dotazník vlastní konstrukce

6.1 Metody sběru dat

Metodou pro sběr dat se v našem výzkumu stal záměrný výběr, konkrétně technika výběru založeného na principu dobrovolnosti (Reichel, 2009). Dále byl využit lavinový výběr. Na základě zvolených nepravděpodobnostních výběrů vzorek nelze považovat za reprezentativní a proto je nutno tento nedostatek vzít v potaz při interpretaci výsledků.

Předvýzkum a výzkum byl uskutečněn ve fitness centrech a domácích cvičících prostředích v Praze. Nejprve jsme kontaktovali majitele posiloven s prosbou o pomoc. 8 z nich souhlasilo a nabídlo své prostory k provedení výzkumu. Vybrané posilovny mají běžně vysokou návštěvnost (s průměrem 100 klientů denně), avšak vzhledem k pandemii byl jejich provoz omezen a tím byl, bohužel, sběr dat dosti ztížený. Kromě těchto

posiloven byly dotazníky distribuovány 5 osobním trenérům, kteří se věnují svým klientům v soukromí jejich domovů. Toto rozdávaní dotazníků mimo posilovny bylo z hlediska výzkumu zásadní, jelikož se tím ošetřila možnost vyplňování pouze extravertnějšími typy lidí, jak již dříve uvádíme v proběhnutých výzkumech, a zároveň i další možnosti již tak obtížného sbírání dat.

Samotný sběr dat probíhal ve 2 vlnách. Nejprve byl respondentům k vyplnění předložen předvýzkum a teprve poté hlavní výzkumný inventář obsahující mimo jiné sesbíraná data z předvýzkumu. Celé šetření probíhalo od června 2020 do ledna 2021, avšak s velkým handicapem, který přinesla pandemická situace obnášející opakovaná uzavírání veškerých sportovišť, a to od začátku října 2020 do doby neurčité. Během této doby se fitness centra řádně otevřela pouze na pár týdnů. Výzkumu se účastnili klienti z 8 velkých fitness center v Praze a dále klienti 5 osobních trenérů.

Předvýzkum a výzkum se průběžně uskutečňovaly během celého dne. Každý cvičenec nemusel absolvovat předvýzkum i výzkum, mohl se zúčastnit pouze 1 z nich. Pokud se však rozhodl podstoupit výzkum, bylo zapotřebí vyplnit obě části, v opačném případě byl považován za neplatný. Administrace testů proběhla dle napsaných oficiálních instrukcí nalezených v manuálu.

Jako typ dotazníkového šetření byl vybrán papírový dotazník, který se i přes negativní pandemické okolnosti podařilo distribuovat. V počátcích výzkumu přicházela v úvahu i online forma, která byla v úvodu odeslána 5 angažovaným cvičencům. Z 5 odeslaných dotazníků se nazpět vrátily pouze 2 a místo ostatních jen komentář, že na vyplnění neměli dostatek času z důvodu jeho obsáhlosti. Proto jsme se rozhodli online formu vynechat a uchýlit se sice k náročnější, ale z našeho pohledu jistější, formě klasického vyplňování tužka papír.

6.2 Metody zpracování dat

Všem respondentům byl nabídnut k vyplnění dotazník složený z jednoho standardizovaného inventáře a z druhého vyhotoveného na základě dat z předvýzkumu. Prvním, standardizovaným, byl NEO pětifaktorový osobnostní inventář od autorů Hřebíčkové a Urbánka (2001) již popisovaný v teoretické části. Druhým inventářem byl inventář vlastní konstrukce týkající se nejpreferovanějšího druhu vnější motivace obsahující data z předvýzkumu.

6.2.1 Předvýzkum na druhy vnější motivace

Předvýzkum týkající se druhů vnější motivace byl koncipován jako arch se základními informacemi a kolonkami na doplnění (viz. příloha č. 4). Do hlavičky archu byla umístěna krátká definice, co vnější motivace znamená, aby vyplňující byli obeznámeni, o čem mají přemýšlet a na co se později zaměřit. Dále byly zmíněny základní informace o výzkumu, kontakt na realizovatele výzkumu v případě zájmu o výsledek či zúčastnění se oficiálního výzkumu a poděkování za vyplnění. V první části byli respondenti požádáni o vyplnění krátkých informací týkajících se jejich osoby, abychom zjistili, zda charakteristikami odpovídají našim požadavkům. V druhé části byli požádáni o vypsání všech druhů vnější motivace, na které si vzpomenu a které jim osobně nejvíce v průběhu cvičení pomáhají – motivují je. Předvýzkumu se nakonec zúčastnilo 107 lidí a sběr dat byl ukončen v momentě, kdy žádná nová data nepřibývala, a tím byla splněna jejich saturace. Předvýzkum byl osobně šířen ve fitness centrech v Praze, kde se dostal buď přímo do rukou klientů anebo byl ponechán na recepci a později vyzvednut. Detailní formu předvýzkumu přikládáme do této práce.

Cílem předvýzkumu bylo zjistit, jaké vnější faktory nejvíce motivují klienty fitness v České republice během jejich cvičení. Ze všech 107 vyplněných dotazníků jsme určili 30 různých druhů motivace, které se později stále opakovaly, případně byly pouze jinak formulovány. S předvýzkumem jsme skončili v okamžiku, kdy po přijetí 10 dalších dotazníků nepřibyla žádná nová data.

Jelikož, dle předpokladů, bylo identifikováno mnoho druhů vnější motivace, a to konkrétně 30, což je číslo vysoké, rozhodli jsme se je seskupit do základních faktorů pomocí faktorové analýzy a následně s nimi v této podobě pracovat.

Mezi 30 nejčastějších druhů vnější motivace řadíme tyto následující, a to v adekvátním pořadí ve vztahu k následujícímu vyhodnocování:

1. Hudba
2. Zrcadla v místnosti
3. Závody pořádané fitness centrem
4. Soutěže o ceny – lahev, vstup zdarma atd.
5. Pozorování trenérem
6. Řvaní od trenéra

7. Klidné trenérské povzbuzování
8. Ujasnění si cíle s trenérem
9. Zájem od trenéra i mimo oblast cvičení – soukromý život
10. Aktivní zapojení trenéra – část odcvičí se mnou
11. Pochvala od trenéra
12. Ostatní cizí lidé ve fitness
13. Sparing part'ák
14. Rodinný člen
15. Váha
16. Venkovní prostor fitness centra
17. Tréninkový plán
18. Rozdělený sál zvlášť pro ženy a muže
19. Fitness oblečení
20. Skupinová cvičení pořádaná fitness centrem
21. Suplementy – protein shaky, sacharidové koktejly
22. Osvětlení v místnosti
23. Barevná kombinace cvičebních sálů
24. Kvalitní a rozmanité pomůcky
25. Stroje v dobrém stavu
26. Poslech audioknih, přednášek, podcastů
27. Jídlo na baru
28. Věrnostní programy
29. Aplikace fitness centra
30. Sympatická recepce

6.2.2 Inventář vlastní konstrukce na téma vnější motivace ve cvičení

Inventář ohledně druhů vnější motivace byl sestrojen tak, že veškeré druhy vnější motivace z předvýzkumu, kterých se podařilo získat 30, byly vepsány do prázdného archu a následně přeorganizovány do podoby škály Likertova typu. Do úvodní části byly opět napsány instrukce, jakým způsobem mají respondenti Likertově škále porozumět. Před vepsanými výroky s možností bodového ohodnocení, kterou se Likertova škála vyznačuje (jak jsem již popisovala dříve), byla umístěna otázka: „Jak moc mě při tréninku

motivuje/motivují.....?“. Tuto otázku měl každý proband za úkol si dosadit před daný druh vnější motivace a posléze dle vlastních zkušeností ohodnotit. Poté byl inventář vyhodnocen a spárován s vyhodnocením inventáře NEO-FFI.

6.3 Etické otázky ve výzkumu

Všechny realizované výzkumy se potýkají s řadou etických otázek. Účastnění se našeho výzkumu bylo dobrovolné a zároveň anonymní. Pokud měli účastníci zájem o výsledky výzkumu, dostali možnost nás kontaktovat. Respondenti, kteří se rozhodli podílet na nějaké z částí výzkumu, byli detailně informováni o celém jeho průběhu a dále měli možnost kdykoliv odstoupit, a tím i znepřístupnit svá dosavadní poskytnutá data.

7 Výzkumný soubor

Výzkum byl zacílen na populaci aktivně a dlouhodobě cvičících jedinců, kteří trénují v posilovnách anebo s odborným dohledem ve formě osobního trenéra u sebe doma. Byly pro nás důležité jak dostatečně dlouho prožívaná zkušenost s cvičením, tak i pravidelný čas věnovaný aktivitě. Vyžadovali jsme, aby byl každý respondent schopen co nejpřesněji zhodnotit své prožívání. Výzkumný soubor je tudíž tvořen aktivními sportovci cvičícími alespoň 3x týdně minimálně po dobu 1 roku. Věková hranice byla zvolena v rozmezí od 18 do 60 let. Spodní hranice byla určena kvůli rozšiřující se touze mládeže po cvičení ve fitness a jak potvrzuje autor Osten (2005), od 15 let má fitness kladný dopad na lidský organismus. Horní hranice byla vymezena pomalu mizící tendencí k náročnějšímu pohybu, jako je fitness, a to převážně kvůli zdravotním obtížím všeho druhu. Sesbírané inventáře nesplňující tyto podmínky jsme vyřadili.

Celkem se výzkumu zúčastnilo 115 aktivně cvičících jedinců, ale nutno podotknout, že 10 bylo z šetření vyřazeno, jelikož nesplňovali požadavky zadané v úvodu – např. respondenti nechali kolonky nevyplněné. Z nově vzniklého celkového počtu cvičenců, tedy 105, jich 42 cvičí v domácím prostředí s osobním trenérem.

Níže uvádíme 4 shrnující tabulky mého vzorku populace vybraného dle určitých kritérií, který se podrobil našemu výzkumnému šetření. Tabulky obsahují hlavní informace o cvičencích získané z dotazníkového zkoumání.

Tabulka č. 2: Rozložení věku podle pohlaví

Věk	Pohlaví	
	muži	ženy
nejnižší věk	18	18
nejvyšší věk	57	60
medián	27	25
průměrný věk	30	29
celkem	50	55

Tabulka č. 3: Rozložení doby cvičení podle pohlaví

Doba cvičení	Pohlaví	
	muži	ženy
nejkratší doba v letech	1	1
nejdelší doba v letech	45	45
medián	6	5
průměrná doba v letech	8	8

Tabulka č. 4: Rozložení stylu cvičení podle pohlaví (cvičenec může aktivně provozovat i více stylů cvičení)

Styl cvičení	Pohlaví	
	muži	ženy
silový	29	32
kardio	6	29
kondiční, zdravotní	23	15

Tabulka č. 5: Rozložení frekvence cvičení za týden podle pohlaví (cvičenec může být uveden i ve více skupinách dle jeho odpovědi)

Frekvence cvičení za týden	Pohlaví	
	muži	ženy
3x	13	22
4x	18	16
5x	19	11
6x	3	6
7x	2	4

8 Práce s daty

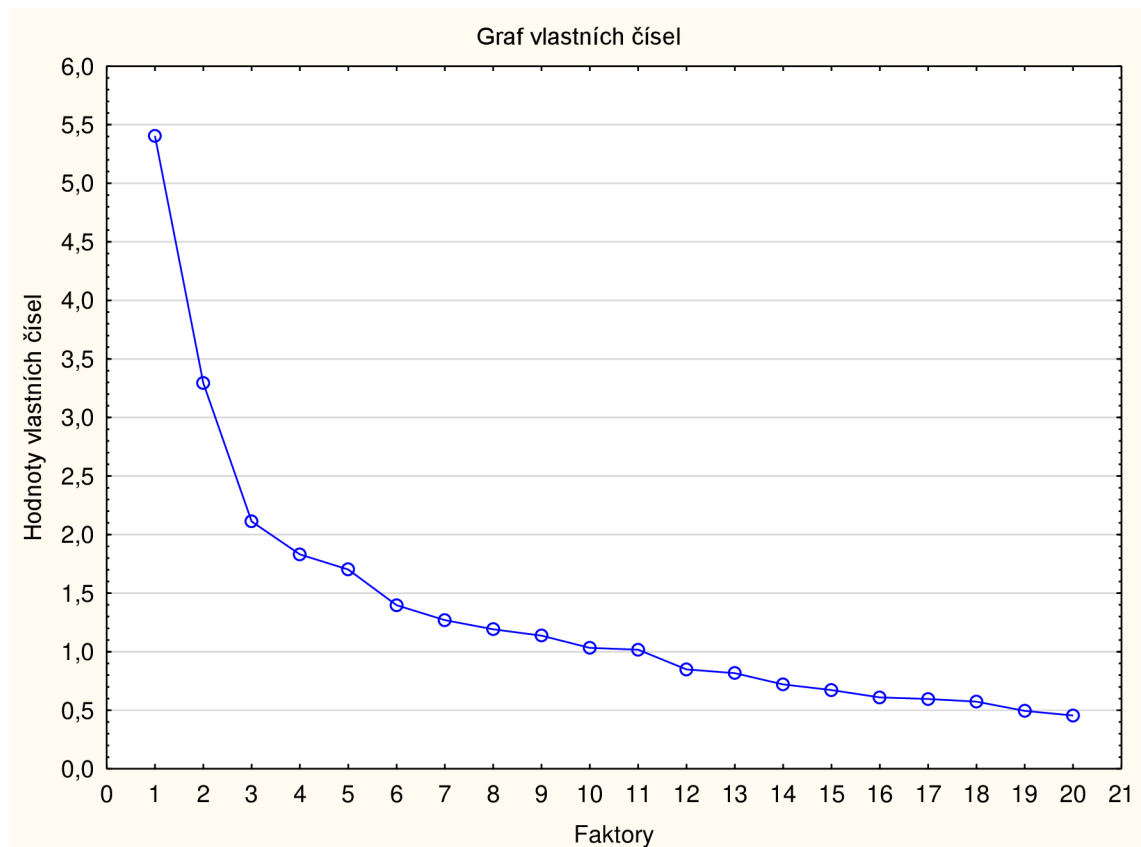
Veškerá data získaná z výzkumného souboru byla zpracována pomocí programu MS Excel ver. 7. Data se skládala z ohodnoceného standardizovaného NEO osobnostního inventáře a inventáře vlastní konstrukce. Pro jednotlivé škály i subtesty byly spočítány hrubé skóry i celkové hrubé skóry. Dále byla tato data postupně vkládána do programu Statistica 13, ve kterém byly vyhotovovány statistické analýzy dat. V průběhu vyhodnocování byl použit histogram a Shapiro-Wilkův test normality, faktorová analýza a korelace, a to konkrétně Spearmanův korelační koeficient. Statistické analýzy dat byly vždy testovány na 5 % hranici statistické významnosti. Pokud byla p hodnota nižší než 0,05, označili jsme ji jako signifikantní.

9 Výsledky výzkumu

Výsledky výzkumu jsme rozdělili do 2 částí, a to podle hledání odpovědí na 2 výzkumné otázky. Každá otázka vyžadovala odlišný způsob vyhodnocování příslušných dat. Nejprve jsme se zaměřili na první výzkumnou otázku, a to na nalezení základních faktorů vnější motivace ve fitness. Odpověď jsme se snažili zjistit pomocí faktorové analýzy a její interpretace výsledků. Poté jsme se zacílili na druhou výzkumnou otázku, a to na zjištění souvislostí mezi faktory vnější motivace a osobnostními rysy člověka. Tyto souvislosti jsme sledovali pomocí Spearmanova korelačního koeficientu.

9.1 Faktorová analýza

Abychom si byli schopni odpovědět na první výzkumnou otázku, a to: jaké jsou základní faktory vnější motivace ve fitness, museli jsme tyto faktory nejprve definovat. K nalezení všech možných faktorů byla využita faktorová analýza, která definovala 11 faktorů s eigenvalue vyšší než 1. První 2 faktory jsou mnohem silnější než ostatní (eigenvalue 5,4 a 3,3) a po nich nastal prudký pokles. Eigenvalue zbylých 9 faktorů se pohybovala v rozmezí 2,1 – 1,0. Zmiňovaný zlom můžeme pozorovat na následujícím sutinovém grafu.



Graf č. 1: Sutinový graf

Ideálním řešením se zde jeví zabývat se především faktory patřícími do první poloviny z 11 nalezených, avšak toto rozhodnutí je nutné prozkoumat ještě o něco hlouběji, aby bylo konkrétní.

Při detailnějším pohledu na jednotlivé faktory můžeme sledovat množství společného rozptylu, které vysvětlují jednotlivé faktory (viz. příloha č. 3). Nejvíce rozptylu vysvětluje první (10,8 %) a šestý faktor (9,1 %), dále pak druhý, třetí a čtvrtý (8,5 %, 6,5 %, 6,2 %).

Poté nás zajímala hodnota faktorových nábojů jednotlivých položek (viz. příloha č. 3). Aby bylo možné vytvořit smysluplné faktory, museli jsme sledovat velikosti nábojů, a to větší než 0,5 (pro výzkum se tato hodnota stala hraniční), na základě čehož se následně posuzovala relevance každého z faktorů. Ze 30 položek týkajících se druhů vnější motivace jsme nakonec určili 5 základních faktorů, které dohromady vysvětlují 36,8 % společného rozptylu. V závorce u jednotlivých položek uvádíme míru, jakou daný faktor sytí.

Základními 5 faktory jsou:

Faktor 1 – Vybavení fitness centra

- Kvalitní a rozmanité pomůcky (0,515)
- Jídlo na baru (0,529)
- Stroje v dobrém stavu (0,553)
- Aplikace fitness centra (0,688)
- Sympatická recepce (0,748)
- Věrnostní programy (0,817)

Faktor 2 – Trenérský

- Skupinová cvičení pořádaná fitness centrem (0,632)
- Pozorování trenérem (0,655)
- Aktivní zapojení trenéra – část odcvičí se mnou (0,735)
- Pochvala od trenéra (0,798)

Faktor 3 – Soutěživý

- Závody pořádané fitness centrem (0,819)
- Soutěže o ceny – lahev, vstup zdarma atd. (0,866)

Faktor 4 – Široký okruh společnosti

- Řvaní od trenéra (0,597)
- Ostatní cizí lidé ve fitness (0,634)
- Sparing parták (0,794)

Faktor 5 – Blízký okruh společnosti

- Rodinný člen (0,852)

Další faktory jsme nevybrali jako základní. Míra sycení položek u zbylých faktorů nebyla tak vysoká a zároveň nedocházelo k jejich smysluplnému propojování. Pro zajímavost však uvádíme ty z nich, v nichž se položky s vysokou mírou sycení vhodně smísily:

Faktor 6

- Zrcadla v místnosti
- Fitness oblečení
- Osvětlení v místnosti
- Barevná kombinace cvičebních sálů

Faktor 8

- Ujasnění si cíle s trenérem
- Zájem od trenéra i mimo oblast cvičení – soukromý život

První základní faktor přesně odpovídá pojmenování Vybavení ve fitness. Všechny položky spadající pod tento faktor jasně ukazují na přímou spojitost s výbavou posiloven. Pod druhý faktor lze zařadit položky, v nichž je zahrnuta přítomnost trenéra, a proto jej nazýváme jako faktor Trenérský. Třetím základním faktorem se stal faktor Soutěživý, a to kvůli dvěma položkám nesoucím soutěživost. Čtvrtý faktor nejvíce zásobily 2 položky: Ostatní cizí lidé ve fitness a Sparing parták. Z tohoto důvodu jsme jej pojmenovali jako

Široký okruh společnosti, jelikož 2 výše zmíněné položky převládaly a zároveň jej bylo nutné odlišit od posledního nalezené faktoru. Poslední položka čtvrtého faktoru, a to: Řvaní od trenéra, toto označení nijak nevyvrací, ba naopak. Pouze by se více hodila do faktoru Trenérského. Jako posledním byl určen faktor Blízký okruh společnosti, a to z důvodu dominantního sycení položkou Rodinný člen. Ostatní položky se v tomto faktoru neprojevily jako zásadní. Nesmíme však zapomenout dodat, že i když jsme definovali těchto 5 vzniklých faktorů ze sesbíraných dat, nejsou mezi nimi patrné výraznější rozdíly (viz. příloha č.3).

Faktorová analýza tedy umožnila odpovědět na první výzkumnou otázku, a to: jaké jsou základní faktory vnější motivace ve fitness. Základních faktorů je tedy 5: Vybavení fitness centra, Soutěživý, Trenérský, Široký okruh společnosti a Blízký okruh společnosti. Vzhledem ke skutečnosti, že na tuto otázku bylo zodpovězeno, se můžeme posunout ke druhé výzkumné otázce.

9.2 Vzájemná korelace mezi faktory a rysy

Po zodpovězení první výzkumné otázky se dostáváme ke hledání odpovědi na druhou výzkumnou otázku, a to: jak tyto faktory souvisejí se základními osobnostními rysy.

Snažili jsme se nalézt souvislost mezi každým osobnostním rysem měřeným NEO pětifaktorovým osobnostním inventářem a všemi 5 nově nalezenými základními faktory, které vznikly za pomoci působení faktorové analýzy. Níže v tabulce uvádíme hodnoty Shapiro-Wilkova testu, na základě čehož jsme se rozhodli využít konkrétní korelační koeficient.

Tabulka č. 6: Výsledné hodnoty SW-W a p hodnoty Shapiro-Wilkova testu a 5 základních faktorů

Vybavení fitness centra	Trenérský	Soutěživý	Široký okruh společnosti	Blízký okruh společnosti
SW-W = 0,97	SW-W = 0,95	SW-W = 0,91	SW-W = 0,96	SW-W = 0,88
p < 0,05	p < 0,05	p < 0,05	p < 0,05	p < 0,05

Jelikož žádný ze základních faktorů nevykazoval známky normálního rozložení dat, k veškerému hledání souvislostí byl použit Spearmanův korelační koeficient.

Základem testování se stalo sledování, zda existuje mezi daným rysem a konkrétním faktorem souvislost. Tuto souvislost neboli korelaci, odhalila p hodnota, a to v návaznosti na hladinu významnosti α , kterou se pro výzkum stala hodnota 0,05. Pokud p hodnota odhalila souvislost, Spearmanův korelační koeficient ukázal, jak moc velkou souvislost mezi sebou prvky sdílí. Velikost souboru byla ve všech případech n (105).

Hledání souvislosti č. 1: Jak souvisí škála Neuroticismus a 5 základních faktorů vnější motivace

Pro zjištění souvislosti č. 1 byl zadán hrubý skór hodnot všech položek náležících škále Neuroticismus a zároveň postupně hrubý skór položek všech 5 základních faktorů. Jelikož žádný z 5 základních faktorů nevykazoval známky normálního rozložení dat, tyto hrubé skóry byly následně podrobeny výpočtu Spearmanovu korelačnímu koeficientu, který ukázal hledané hodnoty r a p hodnoty.

Tabulka č. 7: Výsledné hodnoty r a p pro škálu Neuroticismus a 5 základních faktorů

Neuroticismus	Vybavení fitness centra	Trenérský	Soutěživý	Široký okruh společnosti	Blízký okruh společnosti
	r = 0,13 p > 0,05	r = 0,28 p < 0,01	r = 0,02 p > 0,05	r = 0,11 p > 0,05	r = 0,02 p > 0,05

Nalezené p hodnoty nabádají se pozastavit nad souvislostí mezi zkoumanou škálou Neuroticismus a druhým základním faktorem nazývaným Trenérský. Vypadá to, že spolu tyto 2 komponenty sdílejí slabý vztah. Je však nutné doplnit, že nebyla provedena Bonferonniho korekce.

Hledání souvislosti č. 2: Jak souvisí škála Extraverze a 5 základních faktorů vnější motivace

Pro zjištění souvislosti č. 2 byl zadán hrubý skór hodnot všech položek náležících škále Extraverze (SW-W = 0,95; p < 0,05) a zároveň postupně hrubý skór položek všech 5 základních faktorů. Jelikož obě proměnné nevykazovaly známky normálního rozložení dat, tyto hrubé skóry byly následně podrobeny výpočtu Spearmanovu korelačnímu koeficientu, který ukázal hledané p hodnoty a hodnoty r.

Tabulka č. 8: Výsledné hodnoty r a p pro škálu Extraverze a 5 základních faktorů

Extraverze	Vybavení fitness centra	Trenérský	Soutěživý	Široký okruh společnosti	Blízký okruh společnosti
	$r = 0,02$ $p > 0,05$	$r = 0,16$ $p > 0,05$	$r = -0,07$ $p > 0,05$	$r = 0,13$ $p > 0,05$	$r = -0,09$ $p > 0,05$

Nalezené p hodnoty nevedou k zamyšlení se ani nad 1 z možných souvislostí mezi zkoumanou škálou Extraverze a jedním z 5 základních faktorů, jelikož žádná z p hodnot nedosahuje hraniční hodnoty.

Hledání souvislosti č. 3: Jak souvisí škála Otevřenost a 5 základních faktorů vnější motivace

Pro zjištění souvislosti č. 3 byl zadán hrubý skór hodnot všech položek náležících škále Otevřenost a zároveň postupně hrubý skór položek všech 5 základních faktorů. Jelikož žádný z 5 základních faktorů nevykazoval známky normálního rozložení dat, tyto hrubé skóry byly následně podrobeny výpočtu Spearmanovu korelačnímu koeficientu, který ukázal hledané p hodnoty a hodnoty r .

Tabulka č. 9: Výsledné hodnoty r a p pro škálu Otevřenost a 5 základních faktorů

Otevřenost	Vybavení fitness centra	Trenérský	Soutěživý	Široký okruh společnosti	Blízký okruh společnosti
	$r = -0,17$ $p > 0,05$	$r = -0,01$ $p > 0,05$	$r = 0,01$ $p > 0,05$	$r = 0,02$ $p > 0,05$	$r = 0,08$ $p > 0,05$

Nalezené p hodnoty nevedou k zamyšlení se ani nad 1 z možných souvislostí mezi zkoumanou škálou Otevřenost a jedním z 5 základních faktorů, jelikož žádná z p hodnot nedosahuje hraniční hodnoty.

Hledání souvislosti č. 4: Jak souvisí škála Přívětivost a 5 základních faktorů vnější motivace

Pro zjištění souvislosti č. 4 byl zadán hrubý skór hodnot všech položek náležících škále Přívětivost a zároveň postupně hrubý skór položek všech 5 základních faktorů. Jelikož žádný z 5 základních faktorů nevykazoval známky normálního rozložení dat, tyto hrubé skóry byly následně podrobeny výpočtu Spearmanovu korelačnímu koeficientu, který ukázal hledané p hodnoty a hodnoty r.

Tabulka č. 10: Výsledné hodnoty r a p pro škálu Přívětivost a 5 základních faktorů

Přívětivost	Vybavení fitness centra	Trenérský	Soutěživý	Široký okruh společnosti	Blízký okruh společnosti
	r = -0,02 p > 0,05	r = -0,03 p > 0,05	r = -0,05 p > 0,05	r = 0,04 p > 0,05	r = -0,01 p > 0,05

Nalezené p hodnoty nevedou k zamyšlení se ani nad 1 z možných souvislostí mezi zkoumanou škálou Přívětivost a jedním z 5 základních faktorů, jelikož žádná z p hodnot nedosahuje hraniční hodnoty.

Hledání souvislosti č. 5: Jak souvisí škála Svědomitost a 5 základních faktorů vnější motivace

Pro zjištění souvislosti č. 5 byl zadán hrubý skór hodnot všech položek náležících škále Svědomitost (SW-W = 0,96; p < 0,05) a zároveň postupně hrubý skór položek všech 5 základních faktorů. Jelikož obě proměnné nevykazovaly známky normálního rozložení dat, tyto hrubé skóry byly následně podrobeny výpočtu Spearmanovu korelačnímu koeficientu, který ukázal hledané p hodnoty a hodnoty r.

Tabulka č. 11: Výsledné hodnoty r a p pro škálu Svědomitost a 5 základních faktorů

Svědomitost	Vybavení fitness centra	Trenérský	Soutěživý	Široký okruh společnosti	Blízký okruh společnosti
	r = 0,09 p > 0,05	r = 0,10 p > 0,05	r = -0,11 p > 0,05	r = 0,05 p > 0,05	r = -0,17 p > 0,05

Nalezené p hodnoty nevedou k zamyšlení se ani nad 1 z možných souvislostí mezi zkoumanou škálou Svědomitost a jedním z 5 základních faktorů, jelikož žádná z p hodnot nedosahuje hraniční hodnoty.

10 Diskuze

Výzkumným cílem této práce bylo hledání souvislostí mezi osobnostními rysy člověka a preferovanými druhy vnější motivace ve cvičení. Pokud se vrátíme na začátek naší práce k teoretické části, nejprve nás zajímala možná souvislost ve vztahu k Sebedeterminační teorii od Deciho a Ryana (1990). Tato teorie rozděluje motivaci na 4 druhy. My jsme se zaměřili konkrétně na druh Integrovaná regulace, jelikož pod něj spadají veškeré naše druhy vnější motivace, a nalezení možné souvislosti s osobnostními rysy. Souvislost mezi rysy Svědomitost a Extraverze a Integrovanou regulací uvedli Indgledew a Markland (2004) a zároveň i později potvrdili Lewis a Sutton (2011). V našem výzkumu se toto zjištění však neprokázalo, protože se nenalezla žádná signifikantní souvislost mezi těmito 2 rysy a 5 základními faktory.

Když se předpokládaná obširnější souvislost nepotvrdila, zaměřili jsme se na konkrétnější z nich. Výsledky výzkumu Rhodese, Courneya a Hayduka (2002) ukázaly souvislost mezi Neuroticismem a druhy vnější motivace založené na kontaktu s dalšími osobami v průběhu cvičení. Proto jsme i my očekávali nejprve nalezení druhů vnější motivace týkajících se dalších osob a poté jejich souvislost s rysem Neuroticismus. Jediná možná souvislost se v našem výzkumu objevila právě u tohoto rysu a u faktoru Trenérský ($r = 0,28$; $p < 0,01$), který je zastoupen přítomností trenéra v průběhu cvičení, což odpovídá i výsledkům předchozího výzkumu. Je tedy možné, že zde opravdu souvislost existuje, avšak je nutné tento závěr opětovně přezkoumat.

Zmiňovaný faktor Trenérský se díky možné souvislosti v našem výzkumu objevil vícekrát, a to v další návaznosti na šetření Batiy (2007) a Fischera a Bryanta (2008). Batia (2007) tvrdí, že lidé s převažujícím rysem Extraverze vyhledávají cvičení ve skupinách a že preferují lekce pod supervizním dohledem kvalifikované osoby. V našem výzkumu se však rys Extraverze neukázal být v souvislosti s žádným z faktorů. Fischer a Bryant (2008) se zaměřili na studentky cvičící s trenérem a bez něj. Výsledky jejich výzkumu ukázaly znatelné zlepšení u skupiny s trenérem. Je tedy možné, že položky spadající pod faktor Trenérský jsou opravdu významnými druhy vnější motivace.

Jelikož vzniklé faktory jsou určeny konkrétně pro případ našeho výzkumu, zaměříme se nyní na porovnání souvislostí jejich jednotlivých položek, a to ve vztahu k výskytu či absenci v našem předvýzkumu. Batia (2007) uvádí, že pro osoby s vysokou

mírou rysu Otevřenost bude významné i prostředí, ve kterém cvičí. V našem předvýzkumu se opravdu vyskytly položky pojednávající o cvičících prostorách, a to konkrétně zrcadla v místnosti, venkovní prostor fitness centra, rozdělený sál zvlášť pro ženy a muže, osvětlení v místnosti, barevná kombinace cvičebních sálů, kvalitní a rozmanité pomůcky a stroje v dobrém stavu.

Dalším z konkrétních sledovaných druhů vnější motivace se stal poslech hudby, a to na popud hned 4 výzkumů od Chipmana (1966), Koschaka (1975), Becketta (1990) a Karageorghise a Priesta (2011). Jejich výzkumy prokázaly, že poslech hudby má kladný vliv na výkon v průběhu fyzické aktivity. V našem předvýzkumu byl poslech hudby opravdu určen.

Jako poslední z porovnávaných výzkumů je na místě zmínit druh vnější motivace v podobě suplementů. Suplementy sportovci užívají po vykonání sportovní aktivity, a tedy bez ní by se jejich konzumaci úplně vyhnuli. Výzkum Olivera, Leóna a Guerra-Hernandéze (2011) prokázal, že více než čtvrtina cvičenců docházejících do fitness center tyto doplňky opravdu aplikuje. V našem předvýzkumu se tento druh vnější motivace opravdu vyskytl.

Náš výzkum byl zaměřen na zjištění nových informací a to zejména ve formě druhů vnější motivace, které, jak jsme již popisovali výše, je opravdu obtížné kompletně identifikovat a popsat. Výzkum tedy cílil na přesah aktuálních poznatků, a to kvůli možnosti dalšího užití především v praxi. Pokud naši teorii uvedeme na příkladu, tak přímo osobní trenér či osoba pracující s klienty prostřednictvím pohybu bude znát všechny účinné druhy vnější motivace ve cvičení každého ze základních faktorů, které by na klienty mohly kladně působit, ve vztahu k zastoupení míry jejich osobnostních rysů. Jelikož se však ukázala pouze 1 možná souvislost mezi základními faktory a osobnostními rysy, kterou budeme popisovat později, jako užitečnost bychom mohli vnímat i samotné identifikování 30 druhů vnější motivace a jejich následné míry syčení v daných faktorech, které odhalily důležitost těchto druhů u cvičící populace.

Výzkum byl zaměřen pouze na „zvnitřněnou“ vnější motivaci, a to zejména na tu, která je dobře regulovatelná okolím. Často totiž velmi záleží na prostředí, ve kterém se

daná aktivita provozuje a kdo je kromě cvičence dále přítomen. Osobní trenéři a jedinci pracující s klienty prostřednictvím pohybu a dále také majitelé fitness center a prostor určených pro pohybové aktivity mají na vnější motivaci velký vliv a jsou schopni ji pozitivně, avšak i negativně, ovlivnit. Co se ve výzkumu ukázalo být zajímavým, byl fakt, že se mezi odpověďmi na preferovaný druh vnější motivace ocitla i motivace spíše vnitřního typu, a to konkrétně „obdiv od opačného pohlaví“. Motivace vnitřní je bezesporu dalším stěžejním bodem aktivního a dlouhodobého cvičení, nicméně pro tuto práci příliš obsáhlá, a proto jsme se jí rozhodli nechat na další bádání v případných pozdějších diplomových pracích. Další zajímavostí byla skutečnost, že cvičenci často volili, jakožto druh cvičení, silový trénink oproti kardiu. Je tedy možné, že silový trénink je v prostorách fitness center více preferován a pokud jedinci dávají přednost stylu kardio, odcvičí si svůj trénink mimo posilovny, a to například v parku či na venkovním hřišti.

Když se opětovně vrátíme k našemu výzkumu, celé šetření ukázalo pouze 1 možnou souvislost k zamyšlení. Souvislost byla zaznamenána mezi osobnostním rysem Neuroticismus a faktorem Trenérský. Mezi těmito 2 komponentami můžeme sledovat pozitivní slabý vztah ($r = 0,28$; $p < 0,01$).

Výsledky výzkumu tedy neukázaly, vyjma 1 možné souvislosti k zamyšlení, žádný jiný vztah a nyní vyvstává otázka, z jakého důvodu. Příčin může být více, a proto si je přiblížíme níže.

Prvním z potenciálně slabých míst výzkumu by mohlo být samotné určení základních faktorů vnější motivace. Faktorová analýza zobrazila 11 faktorů s eigenvalue vyšší než 1, ze kterých jsme posléze vybrali 5 základních dle jejich faktorových nábojů a smysluplného propojení. Nazvali jsme je: Vybavení fitness centra, Trenérský, Soutěživý, Široký okruh společnosti a Blízky okruh společnosti. Jisté slabiny se zde tedy mohou objevit a to kvůli subjektivnímu úsudku při vyhodnocování.

Pro samotný sběr dat jsme určili dotazníkovou metodu tužka – papír. Ve výzkumu jsme využili předvýzkumový arch, dotazník vlastní konstrukce a standardizovaný NEO pětifaktorový osobnostní inventář. Standardizovaný dotazník je charakterizován jasně danou strukturou a neměnitelným seznamem otázek, zatímco dotazník vlastní konstrukce byl vyhotoven z nejúčinnějších nalezených druhů vnější motivace sesbíraných za pomoci

předvýzkumu. A právě zde se můžeme setkat s dalším možným nedostatkem, a to tím, že respondenti předvýzkumu určovali právě své nejučinnější druhy vnější motivace, které později hodnotili i účastníci výzkumu, u kterých předvýzkum neproběhl. I když byl předvýzkum ukončen v době, kdy byla splněna saturace dat, nejedná se o všechny existující druhy vnější motivace, ale pouze o některé z nich. Dále také náš výzkumný soubor nelze považovat za reprezentativní. Navíc všichni respondenti pocházeli ze stejného regionu (Praha), což by teoreticky rovněž mohlo hrát v nalezených souvislostech roli, a to kvůli nadstandardním podmínkám zejména ve vybavení prostor, a tím možného opomenutí „přirozenějších“ druhů vnější motivace. Samotná metoda dotazníkového šetření má své klady a zápory. Mezi hlavní výhody se řadí snadné a zřetelné porovnávání dat a možnost zjistit široké množství informací o respondentech, a to navíc v anonymitě. Nejzásadnější nevýhodou dotazníků je však v první řadě nedůkladné vyplňování odpovědí, a to zejména v případě, když je dotazník dlouhý, což bylo i v našem případě. Je tedy možné, že některé z otázek byly nedbale zodpovězeny. Další potenciální nevýhodou je pravděpodobné zkreslení výpovědi ze strany respondentů, kteří se obvykle snaží ukázat v lepším světle. Rovněž se stávalo, že respondenti nevyplnili všechny otázky. Mohlo se tak stát záměrně, anebo jen z nepozornosti. Pokud se ovšem toto pochybení objevilo, museli jsme daného respondenta vyřadit. Tento problém se u vyplňování dotazníku vyskytl v 10 případech.

Mezi nejmarkantnější limity práce tedy patří: určení 5 základních faktorů, zahrnutí pouze nejučinnějších druhů vnější motivace namísto veškerých existujících (i když tento úkol je těžko naplnitelný), nereprezentativní vzorek cvičící populace navíc ze stejné demografické oblasti, dotazníkové šetření tužka – papír a z něj vyplývající možné vykreslování respondentů v pozitivnějším světle anebo obecně nedůkladné vyplňování kvůli obsáhlosti dotazníku.

Všechna výzkumná data byla nejprve sbírána jen ve fitness centrech, ale jak již bylo uvedeno v jednom z výzkumů v teoretické části, návštěvníci fitness center mají obvykle vysoké zastoupení rysu Extraverze, a proto jsme do výzkumného souboru zařadili i cvičence v péči osobních trenérů, jimž byl dotazník osobně předán. I přesto tento fakt výzkum potvrdil cvičence s častým převažujícím rysem Extraverze. Je možné,

že právě extravertní jedinci vyhledávají fyzické aktivity v podobě cvičení, a tím je daná populace specifická, anebo byl podíl jedinců cvičících doma či v soukromí nedostatečný, přičemž se jednalo o 42 respondentů z celkového počtu 105.

Přínosem rozsáhlého výzkumného bádání se stalo pouze 1 zamyšlení, a to nad možnou souvislostí mezi osobnostním rysem Neuroticismus a faktorem Trenérským. A právě z toho důvodu, že se pravděpodobná souvislost prokázala pouze v 1 případě, je tedy možné, že osobnostní rysy a preferované druhy vnější motivace na sebe nemají zásadnější vliv, ale toto je nutné opět ověřit dalším bádáním. I přes tuto skutečnost by tento výzkum mohl pomoci osobním trenérům a jedincům pracujícím s klienty prostřednictvím pohybu, a to v dosahování lepších vnějších podmínek při průběhu cvičení, a tím i zlepšení celkového stavu klientů. Jako první totiž výzkum přináší konkrétní druhy vnější motivace, které cvičenci nejvíce preferují, a navíc vypovídá o pravděpodobné důležitosti trenéra u lidí s vysokou mírou rysu Neuroticismus. Dále může být užitečný pro majitele fitness center a prostor určených pro pohybové aktivity, kteří budou schopni vytvořit adekvátní cvičící prostředí pro návštěvníky – budou vědět, na co se více zacílit. Samozřejmě může posloužit i cvičencům samotným, kteří docílí hlubšího pochopení své vnější motivační struktury, kterou se následně budou snažit při plánovaném cvičení vyhledávat.

11 Závěry

Hlavním cílem této práce bylo zjistit, zda existuje souvislost mezi osobnostními rysy člověka a faktory vnější motivace ve fitness. Nejprve jsme se snažili postupně si odpovědět na 2 výzkumné otázky, kterými jsou: jaké jsou základní faktory vnější motivace ve fitness a jak tyto faktory souvisejí se základními osobnostními rysy. Odpovědí na první výzkumnou otázku se stalo nalezení 5 základních faktorů vnější motivace. Těmito 5 základními faktory se staly: Vybavení fitness centra, Trenérský, Soutěživý, Široký okruh společnosti, Blízký okruh společnosti. Následně jsme si díky 5 základním faktorům mohli odpovědět na druhou výzkumnou otázku, a to, zda dané faktory sdílí s osobnostními rysy člověka nějakou souvislost.

Na základě výsledků výzkumu se nepodařilo potvrdit, kromě 1 možného slabého vztahu, významné souvislosti mezi osobnostními rysy a preferovanými druhy vnější motivace cvičenců ve fitness. Náznak souvislosti můžeme sledovat mezi rysem Neuroticismus a faktorem Trenérským ($r = 0,28$; $p < 0,01$). Díky tomuto náznaku je možné se zamyslet nad jedinci s vysokou mírou osobnostního rysu Neuroticismus, pro které jsou pravděpodobně podstatné a důležité druhy vnější motivace spadající pod faktor Trenérský, a to konkrétně:

- Pozorování trenérem
- Aktivní zapojení trenéra – část odcvičí se mnou
- Pochvala od trenéra
- Skupinová cvičení pořádaná fitness centrem

Souhrnně se však souvislost mezi osobnostními rysy člověka a preferovanými druhy vnější motivace nezdá být významná, jelikož se nepotvrdily žádné další možné vztahy.

Souhrn

Hlavním cílem naší práce se stalo hledání možných souvislostí mezi druhy vnější motivace a osobnostními rysy člověka ve cvičení. Již na začátku našeho bádání jsme věděli, že jsme si vybrali nesnadný úkol, jelikož určení přesné podoby vnější motivace a poté definování druhů této motivace je opravdu obtížné. O to víc nás ale jejich samotné odhalení lákalo, a to zejména kvůli možnému budoucímu užití v praxi.

V první kapitole této práce hovoříme o cvičení fitness, které je pro práci stěžejním bodem, jelikož se o něj později opírá celá výzkumná část. Zdravotně orientovaný fitness se skládá z několika částí a to: kardiopulsační vytrvalost, svalová síla a svalová vytrvalost, flexibilita a složení těla. Všechny tyto složky spadají právě pod tělesnou zdatnost neboli kondici a je možné jí dosáhnout a následně udržet díky provozování aerobních aktivit (Blahušová, 2005). Následně zde popisujeme osobnost sportovce a jeho typickou charakteristiku.

V kapitole druhé se věnujeme osobnosti, a to sice co pojem přesně znamená. Osobnost obsahuje zásadní, relativně stabilní psychologické struktury a procesy organizující lidské prožitky a určující lidské akce a reakce k okolí (Lazarus in Agarwal et al, 2016). Poté zde uvádíme osobnostní rysy, které jsou klíčové pro náš výzkum. Ve vztahu k rysům se soustředíme zejména na Cattelův dotazník 16 PF a později na jeho zkrácenou verzi v podobě osobnostního inventáře NEO-FFI.

Třetí kapitola naší teoretické části je věnovaná motivaci. Motivaci zde pojmáme jako můstek mezi osobností člověka a cvičením fitness. Navíc zde hovoříme o souvisejících pojmech jako jsou motiv a potřeba a poté přidáváme popis 2 typů motivace, a to vnitřní a vnější. V této kapitole také zmiňujeme, pro nás podstatnou, Sebedeterminační teorii Deciho a Ryana (1990), ve které je vnější motivace detailně rozdělena na 4 druhy. Z těchto druhů vnější motivace je pro nás důležitý druh Integrovaná regulace, který koresponduje s naší zkoumanou vnější motivací ve výzkumné části.

Poslední kapitolou teoretické části práce se staly výzkumy spojené s tématem práce a jejich následné propojení. Z proběhnuvších výzkumů je patrné, že definice druhů vnější motivace je obtížná, avšak ne nemožná, a že stále skýtá obrovský potenciál k dalšímu opětovnému bádání a zkoumání. Z několika zmiňovaných výzkumů nás zajímal především výzkum od Ingledewa a Marklanda (2004) a Lewise a Sutton (2011), jejichž obdobné výsledky ukázaly souvislost mezi rysy Extraverze a Svědomitost a již

dříve popisovanou Integrovanou regulací, pod kterou spadají veškeré naše druhy vnější motivace.

Ve výzkumné části se pokoušíme přijít na výzkumný cíl práce, a to zjistit, zda existuje souvislost mezi osobnostními rysy člověka a faktory vnější motivace ve cvičení. Abychom tuto souvislost mohli objevit, bylo nejprve zapotřebí si odpovědět na 2 výzkumné otázky, a to jaké jsou základní faktory vnější motivace ve fitness a jak tyto faktory souvisejí s osobnostními rysy člověka. Pro nalezení odpovědi na první otázku jsme výzkumná data nechali podrobit faktorové analýze, která nám po hlubším zkoumání umožnila vybrat 5 základních faktorů neboli trsů vnější motivace ve fitness. Následně jsme díky nalezení 5 základních faktorů mohli hledat odpověď na druhou výzkumnou otázku, a to, jak faktory souvisejí s osobnostními rysy. V tomto případě jsme souvislost hledali pomocí Spearmanova korelačního koeficientu. Základní faktory totiž nevykazovaly známky normálního rozložení dat, a proto bylo na místě použít neparametrickou metodu testování. Tato neparametrická metoda ukázala zmiňovaný korelační koeficient a jeho hodnotu, a především p hodnotu, na jejímž základě jsme mohli určit možnou souvislost. Výzkumným cílem bylo tedy zjistit, zda každý osobnostní rys člověka souvisí s některým z 5 základních faktorů vnější motivace.

Vzhledem k výzkumnému cíli byl použit kvantitativní přístup, ve kterém jsme využili 3 dotazníky. Prvním se stal předvýzkum, který měl pomoci zjistit všechny možné druhy vnější motivace, jež nejvíce preferují cvičenci v průběhu tréninku. Druhým z nich byl standardizovaný NEO pětifaktorový osobnostní inventář, posledním pak dotazník vlastní konstrukce. Dotazník vlastní konstrukce jsme sestrojili z předvýzkumu. Obsahoval všech 30 zjištěných druhů vnější motivace, které přinesl předvýzkum.

Náš výzkumný cíl jsme testovali na souboru aktivních cvičenců $n=105$, kteří praktikují fyzickou aktivitu fitness, v posilovně či v domácím prostředí pod dozorem osobních trenérů, minimálně 3x týdně, a to podobu alespoň 1 roku. Výzkumný vzorek splňující tato kritéria jsme získali z řad cvičenců docházejících do 8 posiloven v Praze a následně díky 5 osobním trenérům, kteří naše dotazníky šířili mezi své cvičence v domácím prostředí. Při sběru dat jsme tedy použili metody záměrného výběru a lavinového výběru. Tento soubor byl tvořen 55 muži a 50 ženami.

Sesbíraná data a následné p hodnoty vedly k zamyšlení pouze nad 1 souvislostí a to mezi osobnostním rysem Neuroticismus a faktorem Trenérským. Tato souvislost byla také nalezena ve výzkumu Rhodese, Courneya a Hayduka (2002). V našem výzkumu tyto 2 komponenty sdílejí slabý vztah ($r = 0,28$; $p < 0,01$). Možné přemýšlení nad souvislostí pojmáme jako nové a zajímavé s možností dalšího zkoumání a dále možného praktického využití osobními trenéry či jednotlivci pracující s klienty prostřednictvím pohybu a dále majiteli prostor určených pro pohybové aktivity. Z pozice trenéra a vedoucího pohybové aktivity je dobré si uvědomit, že přítomnost kvalifikovaného odborníka má skutečně kladný dopad na jedince a velké množství cvičenců jej pojmá jako stěžejní bod při motivaci a dosahování svých sportovních cílů. Majitelé prostor určených pro pohybové aktivity by se tedy určitě neměli bránit zaměstnávání kompetentních lektorů ve svých prostorách.

Výzkum umožnil pozastavit se pouze nad 1 souvislostí, a to se sdíleným slabým pozitivním vztahem. Z toho také můžeme vyvodit, že osobnostní rysy a preferovaný druh vnější motivace spolu nejspíše znatelně nesouvisejí. Největším přínosem se tedy dle našeho názoru stalo nalezení 30 nejpreferovanějších druhů vnější motivace v oblasti cvičení a jejich propojení v rámci nalezených faktorů. Tyto druhy byly nasbírány s pomocí předvýzkumu, který skončil ve chvíli, kdy byla dosažena saturace dat a předvýzkum již nepřinášel žádná nová zjištění. Práce přinesla alespoň zlomek nových poznatků, které by mohly být v budoucnu nápomocny všem trenérům při kontaktu s jejich svěřenci a díky tomu by také mohlo nastat zlepšení jejich spolupráce a posléze komplexní stav daných klientů.

Seznam použitých zdrojů a literatury

1. Aluja, A., García, O., Rossier, J. & García, F. L. (2005). Comparison of the NEO-FFI, the NEO-FFI-R and an alternative short version of the NEO-PI-R (NEO-60) in Swiss and Spanish samples. *Personality and individual differences*, Volume 38, Issue 3, 591-604. doi:10.1016/j.paid.2004.05.014
2. Agarwal, R., Mehrotra, A. & Barger, A. V. (2016). Personality traits and repatronage intentions after service failure. *Journal of consumer Satisfaction*, 29, 31-51.
3. Balcar, K. (1983). *Úvod do studia psychologie osobnosti*. Praha: SPN.
4. Baštecká, B. a Mach, J. a kol. (2015). *Klinická psychologie*. Praha: Portál.
5. Batia, S. A. (2007). *Relationships among personality, self-determination and exercise behaviour* (Disertační práce). Získáno 29. 5. 2021 z http://etd.fcla.edu/UF/UFE0021248/batia_a.pdf
6. Beckett, A. (1990). The effects of music on exercise as determined by physiological recovery heart rates and distance. *Journal of Music Therapy*, 27, 126-136. doi: 10.1093/jmt/27.3.126
7. Blahušová, E. (2005). *Wellness, Fitness*. Praha: Nakladatelství Karolinum.
8. Blatný, M. (2010). *Psychologie osobnosti*. Praha: Grada Publishing.
9. Brewer, W. B. (2009). *Sport psychology*. International Olympic Committee: Blackwell Publishing
10. Brown, D. S. & Lent, W. R. (2005). *Career development and counseling*. Canada: John Wiley & Sons, Inc.
11. Cakirpaloglu, P. (2012). *Úvod do psychologie osobnosti*. Praha: Grada.
12. Cattell, H. E & Schuerger, J. M. (2003). *Essentials of 16PF Assessment*. Canada: John Wiley & Sons, Inc.
13. Cheng, J. M. & Wang, E. S. a kol. (2007). The relationship between extroversion and leisure motivation: Evidence from fitness center participation. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 35(10), 1317-1322. doi:10.2224/sbp.2007.35.10.1317
14. Chipman, L. (1966). The effects of selected music on endurance. *Dissertation Abstracts International: Completed Research in Health, Physical Education, and Recreation*, 9, 462.

15. Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1990). A motivational approach to self: integration of personality. *Perspectives on motivation*, 38, 237-288.
16. Delano, B. (2011). *How to motivate your clients to achieve their fitness goals*. American fitness.
17. Drapela, V. (2011). *Přehled teorií osobnosti*. Praha: Portál.
18. Ferjenčík, J. (2000). *Úvod do metodologie psychologického výzkumu*. Praha: Portál.
19. Fischer, D. & Bryant, J. (2008). Effect of certified personal trainer services on stage of exercise behavior and exercise mediators in female college students. *Journal of American College Health*. 56(4), 369-376. doi: 10.3200/JACH.56.4.369-376
20. Fox, K. R. (1997). *Physical Self*. USA: Human Kinetics.
21. Hall, C. a Lindzey, G. (1999). *Psychológia osobnosti*. Bratislava: Slovenské pedagogické nakladateľstvo.
22. Hewstone, M. (2005). *Psychology*. Oxford: Blackwell.
23. Homola, M. (1977). *Motivace lidského chování*. Praha: Státní pedagogické nakladatelství.
24. Howell, M. L. & Alderman, R. B. (1967). Psychological Determinants of Fitness. *Canadian Medical Association Journal*, 96(12), 721. Získáno 29. 5. 2021 z <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC1936168/pdf/canmedaj01208-0030.pdf>
25. Hřebíčková, M. & Urbánek, T. (2001). *NEO osobnostní inventář (podle NEO-PI-R P.T. Costy a R.R. McCraee)*. Praha: Testcentrum.
26. Ingledeu, D. K., Markland, D., & Medley, A. R. (1998). Exercise motives and stages of change. *Journal of Health Psychology*, 3(4), 477–489. doi: 10.1177/135910539800300403
27. Ingledeu, K. D., Markland, D. & Sheppard, E. K. (2004). Personality and self-determination of exercise behaviour. *Personality and Individual Differences*, 36, 1921-1932. doi:10.1016/j.paid.2003.08.021
28. Karageorghis, I. C. & Priest, L. D. (2011). Music in the exercise domain: a review and synthesis (Part I). *International review of sport and exercise psychology*, 5(1), 44-66. doi: 10.1080/1750984X.2011.631026

29. Kathrins, B. P. a kol. (2010). *Human Kinetics Pub.* United States: *Subsets: Medline.*
30. Kolářský, A. (2013). *Motivační paradigma I: Myšlenkové předpoklady.* Psychiatrie. Praha: Tigris.
31. Kolouch, V. & Kolouchová, L. (1990). *Kondiční kulturistika.* Praha: Olympia.
32. Koschak, E. P. (1975). The influence of music on physical performance of women. *Dissertation Abstracts International: Completed Research in Health, Physical Education, and Recreation*, 19, 99.
33. Koudelková, A. (1987). *Duševní zdraví jako komponenta zdravotního stavu člověka.* ČSR: Československá psychiatrie.
34. Kovaříková, K. (2017). *Aerobik a fitness.* Praha: Nakladatelství Karolinum.
35. Křivohlavý, J. (2009). *Psychologie zdraví.* Praha: Portál.
36. Kubešová, V. (2016). *Osobnostní rysy a motivace u výkonnostních sportovců.* Olomouc: Diplomová bakalářská práce (Bc.). Univerzita Palackého v Olomouci, Fakulta filozofická, Katedra psychologie.
37. Kubičková, M. (1996). *Vůle ke zdravému životu.* Praha: Onyx.
38. Lewis, M. & Sutton, A. (2011). *Understanding Exercise Behaviour: Examining the Interaction of ...* *Journal of Sport Behaviour*, 34, 82-97.
39. Lin, Y., McKeachie, J. W. & Kim, Ch. Y. (2003). College student intrinsic and/or extrinsic motivation and learning. *Learning and Individual Differences*, 13 (3), 251-258. doi: 10.1016/S1041-6080(02)00092-4
40. Macák, I. (1989). *Psychologie tělesné výchovy a sportu.* Praha: SPN.
41. Machač, M. & Macháčová, H. (1991). *Psychické rezervy výkonnosti.* Praha: Karolinum.
42. Maltby, J. & Day, L. (2001). The relationship Between Exercise Motives and Psychological Well-Being. *The Journal of Psychology*, 135(6), 651-600. doi.org/10.1080/00223980109603726
43. McCrae R. R & Costa, P.T. (1997). Personality Trait Structure as a Human Universal. *American Psychologist*, 52 (5), 509-516. doi: 10.1037/0003-066X.52.5.509
44. Mikšík, O. (2007). *Psychologické teorie osobnosti.* Praha: Karolinum.
45. Nakonečný, M. (1995). *Motivace lidského chování.* Praha: Academia.
46. Novotná, V. (2006). *Fit programy pro ženy.* Praha: Grada Publishing.

47. Orel, M. (2020). *Psychopatologie*. Praha: Grada Publishing.
48. Osten, P. (2005). *Osobní trenér*. Praha: Grada Publishing.
49. Paulík, K. (2006). *Psychologie sportu*. Ostrava: Ostravská univerzita v Ostravě.
50. Paulo, A. I., Paula, O. J., Magalhaes, J. M. I. & Ascensao, A. (2012). Physical exercise as a possible strategy for brain protection: Evidence from mitochondrial-mediated mechanisms. *Progress in Neurobiology*, 99(2),149-162. doi: 10.1016/j.pneurobio.2012.08.002
51. Petri, L. H. & Govern, M. J. (2004). *Motivation*. Wadsworth: Cengage Learning.
52. Plháková, A. (2004). *Učebnice obecné psychologie*. Praha: Academia.
53. Reichel, J. (2009). Kapitoly metodologie sociálních výzkumů. Praha: Grada Publishing.
54. Rhodes, R., Courneya, K., & Hayduk, L. (2002). Does personality moderate the theory of planned behaviour in the exercise domain? *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 24(2), 120-132. doi: 10.1123/jsep.24.2.120
55. Roy, C. J., Springer, A. B., McNulty, V. & Butler, L. N. (2010). *Physical Fitness. Military Medicine*, 8, 14–20.
56. Ryan, M. R. & Deci, L. E. (2000). Intrinsic and Extrinsic Motivations: Classic Definitions and New Directions. *Contemporary Educational Psychology*, 25(1), 54-67. doi: 10.1006/ceps.1999.1020
57. Ryan, M. R., Frederick, M. Ch., Lepes, D, Rubio, N. & Sheldon, M. K. (1997). Intrinsic Motivation and Exercise Adherence. *Journal Sport Psychology*, 28, 335-354.
58. Sánchez O. A., León M., M & Guerra-Hernández, T. (2011). Prevalence of protein supplement use at gyms. *Nutricion Hospitalaria*, 26(5), 1168-1174. Získáno 29. 5. 2021 z <https://www.redalyc.org/pdf/3092/309228876037.pdf>
59. Slepíčka, P. a spol. (2009). *Psychologie sportu*. Praha: Karolinum.
60. Smékal, V. (2009). *Pozvání do psychologie osobnosti*. Brno: Barrister & Principal.
61. Stackeová, D. (2004). *Fitness*. Praha: Nakladatelství Karolinum.
62. Stackeová, D. (2008). *Fitness programy – teorie a praxe*. Praha: Galén.
63. Thorne, G. a kol. (1998). *Encyklopedie kulturistiky*. Pardubice: Svět kulturistiky.
64. Trevis, W. J., Ryan, S. R. & Strohecker, J. (2004). Wellness inventura. Získáno 29.5.2021 z http://www.welcome.cz/uploads/images/Winventura_brozura_UKAZKA.pdf

65. Urban, J. (2007). *Motivace a odměňování pracovníků*. Praha: Grada Publishing.
66. Vágnerová, M. (1997). *Úvod do psychologie*. Praha: Karolinum.
67. Vaněk, M. (1984). *Psychologie sportu*. Praha: SPN.
68. Vasile, C. (2020). Mental health and immunity. *Experimental and Therapeutic Medicine*, 20(6), 1-1. doi: 10.3892/etm.2020.9341

Seznam příloh

Příloha č. 1: Český abstrakt diplomové práce

Příloha č. 2: Cizojazyčný abstrakt diplomové práce

Příloha č. 3: Tabulka faktorových nábojů

Příloha č. 4: Dotazník předvýzkumu

Příloha č. 1: Český abstrakt diplomové práce

ABSTRAKT DIPLOMOVÉ PRÁCE

Název práce: Vztah vnější motivace a osobnostních rysů v rámci cvičení

Autor práce: Barbora Matějčková

Vedoucí práce: Mgr. Vojtěch Kukla

Počet stran a znaků: 68, 121 207

Počet příloh: 4

Počet titulů použité literatury: 68

Abstrakt: Výzkumným cílem se stalo zjištění, zda existuje souvislost mezi druhy vnější motivace a osobnostními rysy člověka v rámci cvičení. Nejprve jsme se zaměřili na identifikování všech druhů vnější motivace, které respondenti dle jejich vlastního ztotožnění se zvolili, a poté na nalezení možné souvislosti mezi těmito druhy vnější motivace a osobnostními rysy. Vycházeli jsme ze složek vnější motivace obsahující Sebedeterminační teorii. Výzkum byl prováděn formou dotazníkového šetření za využití předvýzkumu, dotazníku vlastní konstrukce a standardizovaného dotazníku. Pro potřeby zjištění druhů motivace byl využit dotazník vlastní konstrukce a pro získání dat o osobnostních faktorech osobnostní inventář NEO-FFI. Data byla následně statisticky vyhodnocena a analyzována. Výzkum ukázal jednu možnou slabou souvislost, a to mezi rysem Neuroticismus a faktorem Trenérský, který obsahoval druhy vnější motivace obsahující přítomnost trenéra. Je tedy možné, že osobnostní rysy a druhy vnější motivace spolu nesouvisí.

Klíčová slova: Motivace, osobnostní rysy, cvičení fitness

Příloha č. 2: Cizojazyčný abstrakt diplomové práce

ABSTRACT OF THESIS

Title: The relation between external motivation and personality in relation to physical exercise

Author: Barbora Matějčková

Supervisor: Mgr. Vojtěch Kukla

Number of pages and characters: 68, 121 207

Number of appendices: 4

Number of references: 68

Abstract: The target of thesis was to find out if exists a realiton among kinds of external motivation and personality traits during exercise. At first we tried to find out all kinds of external motivation which the respondents chose in relation to their own importance and than find out if there is a correlation among them and personality traits. The base for external motivation was in Selfdetermined theory. The questionnaires were used in the writing form and contained: pre-research, my own questionnarie and the collection of data to identify values of personal factors. For needs of finding out the kinds of motivation was used my own questionnaire and for the personal factors was used NEO-FFI. The collected data were statistically processed and evaluated. The target showed only one possibility of correlation between trait of Neuroticism and factor of Trainer which included all items linked to a presence of coach during exercise. In fact it is possible that the correlation does not exist.

Key words: Motivation, personality traits, physical exercise in fitness

Příloha č. 3: Tabulka faktorových nábojů

Položky	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3	Faktor 4	Faktor 5	Faktor 6	Faktor 7	Faktor 8	Faktor 9	Faktor 10	Faktor 11
1	0,077	0,076	0,058	0,043	0,153	0,038	0,792	0,113	0,064	-0,053	-0,158
2	-0,062	-0,137	0,219	-0,025	0,067	0,695	-0,143	-0,027	-0,104	-0,152	-0,021
3	0,004	-0,001	0,819	0,153	-0,096	0,152	-0,071	0,047	0,016	0,025	-0,108
4	0,079	0,061	0,866	-0,148	0,122	-0,038	0,035	0,069	0,017	0,106	0,083
5	-0,158	0,655	0,253	0,179	0,104	0,181	0,038	0,130	0,260	-0,081	0,146
6	-0,141	0,463	0,221	0,597	0,012	0,004	-0,087	-0,130	-0,223	-0,168	0,141
7	0,074	0,093	0,007	0,096	-0,049	-0,065	-0,015	0,209	0,874	0,037	-0,049
8	0,086	0,273	-0,009	0,108	0,170	-0,160	0,058	0,710	0,164	0,005	0,175
9	0,033	0,163	0,160	-0,038	-0,096	0,242	0,056	0,747	0,109	0,039	-0,026
10	-0,006	0,735	-0,103	0,158	0,047	-0,113	0,111	0,274	-0,155	0,127	-0,182
11	0,083	0,798	-0,101	0,032	-0,088	-0,069	-0,056	0,369	0,035	-0,026	0,070
12	-0,038	0,229	0,082	0,634	0,060	0,373	0,015	0,075	0,152	-0,023	0,117
13	0,115	0,027	-0,130	0,794	0,161	-0,190	0,183	0,062	0,101	0,129	-0,036
14	-0,011	-0,005	0,004	0,193	0,852	0,039	0,039	0,043	-0,037	0,150	0,021
15	0,117	0,063	0,009	0,100	-0,041	0,089	-0,124	0,089	-0,036	0,019	0,810
16	0,051	-0,020	0,088	-0,189	0,422	0,264	0,046	-0,210	-0,012	0,532	-0,155
17	0,006	0,044	0,063	0,090	0,123	-0,013	-0,064	0,089	0,034	0,804	0,086
18	0,144	0,045	0,171	-0,316	0,216	0,147	-0,606	-0,046	0,358	-0,098	-0,101
19	0,244	0,239	0,010	0,038	-0,092	0,570	0,167	0,151	0,015	0,176	0,266
20	0,342	0,632	0,176	0,026	-0,046	0,120	-0,010	-0,314	0,235	0,151	0,079
21	0,188	0,066	0,108	0,256	0,081	0,429	-0,377	0,255	-0,162	0,195	0,176
22	0,282	-0,075	-0,129	0,021	0,140	0,764	-0,031	0,039	-0,016	0,071	0,042
23	0,381	0,154	0,110	-0,102	-0,096	0,598	0,009	-0,121	0,145	0,351	0,012
24	0,515	-0,043	-0,060	0,043	0,032	0,206	0,039	0,000	-0,016	0,348	0,420
25	0,553	0,041	-0,105	-0,211	0,151	0,246	0,022	0,076	-0,273	-0,106	0,355
26	0,348	0,065	0,065	0,017	0,378	0,263	-0,397	0,185	-0,003	0,181	-0,273
27	0,529	0,063	0,189	0,063	-0,228	0,283	-0,108	0,135	-0,036	0,364	-0,286
28	0,817	0,008	0,098	-0,069	0,088	-0,025	0,009	-0,030	0,257	0,073	0,112
29	0,688	0,168	0,302	0,084	0,186	0,313	0,008	-0,019	0,139	-0,030	0,028
30	0,748	-0,046	-0,143	0,061	-0,139	0,078	-0,047	0,098	-0,103	-0,059	-0,005
Výkl.roz	3,242	2,550	1,945	1,853	1,436	2,744	1,453	1,717	1,400	1,598	1,453
Prp.celk	0,108	0,085	0,065	0,062	0,048	0,091	0,048	0,057	0,047	0,053	0,048



Příloha č. 4: Dotazník předvýzkumu

Pilotní studie týkající se motivace v průběhu cvičení

Vážený aktivní cvičenče,

Tímto bychom Tě chtěli požádat o vyplnění krátkého dotazníkového předvýzkumu, který je zaměřen na nejzvnitřněnější druh vnější motivace, který Ti osobně nejvíce pomáhá při cvičení. Pro objasnění pojmu můžeme vnější motivaci vysvětlit jako vnější akt, který působí na psychiku člověka a kvůli kterému následně dochází ke změnám ve vykonávané činnosti. Cílem našeho předvýzkumu je zjistit co nejvíce preferovaných druhů této motivace s následnou možností vylepšit spolupráci trenéra s klientem a více přizpůsobit cvičící prostředí potřebám klientů.

Pokud by Tě zajímal výsledek předvýzkumu a byl bys ochoten zúčastnit se i našeho oficiálního výzkumu, lze nás kontaktovat na tuto emailovou adresu: barbora.matejkova@email.cz

Děkujeme za spolupráci!

Barbora Matějčková

Pohlaví:

Věk:

Jak dlouho cvičím (roky):

Jak často cvičím:

Typ tréninku:

Fitness centrum:

Napiš prosím Tvé nejúčinnější druhy motivace během cvičení:
