

Pedagogická fakulta Jihočeské univerzity

Katedra pedagogiky a psychologie

Implicitní motivace a osobní cíle

Diplomová práce

Autor: **Jana Slabá**

Vedoucí diplomové práce: **doc. PaedDr. Iva Stuchlíková, CSc.**

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci vypracovala samostatně pod vedením doc. PaedDr. Ivy Stuchlíkové, CSc. a použila jsem jen pramenů, které jsou uvedené v příložené bibliografii.

Prohlašuji, že v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb. v platném znění souhlasím se zveřejněním své diplomové práce, a to v nezkrácené podobě fakultou elektronickou cestou ve veřejně přístupné části databáze STAG provozované Jihočeskou univerzitou v Českých Budějovicích a na jejích internetových stránkách.

15.12. 2007

podpis

Na tomto místě bych chtěla poděkovat vedoucí své diplomové práce doc. PaedDr. Ivě Stuchlíkové, CSc. za podnětné rady, připomínky a pomoc při statistickém vyhodnocování výsledků výzkumu.

Anotace

Název:

Diplomová práce 2007, České Budějovice

Vypracovala: Jana Slabá

Vedoucí diplomové práce: doc. PaedDr. Iva Stuchlíková, CSc.

Předložená diplomová práce se zabývá problémem motivace. Cílem práce je přiblížit teoretické koncepce týkající se motivace a na základě empirického šetření přinést statistická zhodnocení a významné nálezy interpretovat.

Práce je rozdělena na část teoretickou, která zahrnuje několik tématických celků. Opírá se o prostudovanou odbornou literaturu, která se touto problematikou zabývá.

Praktická část je založena na dotazníkovém šetření. V rámci tohoto šetření jsou shromažďovány informace o motivaci (zde vzorek studentů VŠ).

V závěru práce se pokusím o srovnání získaných výsledků s teoretickou přípravou.

Annotation

My diploma work deals with matter of motivation. The target of the diploma work is to describe the theoretical conception of motivation, based on empirical investigation and describe the results of this investigation.

The work has been divided into the theoretical part includes several thematic wholes. They are based on the specialized literature, dealing with problem.

The practical part of the work is based on investigation. Within this questionnaire investigation I collected information of motivation of people, of the specimen students of the university.

In conclusion I am trying to compare the acquired results with the theoretical preparation.

Obsah:

TEORETICKÁ ČÁST.....	8
1. Motivace a motiv.....	9
1.1. Motivace.....	9
1.2. Motiv.....	11
2. Instinkt.....	12
3. Potřeby.....	14
4. Teorie motivace.....	18
4.1. Psychoanalytická teorie motivace.....	18
4.2. Behavioristická teorie motivace.....	19
4.3. Teorie účelného chování	20
4.4. Teorie motivace v humanistické psychologii	21
5. Cíle.....	22
6. Implicitní motivy a explicitní cíle.....	25
6.1. Implicitní motivy.....	26
6.1.1. Výkonový motiv.....	26
6.1.2. Motiv moci.....	28
6.1.3. Motiv afiliace.....	31
6.1.4. Motiv intimity.....	33
6.2. Explicitní cíle.....	35
6.2.1. Osobní cíle.....	35
7. Proces usilování o dosažení cíle.....	38
7.1. Rubicon model H. Heckhausena.....	38
7.2. Teorie aktuálních zájmů Erica Klingera	39

PRAKTICKÁ ČÁST.....	42
8. Východiska výzkumu.....	43
8.1. Problematika a cíl.....	43
8.2. Úkoly.....	43
8.3. Metodika práce.....	44
8.3.1. Dotazníky.....	44
8.3.2. Charakteristika vybrané skupiny respondentů.....	46
8.3.3. Zajištění realizace průzkumu.....	47
8.3.4. Zpracování výsledků.....	47
8.4. Výsledky práce, jejich analýza a interpretace.....	47
8.4.1. Osobní údaje respondentů.....	47
8.4.2. Analýzy a interpretace odpovědí.....	49
8.4.2.1. Charakteristika souboru respondentů z hlediska průměrného profilu implic. motivů (MMG) a motivační struktury (PCI).....	49
8.4.2.2. Vztahy implicitních motivačních tendencí a jim odpovídajících profilů motivační struktury (PCI).....	52
9. Závěr.....	61
SEZNAM LITERATURY.....	62
PŘÍLOHY.....	64

Teoretická část

1. Motivace a motiv

1.1. Motivace

Jedním ze základních pojmů patřící k oblasti psychologie je motivace. Mnohdy se zamýšlíme nad tím, proč se lidé chovají tak, jak se chovají. Ne všichni se zachovají ve stejné situaci obdobně. Proč se tedy každý z nás v určité situaci zachová jinak- i tyto otázky úzce souvisí s motivací. Zajímá nás pohnutka, která by vysvětlila určité chování jedinců. Každé chování je něčím podmíněné, něčím motivované. Každý z nás má jiné cíle a samozřejmě i jinou motivaci, která mu pomůže k dosažení cílů. Co to motivace je, jaké jsou její příčiny a důsledky, kde je možno se s ní setkat a využít jí, k čemu nám vlastně motivace v životě slouží? Těmito otázkami se budeme v práci zabývat a budeme se snažit také na ně najít odpovědi.

Oblast motivace je velice rozsáhlá a můžeme i říct, že odborníci nejsou v názorech zcela jednotní. V různých dobách byla motivace a motivované chování vykládáno různě. Lze se setkat s mnoha teoretickými přístupy k motivaci. Jen pro příklad uvádím behaviorální teorii, která za zdroj motivace považuje snahu dosáhnout příjemného a vyhnout se nepříjemným důsledkům určitého chování. Humanistický přístup předpokládá, že člověk se snaží realizovat své vývojové možnosti, snaží se změnit svůj současný stav. Kognitivní přístup se soustředí na poznávací schopnosti člověka.

Slovo motivace lze odvodit od latinského slova moveo=hýbám. Motivace je skutečně takový hybatel našeho chování a konání. Motivované chování je souhrnem mnoha pojmů jako jsou emoce, vůle, potřeby, zaměření atd.

Podle Stagnera a Karworského (Švancara, J.: Psychologie emocí a motivace, Praha, SPN, 1984.) lze stanovit čtyři principy motivace člověka:

1. princip rovnováhy-při nerovnovážném stavu organismu vzniká napětí, kterého se jedinec zbavuje motorickou činností a dosahuje obnovení původního stavu
2. princip dominance-z více pohnutek převládne ta silnější
3. princip percepce cíle-v procesu motivace dochází k dominanci zaměření na valenci cílového objektu a nikoli na stav vlastního organismu
4. princip druhotného posílení-sdružované podněty získávají pozitivní nebo negativní valenci jako druhotné odměny nebo tresty

Motivaci nemůžeme považovat za přímo viditelný jev, je ovšem možné pozorovat chování jedince, které nás může nasměrovat na motivy jedince. Atkinson tvrdí, že motivací se označuje aktuální stav, který se skládá z emocionálních a kognitivních procesů, které řídí a podněcují a udržují naše konání.

Za motivovaným chováním stojí pohnutky, které můžeme rozdělit na vnitřní a vnější. Vnitřní pohnutky, potřeby vycházejí přímo z nitra člověka, projevují se nedostatkem nebo přebytkem, který v organismu vzniká. Tím je narušena rovnováha organismu a ten se snaží o návrat k vyrovnanému stavu. Vnější podněty jsou nazývány pobídky (incentivy). Ty působí na člověka zvenčí a mají schopnost vzbudit potřeby člověka. Mají dvojí charakter: pozitivní (ty vyvolají chování směřující k nim, např. jídlo) a negativní (ty mají tendenci vyvolat chování opačným směrem - od nich, např. hrozba). Jedinec tedy jedná z popudu někoho nebo něčeho jiného.

1.2. Motiv

Motiv úzce souvisí s motivací. Motiv je podle Heckhausena „hodnotící dispozice“ – je definován jako hodnota, kterou osobnost připisuje široké skupině pobídek, např. výkonovým incentivám. Je vlastně hybatelem, který nás přinutí k aktivitě. Motiv je síla, důvod či příčina určitého lidského chování, je zdroj jednání. Naše motivy vedoucí k jednání jsou velice různorodé, stejně jako jsou různé naše zájmy, cíle, potřeby a životy.

Motiv je obecné označení pro motivační proměnnou. Za motivační proměnnou můžeme považovat: potřeby, instinkty, pudy, cíle, postoje, hodnoty, zvyky, návyky, přání, touhy, žádosti.

2. Instinkt

Na motivaci se podílí řada aspektů. Ty, které zajišťují přežití organismu, jsou biologického charakteru. Biologické aspekty motivace někteří odborníci nazývají instinktem. Pojem instinkt se nejprve používal v biologii a vysvětloval chování zvířat. Zvířata si, na rozdíl od lidí, své chování neuvědomují. Instinkty jsou vrozené dispozice, které se nedají zničit ani naučit. Hlavním úkolem instinktů je zabezpečit přežití organismu a další pokračování života. McDougall rozlišuje sedm hlavních instinktů. K sedmi hlavním instinktům patří instinkt utéct (escape). Spouštěčím signálem pro tento instinkt je u zvířat hluk a zvuk. Úzce spjatý s tímto instinktem je instinkt ukrýt se (ten ale nepatří mezi sedm hlavních). Dalším je instinkt averze, odporu (repulsion), při kterém dochází k tendenci odstranit nebo odmítnout to, co tento odpor vyvolává. Třetím může být instinkt zvědavosti, zkoumat cizí objekty (curiosity). Jakmile se setkáme s něčím neznámým a dříve nepoznaným, aktivuje tento instinkt snahu organismu poznat tuto novou skutečnost. Instinkt bojovat (combat) je důležitý i pro lidi, neboť právě díky němu můžeme překonat překážky. Dalším z instinktů je instinkt dominance (assertion), který se u nás projeví při setkání s lidmi o nichž si myslíme, že je převyšujeme a tedy se snažíme jim toto dokázat, snažíme se dát najevo svou převahu. Šestým instinktem je instinkt podřízení se (submission). Člověk se snaží být poslušným vůči těm, kteří mají moc. V podstatě jde o opak instinktu podřízení se. Snahou je se vzdát a nechat se řídit, tím kdo je nad námi dominantní. Posledním ze sedmi instinktů je rodičovský instinkt, živit a ochraňovat potomstvo (parental). Tento instinkt je považován za nejsilnější a obecně je silnější u žen než u mužů. Cílem je ochránit potomky a zabezpečit tak další pokračování svého druhu. Zajímavé je, že cílem takovéto ochrany nemusí být jen vlastní potomek. Jiné, ale ne hlavní instinkty jsou tyto: sexuální instinkt nebo instinkt párování se, instinkt konstruovat, zabezpečit se, vyrobit nějaké nástroje, sociální instinkt (úsilí sdružovat se) a instinkt vlastnit.

Instinktivní chování se vyznačuje vždy poznáním něčeho, prožíváním nějaké emoce ve vztahu k poznanému a úsilím přiblížit se, či oddálit se od poznaného. Ne každé konání člověka se dá vysvětlit instinkty.

3. Potřeby

Motiv vznikne vždy, když jsou aktivovány potřeby. I potřeby lze dělit podle jejich charakteru. Potřeby mající fyziologický charakter řadíme mezi potřeby primární. Primární potřeby jsou důležité pro přežití a nejsou vlastní jen člověku ale i živočichům. Patří sem potřeby potravy, tepla, vyhnutí se bolesti, sexuální potřeby atd. Sekundární potřeby se u člověka vytvoří během života a mají psychický a společenský základ. Patří sem potřeby sociální, potřeba poznání, seberealizace atd.

Maslowova hierarchie potřeb

Abraham Maslow sestavil hierarchický systém lidských potřeb. V tomto modelu jsou lidské potřeby seřazeny podle naléhavosti uspokojení. Jednotlivé potřeby jsou uspokojovány postupně od nezbytných (fyziologické potřeby, bezpečí, potřeba sexu, sounáležitosti, úcty a sebeúcty) po vyšší (potřeby seberealizace, poznání a porozumění, krásy atd.)

Maslow založil svou teorii na těchto dvou základních předpokladech:

1. proces motivace – všichni jedinci pociťují nějakým způsobem potřeby, neuspokojené potřeby ovlivňují naše chování
2. potřeby jsou hierarchizované – podle Maslowova výzkumu jsou veškeré potřeby hierarchicky uspořádané. Při uspokojení jedné potřeby se objeví další potřeba, která si žádá uspokojení

Z této Maslowovy teorie je možno vyčíst, že ty naše osobní potřeby, které jsou umístěné v hierarchii¹ níže jsou spíše vrozené a můžeme je srovnávat s fyziologickými potřebami jako je potřeba bezpečí atd. Fyziologické potřeby jsou však vázané na udržování homeostatického stavu (např. potřeba potravy a pití, spánku, teploty). Další druh potřeb, společenské a další potřeby, souvisí se životem ve společnosti a hodně jsou ovlivněny naším okolím a učením. V reálném životě se postupuje od zajištění potřeb nižších k opatření potřeb vyšších. Při uspokojení fyziologických potřeb se posouváme dále a snažíme se uspokojit potřeby bezpečí, přijetí rodinou či okolím, tedy sociální potřeby. Při úspěchu v této oblasti se opět posouváme dále a soustředíme se na to, aby nás okolí uznávalo a vážilo si nás. Poté přistupujeme k poznávacím potřebám a potřebám estetickým. Nakonec se snažíme uspokojit potřebu sebeuskutečnění. Mnoho psychologů upozorňuje na to, že Maslowova pyramida potřeb není univerzální a nemůžeme si jí tedy stoprocentně řídit nebo se na ní spoléhat ve všech případech. (podle Švancara, J.: Psychologie emocí motivace)

Odlišnosti můžeme objevit v různých kulturách nebo i dobách či ekonomických skupinách. Jisté kultury hodnotí určité věci jinak než evropská nebo americká kultura. Jedinci tedy vyznávají hodnoty spojené se svou kulturou a tradicí, což je velice rozdílné pro jednotlivé kultury a samozřejmě v souvislosti s tímto se mění i hierarchie jejich potřeb. Svou roli hrají i dobové souvislosti. Vliv má ekonomický, historický a sociální vývoj. Samozřejmě není také dost možné tvrdit, že lidé žijící ve stejné době a kultuře, v přibližně stejných podmínkách budou mít naprosto stejné potřeby. Potřeby jsou značně individuální, ať už posuzujeme jejich obsah nebo sílu. V průběhu života jedince se také mění charakter potřeb.

¹ Maslowova hierarchie potřeb je také známá jako Maslowova pyramida potřeb

Uspokojení potřeb je výrazným motivátorem lidského chování.

Maslow se při svém pozorování nesoustředil jen na duševně nemocné nebo nějakým způsobem strádající osoby. Maslow upozornil na fakt, že psychoanalytici byli psychiatry či lékaři, kteří jsou ve styku a lečí nemocné osoby. Tito lidé si podle Maslowa neuvědomovali, že v průmyslových zemích nemá většina obyvatel problém s naplněním potřeb na nižší úrovni a lidé tedy tráví část svého času uspokojením potřeby seberealizace a také estetických potřeb.

Maslow charakterizoval lidi, kteří jsou seberealizovaní jako osoby nezávislé, autonomní, se schopností řídit své kroky a jednání. Potřeby stojící v hierarchii výše jsou závislé na naplnění potřeb nižších. ovšem osoba, jež dosáhne na stupeň seberealizace se o sebenaplnění snaží, i přes nenaplnění nižších potřeb. (podle Švancara, J.: Psychologie emocí motivace)

Scématické znázornění Maslowovy hierarchie potřeb.

Potřeby sebeuskutečnění	Sebenaplnění, uskutečnění osobního potenciálu
Estetické potřeby	Souměrnost, řád, krása
Kognitivní potřeby	Poznání, pochopení, zkoumání
Potřeby sebeúcty	Výkonnost, respekt druhých, uznání
Potřeby příslušnosti a lásky	Někam patřit, být přijímán druhými, být sociálně začleněn
Potřeby bezpečí	Být zajištěn, chráněn
Fyziologické potřeby	Hlad, žízeň, atd.

Třídění potřeb je různými autory uváděno různě, obdobně i jednotlivé potřeby jsou různě označovány – růstové potřeby, zbytné potřeby.

Clayton P. Alderfer dělí potřeby do tří kategorií uvedených níže spolu s jim odpovídajícími kategoriemi hierarchie Maslowa:

- potřeby existenční – fyziologické, bezpečnost
- potřeba spřízněnosti - sociální
- potřeba růstu – vážnost, seberealizace

Jan Čáp dělí potřeby do devíti skupin:

1. elementární životní potřeby,
2. potřeba jistoty,
3. potřeby podnětu, změny a činnosti,
4. potřeba sociálního styku,
5. potřeba výkonu,
6. potřeby poznávací a estetické,
7. potřeba kladného sebehodnocení a sebeúcty,
8. potřeba seberealizace,
9. sexuální potřeba.

4. Teorie motivace

V psychologii se můžeme setkat s několika názory na motivaci. Níže uvedeme několik teorií, které se snaží motivaci objasnit, vysvětlit a popsat. Budeme se snažit upozornit na rozdílnost názorů jednotlivých teorií. Teorie motivace vycházejí zejména z hlavních myšlenkových směrů v psychologii. Mezi ty teorie, kterými se budeme zabývat patří tyto čtyři: psychoanalytická teorie motivace, behavioristická teorie motivace, teorie účelného chování, teorie motivace v humanistické psychologii. Zde je přehled těchto hlavních přístupů.

4.1. Psychoanalytická teorie motivace

Za touto teorií stojí Sigmund Freud. Základní výrok, z kterého teorie vychází je, že podstata člověka je pudová. Psychoanalytikové tvrdí, že lidská psychika obsahuje tři složky nebo tři vrstvy osobnosti.

1. *Id* - touha po slasti, reprezentovaná pudy
2. *Ego* – princip reality, reprezentující komplex funkcí vytvořených na základě zkušenosti
3. *Superego* – neboli nadjá, reprezentující osobní morálku

Tyto tři vrstvy velice zásadně ovlivňují naše chování a motivaci. *Id* je nevědomá vrstva naší osobnosti. *Ego* je částečně vědomé. *Superego* je mnohdy nazýváno jako svědomí, z určité části je totožné s *egem* a z části je nevědomé. *Ego* vlastně stojí mezi *id* a *superegem* a musí často čelit tlakům morálky a pudů.

Podle Freuda každý z nás disponuje určitým množstvím motivační energie. Pudy podněcují lidskou činnost tím, že si žádají uspokojení. Ovšem ne vždy k tomu může dojít. V tom případě je pud převeden do jiné oblasti nebo nastane zatlačení pudu do našeho nevědomí a nevybitá energie je mimo naši kontrolu. Freud přikládal velký význam nevědomé motivaci v lidské psychice.

4.2. Behavioristická teorie motivace

Behaviorismus se soustředil na chování zvířat v různých situacích. Pro své potřeby hojně využíval experimenty, při kterých zkoumal proces učení.

Podle behavioristů máme čtyři vrozené pudy- žízeň, hlad, bolest a sex. K těmto pudům musíme přidat objekty, které jsou schopné tyto pudy posílit nebo zpevnit. Objekty nazveme zpevňovače a jsou to voda-zpevnění pudu žízně, potrava-zpevnění pudu hladu, únik-zpevnění pudu bolesti a sexuální aktivita-zpevnění pudu sexu.

Podle D. Bindry (Nakonečný 1997, str. 159) je pojetí pudů následující: "1. Organismus je činný, jen aby redukoval své pudy; tak všechny aktivity mohou být interpretovány jako přímé nebo nepřímé pokusy o redukci pudu. 2. aktivity, které jsou doprovázeny redukcí pudu, jsou posilovány, a tak se redukce pudu stává nezbytnou podmínkou učení". Navíc sekundární pudy a zpevňovače mohou být získány z irelevantních stimulů asociací (objekty, aktivity, události) s primárními primárními popudy a zpevňovači.

C. L. Hull definuje primární potřeby rozdílným způsobem. Mezi primární potřeby řadí potravu, vodu, vzduch, sex, vyhnutí se bolesti, optimální tělesnou teplotu, defekaci, odpočinek po činnosti, spánek po bdění, pohyb po inaktivitě. Ten později stanovil formuli o motivaci.

motivace = činitel tlačící x zvyk x činitel táhnoucí

(motivace = drive x habit x incentiva)

to znamená, že drive a incentiva (vnější motivující podnět) násobí sílu habitu (zvyku) a aktivují naučenou odpověď. Drive je činitel tlačící (push) a incentiva je činitel táhnoucí (pull). Podle Hulla je popud vyjádřen následujícími tezemi (Nakonečný 1997, str. 161, 162) : "1. Popud energetizuje chování, 2. popud a zvyk jsou navzájem multiplikativně spojeny a 3. u popudu se jedná o zdroj energie rezultující z různých popudů".

4.3. Teorie účelného chování (purposive behavior)

S teorií účelného chování přišel E. C. Tolman. Rozlišuje v ní záměrové a kognitivní determinanty chování, které jsou navzájem komplementární. Určujícím v chování je poznávací a motivační složka. Chování je ovlivněno předchozí zkušeností, ale projevuje se i poznávací zájem, který Tolman popisoval jako směřování organismu k orientaci v prostředí. Tolman prováděl experimenty s krysami, kdy krysy měly proběhnout labyrintem a najít potravu. Do labyrintu byly nejprve umístěny krysy syté a poté krysy hladové. Nasycené krysy neměly potřebu hledat potravu a spíše se soustředily na orientaci a poznání prostředí. Ty krysy, které již v labyrintu byly, nacházely jako hladové potravu mnohem rychleji než krysy, které předtím v labyrintu nebyly. Hladové krysy volily krátkou a rychlou cestu vedoucí přímo k potravě, zatímco syté krysy se pohybovaly pomaleji a mnohdy se i vracely či používaly cesty delší. U nehladových krys převažovalo orientační chování nad plněním praktického úkolu. (podle Rubinštejn, S.L.: Základy obecné psychologie)

4.4. Teorie motivace v humanistické psychologii

Humanistická psychologie jako taková se zabývala uskutečňováním lidského potenciálu. Vychází z myšlenky, že člověk se jako subjekt i objekt prožívá simultánně. Zabývá se vůlí, kterou označuje za základ motivace. Systém hodnot je velice důležitým faktorem při tvoření naší motivace. Jako příklad se uvádí Maslowova hierarchie potřeb. Mezi další autory můžeme uvést W. Tailora. Dále sem patří Herzbergova teorie dvou faktorů. Frederic Herzberg rozlišuje dva faktory: faktor, který přináší uspokojení a faktor, který způsobuje nespokojenost. McGregorova teorie X a Y. Teorie X říká, že průměrný člověk se bojí odpovědnosti a raději se nechá direktivně řídit a vyhledává bezpečí. Teorie Y říká, že za vhodných podmínek je člověk schopen odpovědnost přijmout, ale i odpovědnost vyhledávat.

5. Cíle

Motivaci a naše motivované chování není možné vysvětlit jen jako snahu uspokojení našich potřeb.

„Lidé vnímají ve svém okolí cíle, schopné uspokojit potřeby a splnit jejich tužby. Např. potrava je cílový objekt a jezení je cílová aktivita. Vnímání cílů je závislé na minulé zkušenosti člověka, který se naučil, jaké cíle uspokojí jeho potřeby. Člověk dává přednost určitým cílům mezi ostatními cíli a očekává, že některé cíle jej uspokojí lépe. To záleží na jeho učení a zkušenosti. Cíle je tedy možno určit v percepčních pojmech. Mnohdy však vědomě percipovaný cíl je jen symbolem jiného cíle, který můžeme poznávat jen mlhavě nebo vůbec ne. Psychologové nejsou zcela jednotní v názoru, zda cíle mohou být nevědomé. Cíle někdy nejsou jasně poznány jako takové, ale pro značnou část lidského jednání je typické, že cíl je uvědomován.“(Homola, M.: Otázky motivace v psychologii, str. 67)

Lidské jednání směřuje k určitému cíli, který si jedinec nemusí ani plně uvědomovat. Cíle mají různou podobu a hodnoty. Hodnota cíle je srovnatelná s uspokojením, které se dostaví po dosažení cíle. Dosáhnout cíle můžeme v některých případech okamžitě, někdy se nám dosáhnout cíle podaří až za delší dobu nebo ho nedosáhneme nikdy. Může se tak stát, že v procesu dosahování cíle se cíl přemění. Lidem je jasné, že svým jednáním mohou dosažení cíle přiblížit nebo oddálit. Člověk si tedy ještě než začne jednat dokáže představit budoucí situaci jako cíl. Dosažení stejného cíle může být u jednotlivých lidí rozdílné.

Cíle závisí také na okolnostech. Každý z nás preferuje některé cíle před ostatními, dokážeme nejen vnímat cíle, ale i také cesty vedoucí k jejich dosažení a jsme většinou schopni identifikovat překážky, které nám stojí v cestě k dosažení námi vytyčeného cíle.

„Cíle odvozují svou motivační sílu z utváření stimulací, které jsou právě tak reálné a bezprostřední jako stimulace vyvolané biologickými potřebami nebo současným externími situacemi. Cíle, podobně jako jiné motivy, představují situace, k nimž je zaměřeno jednání člověka, nebo situace, jimž se chce vyhnout. Na rozdíl od potřeb nejsou cíle založeny na vrozených periodických tkáních těla, jsou vesměs získané, přičemž získanost může být časná či pozdější-čím je časnější, tím jsou cíle elementárnější a konkrétnější. Jestliže dítě touží po pozornosti, je to relativně jednoduchý a konkrétní cíl, touha dospělého po uznání a seberepektu je cílem komplexnějším a abstraktnějším. U řady psychologů se motivační odlišnost cíle formuje tak, že cíl se vztahuje na vědomou motivaci. .“(Homola, M.: Otázky motivace v psychologii, str. 68)

Symbolický obraz nějakého cíle (představy, myšlenky o cílech) v nás vyvolá tendence k jednání². Tyto tendence musí být dostatečně silné, aby překonaly odpor situace. Síla tendence k zaměřenosti roste s blížícím se cílem. Pro uvědomění si vlastního chování jako zaměřeného na určitý cíl se používá pojem intence. Intence je tedy naše činnost směřující k cíli, kdy jsme si této činnosti vědomi stejně tak jako cílů. Předvídáme důsledky našeho počínání a předpokládáme vliv na dosažení cíle. V případě, že naše cíle nejsou spojené s tendencemi k jednání, zůstává cíl na úrovni snění.

Velmi důležitý je výběr cílů. Člověk volí téměř neustále a je ohraničen řadou faktorů jako je motivace, současný stav, vlastnosti a schopnosti atd. Pro volbu je také důležitý systém hodnot jedince. Každý z nás má tento systém jiný a jiná pak tedy bude i povaha cíle. S výběrem cíle souvisí i úroveň aspirace. Úroveň aspirace je obvykle definována jako úroveň budoucího výkonu v určité úloze, kterou jedinec očekává na základě minulých výkonů. Úspěch obvykle znamená, že se aspirační úroveň zvýší. Neúspěch naopak vede ke snížení aspi-

² V anglo-americké literatuře se používá pro tendence jednání pojem set. Set znamená očekávání určitých objektů nebo kvalit či vztahů, ale také tendenci reagovat určitým způsobem nebo nereagovat.

rační úrovni jedince. Bylo dokázáno, že jedinec, který uspěl v určité oblasti má tendence vyhledávat aktivitu v této oblasti.

Výběr cíle tedy záleží na úspěšnosti v předešlých aktivitách, subjektivním hodnocení obtížnosti, na stupni sebedůvěry, ale i na věku, vzdělání, kultuře, kde jedinec žije, momentálním stavu, ve kterém se jedinec nachází a mnoha dalších faktorech.

6. Implicitní a explicitní motivace

S rozlišením na implicitní a explicitní motivy přišel psycholog David McClelland. Mezi implicitní motivy řadíme motivy, které působí zčásti nevědomě a jsou v nás biologicky ukotvené. Jsou to: výkonový motiv, motiv moci, motiv afiliace a motiv intimity. Stabilita implicitních motivů je srovnatelná s jinými osobnostními vlastnostmi.

Svým způsobem se implicitní motivy podobají instinktům. Je zde však určitý rozdíl: zatímco implicitní motivy jsou získané a naučené v průběhu individuálního vývinu, instinkty jsou determinované fylogeneticky, a proto mají svůj základ genetického původu (nedají se naučit). K explicitnímu motivačnímu systému se řadí ty cíle, o které usilujeme vědomě. Je zde tedy předpoklad vědomých a myšlenkových procesů. Osobní cíle jsou vědomí přístupné, je možné se na ně ptát a získat tak i plnohodnotnou odpověď. Osobní cíle se i váží k určitým objektům. Jsou tedy lépe identifikovatelné a pro výzkum lépe zjišitelné. Díky píše k implicitním motivům toto: "k vlastnostem implicitního systému patří podle Brunsteina a kol. (1999) a) zaměřování vnímání individua na podněcující vlastnosti prostředí, které jsou relevantní motivu (orientační funkce), b) podpora napodobování takových způsobů jednání, které slouží k uspokojení příslušného motivu (selektivní funkce), c) zásobování jednání, které vede k uspokojení příslušného motivu energií (funkce energizační). Uvedené tři vlastnosti tvoří základ individuálních odlišností mezi jedinci, protože lidé se liší ve svých preferencích z hlediska toho, které emocionální podnětné vlastnosti z prostředí upřednostňují." (Džuka, J.: Motivácia a emocie človeka, str.35)

Implicitní motivy nejsou vědomí bezprostředně přístupné. Pro výzkum je tato skutečnost značně problematická. Nedají se tedy měřit jinak než pomocí projekčních metod, používají se i dotazníkové metody měření lidských potřeb. Tyto metody jsou poměrně spolehlivé a uznávané nejen sociology ale i psychology.

6.1. Implicitní motivy

Jak už bylo výše řečeno, mezi implicitní motivy patří výkonový motiv, motiv moci, motiv afiliace a motiv intimity. Zde se pokusíme tyto motivy trochu více rozebrat a popsat.

6.1.1. Výkonový motiv

Motiv výkonu neznamena jakýkoli výkon. O výkonový cíl sice můžeme usilovat z mnoha důvodů, ale být výkonově motivovaný znamená se vyrovnat s nějakou kvalitativní mírou. Člověk, který je výkonově motivovaný se snaží stupňovat vlastní schopnosti a vynikat v takových oblastech lidské činnosti, kde je možné přesně zhodnotit dosažený výsledek. Osoba má pak z vlastní aktivity radost, pokud kladný výsledek může připsat vlastním schopnostem, a ne náhodě. Osoba vyhledává příležitosti, kde by mohla uplatnit své schopnosti. Výkonové potřeby se začínají vyvíjet již v ranném dětství a to tehdy, když matka nebo jiný dospělý začíná klást na dítě určité nároky. Tak jak dítě zvládá nebo nezvládá tyto nároky je hodnoceno a samo si utváří své vlastní sebehodnocení. Důležité je klást na dítě nároky přiměřené a zvládnutelné, ne však přehnaně lehké. Při podceňování výkonu dítěte se může zbrzdit rozvoj výkonových potřeb. Při přetěžování dítěte dojde také k chybě ve vývoji výkonových potřeb-dítě se snaží vyhnout neúspěchu.

V oblasti výkonové motivace existují dva modely. První model je představován potřebou úspěšného výkonu. Druhý představuje potřeba vyhnout se neúspěchu. Jedinci s převahou potřeby vyhnout se neúspěchu volí jednoduché nebo extrémně obtížné úkoly. V případě lehkého úkolu je pravděpodobnost neúspěchu minimální, a v případě obtížného úkolu neúspěch nepoukazuje na selhání. Tito jedinci mají obrovský strach ze selhání a tak zavrhnou středně těžké

úkoly, kde by museli napnout síly, a kde by se mohla ukázat jejich neschopnost. Aspirační úroveň u lidí s potřebou vyhnout se neúspěchu je neadekvátní. Jedinci s převahou potřeby úspěchu vyhledávají úkoly, které nejsou ani příliš lehké, ale ani příliš obtížné. Vybírají si ty úkoly, které nepřevyšují jejich schopnosti a velice se snaží zvládnout úkol co nelépe, mají také lepší vytrvalost, dokáží překonávat překážky. Největší motivační sílu pro ně mají středně těžké úlohy. Jedinci s potřebou úspěchu mají adekvátní aspirační úroveň.

K přesnému zjištění výkonových potřeb se používá nejčastěji TAT. Tento nástroj měření vytvořil McClelland a jeho kolegové s využitím Fredových názorů o pudech. TAT neboli Tematický apercepční test používá instrukcí, že jde o změření fantazie a představitivosti. Poté jsou testovaným osobám ukázány obrázky na krátkou dobu, kde jsou zobrazeny osoby nebo osoba v určité situaci. Jedinci, kteří se testu účastní, mají za úkol rozhodnout: co se na obrázku děje, co si přítomné osoby myslí, co cítí a co chtějí, co zobrazené situaci předcházelo a jak se příběh skončí. A dále se vyprodukované příběhy změní na měřitelné hodnoty. Pomocí vyhodnocovacího klíče, který obsahuje zevšeobecněné obsahové kategorie, jsou tříděny konkrétní výpovědi osob.

Dále je možno na změření výkonových potřeb použít Test tematické apercepce pro dvě protikladné tendence výkonové orientace vytvořený Heckhausenem (1963). Test zjišťuje tyto motivační charakteristiky:

A. Naděje na úspěch

1. potřeba výkonu a úspěchu
2. instrumentální činnost k dosažení cíle
3. očekávání úspěchu
4. pochvala za dobrý výkon
5. pozitivní citový stav, který se vztahuje k práci, k výkonu a úspěšnému dosažení cíle

B. Strach z neúspěchu

1. potřeba vyhnout se neúspěchu
2. instrumentální činnost směřující k vyhnutí se neúspěchu

3. očekávání neúspěchu
4. kritika a pokárání v důsledku nízkého výkonu
5. negativní citový stav, který se vztahuje k práci, k výkonu
6. neúspěch
7. téma neúspěchu

(Hrabal, Vl., Man, Fr., Pavelková, I.: Psychologické otázky motivace ve škole, str.67)

K měření výkonových potřeb lze použít i dotazníkové metody. Dotazníků existuje celá řada. Níže uvedeme jen pár dotazníků pro představu, ale nebudeme je více rozebírat či popisovat. Často používané dotazníky jsou Schmal-tův semioiprojekivní test (L-M-G), který je určen pro děti od osmi do dvanácti let, Mehrabianův dotazník MARPS, Hermansův dotazník pro děti od 10 do 16 let a jeho druhý pro adolescenty, dotazník výkonově motivační škály AMS od Gjesmeneho a Nygarda, a mnoho dalších. (podle Hrabal Vl., Man, Fr., Pavelková, I.: Psychologické otázky motivace ve škole)

6.1.2. Motiv moci

Motiv moci je často označován také jako potřeba vlivu, nebo potřeba dominovat. Motiv moci spadá pod sociální potřeby. McDougall definuje potřebu vlivu jako instinkt osoby řídit jiné osoby a dominovat jiným osobám. Murray mluví o potřebě řídit sociální prostředí.

Veroff tvrdil, že moc je dispozice osoby prožívat uspokojení, když má v rukou prostředky, díky kterým může ovlivňovat ostatní. S tímto však nesouhlasí Rheinberg-ten říká, že ne ovlivňování druhých osob, ale spíše samotné úsilí o ovlivňování je směrodatné při posuzování motivu moci. Nejedná se tedy o ovlivňování okolí, držení moci nad druhými lidmi, ale jedná se o snahu, tendenci ovlivňovat druhé osoby. Je důležité si uvědomit skutečnost, že mít moc nad druhými je jen jedna z možností jak prožívat moc. Právě z výzkumů Win-

tera (1972) vyplynulo, že nejen samotný motiv moci poukazuje na mocenské jednání. Dalším kritériem je do jaké míry osoba prožívá a využívá impulsy motivu moci bez sebeomezování a sebekontroly. McClelland a Davis svůj výzkum postavili na tomto Winterově zjištění. Pro zjištění stupně brždění pohnutek k uplatnění moci udělali celkem jednoduchou věc: spočítali „ne-odpovědi“ v příbězích TAT s mocenskou tematikou. V teoretické rovině začali rozlišovat mezi dvěma typy moci – sociální a personalizovaná neboli osobní moc.

Personalizovaná nebo také osobní moc slouží na upevnění vlastních pozic. Jedinec má radost z ovládání, ovlivňování a kontrolování druhých osob. Sociální moc se vyznačuje také dominantním chováním, avšak s cílem ve prospěch druhých osob. Jako typický příklad sociální moci se uvádí rodičovská výchova nebo působení učitele na žáka.

Důležitá u motivu moci je schopnost osoby dosáhnout moci, realizovat jí. V opačném případě dochází k frustraci. Ne každý dosáhne svého, i když by si to velice přál.

McClelland využil psychoanalytická stádia vývinu ega³ a vytvořil stádia moci. V každém stádiu usiluje osoba o různé cíle. Stádia nesouvisí s věkem a nachází-li se osoba v určitém stádiu neznamena to, že se posunula z jiného stádia a vzdala se nižší úrovně. Stádia byla rozdělena na základě zdroje moci a objektu moci. Zdroj moci může pocházet přímo od osoby nebo z okolí, objekt moci může být zaměřen přímo na vlastní osobu nebo na věci mimo vlastní osobu. Níže jsou popsána čtyři stádia moci, tak jak je uvádí Džuka ve své knize *Motivácia a emocie človeka*.

Stádium moci I (Opis stádií podle Rheinberga, 1997) – zdrojem moci jsou jiní (matka, Bůh, kteří mě posilňují), objektem moci je osoba samotná. Z vývojového hlediska jde o orální fázi (zdrojem požitku jsou ústa) a možno ji přirovnat ke kojencovi, který sílu získává díky tomu, že něco posilňujícího přijímá. Člověk může mít tento pocit i v dospělosti, může se například cítit sil-

³ orální, anální, falické a genitální

ným, když je ovlivněný nebo pod dojmem jiné silné osoby (charismatický vůdce, suverénní šéf). Člověk se účastní na něčem velkém a má tomu odpovídající pocity. To, co vyvolává pocity síly tedy leží mimo osoby, účinek zdroje moci je však prožívaný uvnitř osoby. Žádané jsou však právě tyto pocity síly a když je osoba orientovaná na vnější zdroje těchto pocitů, nepřekvapuje ochota těchto jedinců následovat ty, kteří jim tyto pocity prožít umožňují. Například mít možnost být v blízkosti (fyzicky či psychicky) charismatického vůdce vyvolává u takto orientovaných osob pocit významnosti a důležitosti, že se účastní na něčem velkém a významném. Takový zdroj síly vnějšího charakteru nemusí být jen osoba, mohou to být i drogy, alkohol, hudba, a vše, co relativně spolehlivě může ve mne vyvolávat pocit velikosti, síly, vznešenosti, důležitosti, inspirace něčeho podobného.

Stádium moci II – zdrojem moci i objektem moci je osoba samotná. Z vývojového hlediska jde o anální fázi, osoba získává kontrolu nad sebou, učí se ovládat své somatické potřeby (hlavně potřebu defekace). Osoba dokáže kontrolovat a ovládat věci, které vstupují do jejího života, a to vlastní silou. V dospělosti má tato forma moci dvojitou podobu: osoba se může cítit silná tehdy, když se dokáže přesně kontrolovat a když se může na sebe samu spolehnout. V krajní míře může jít až o projevy asketismu. Jiná podoba tohoto druhu pocitu moci se projevuje v zvětšování a „zhodnocování“ sebe sama, a to především pomocí obklopování se drahými nebo silnými objekty: například kupováním drahých aut, zbraní, šperků, a pod. Cílem tu však není ohromit ostatní, ale ohromit hlavně sebe (jak silným a významným musím být, když toto všechno je moje vlastnictví).

Stádium moci III – zdrojem moci je osoba, ostatní jsou zde jako objekt moci. V tomto stádiu (falickém) vývinu motivu moci osoba prožívá pocity síly okamžiku, když může ovlivňovat ostatní. Jelikož může ostatní nějakým způsobem řídit, nutit je atd., cítí se osoba silná. Mimo tuto negativní variantu má však tento stupeň motivu moci i jinou orientaci – upřednostňování prosociálního jednání (sociální versus personalizovaná orientace). Pomáhající se v tomto

případě může cítit silným a majícím převahu nad tím, kdo pomoc potřebuje. Mimo to může u druhé strany vyvolávat pocit vděčnosti a případně i povinnosti pomoc oplatit. Je možné předpokládat i efekty prestižního charakteru.

Stádium moci IV – zdrojem moci jsou jiní, objektem moci jsou jiní. Nejčastěji jsou zdrojem moci nadřazené principy, ideje nebo Bůh, resp. autorita, která na osobu naléhá, aby působil na ostatní. Osoba samotná se prožívá jako nástroj v službách „vyšší věci“. I objektem moci jsou jiní, co možno verbalizovat takto: „Lepšími, silnějšími, většími mají být jiní a ne já“. Z vývojového hlediska jde o stádium genitální, v kterém jsou vedoucími principy vzájemnost, vazba a věrnost principům. (Džuka, J.: Motivácia a emocie človeka, str.49-50)

Níže uvádím jak je možné potřeby vlivu měřit. Následující pasáž slouží pouze pro doplnění tématu. Na měření potřeby vlivu se na základě obsahové analýzy TAT příběhů vytvořili klíče-Verroffův, Ulemanův a Wintrův. Verroffův klíč se soustředí především na zachování a získání zdrojů vlivu, strachu ze ztráty vlastních zdrojů vlivu a strachu z vlivu druhé osoby. Ulemanův klíč se soustředí na ofenzivní podstatu. Ze zdrojů vlivu vyzdvihuje moc odměňovat a moc zákonnou. Wintrův klíč se zajímá o více než Ulemanův a Verroffův.(podle Hrabal Vl., Man, Fr., Pavelková, I.: Psychologické otázky motivace ve škole)

6.1.3. Motiv afiliace

Afiliace či také potřeba pozitivních vztahů je jedním z mnoha faktorů, který ovlivňuje naše chování. Je to potřeba kladných vztahů s přáteli i s partnery, lásky, přátelství. Klade důraz na nekonfliktní atmosféru. Tato potřeba je uspokojena v pozitivních vztazích a kontaktech s druhými lidmi. Člověk, který má vyšší potřebu pozitivního vztahu očekává i od ostatních tuto tendenci a nabízí tedy pozitivní vztah a samozřejmě i očekávají kladnou odezvu. Pokud

člověk dlouhodobě nenachází kladnou odezvu dostaví se u něj obava z odmítnutí. Tato obava z odmítnutí nemusí mít za následek snížení potřeby pozitivních vztahů. Podle převažující tendence můžeme lidi rozdělit do tří skupin, podle toho zda převyšuje potřeby pozitivních vztahů nebo obava z odmítnutí.

První typ je typ, který má vysokou úroveň potřeby pozitivních vztahů a nízkou úroveň obavy z odmítnutí, tudíž zcela bezkonfliktně nabízí pozitivní vztahy okolí a zároveň s tím očekává, že budou stejně jak jsou nabízeny také opětovány.

Druhý typ má, na rozdíl od prvního typu, velice nízkou potřebu pozitivních vztahů, ale má i nízkou obavu z odmítnutí, tento typ tedy nemá tendenci vyhledávat vztahy, odmítnutím není nijak frustrován.

Poslední, třetí typ má stejně jako první typ vysokou potřebu pozitivních vztahů, ale zároveň má vysokou úroveň obavy z odmítnutí, která se projevuje nervozitou v neznámém prostředí.

Byrne a kol. nemají tři typy ale rovnou čtyři typy. Svě rozdělení vytvořili na základě struktury motivu afiliace-naděje na vytvoření vazby versus strach z odmítnutí. Má tedy čtyři typy osob: 1. motivovaní motivem vazby (vysoká naděje na vytvoření vazby a současně nízký strach z odmítnutí), 2. motivovaní odmítnutím (nízká míra naděje na vytvoření vazby a současně vysoká míra strachu z odmítnutí), 3. konfliktně motivovaní motivem vazby (vysoká naděje na vytvoření vazby a současně vysoká míra strachu z odmítnutí – je to typické pro nesmělé lidi), 4. motivem afiliace slabě motivovaní (nízká míra naděje na vytvoření vazby a současně nízká míra strachu z odmítnutí). Podle Maslowa je motiv afiliace-motiv lásky a spolupatříčnosti aktivovaný vždy, když ztratíme přítele, nebo někoho koho milujeme. Lidé se ocitají a žijí ve vztazích (v rodině, ve škole, v práci atd.) a je tedy důležité brát na tuto skutečnost ohledy. Maslow ve své práci rozlišuje dvě stránky lásky, která patří k afiliaci: S-lásku a D-lásku. S-láska představuje lásku, která směřuje k jiným a za kterou nestojí žádný jiný motiv. Tento druh lásky je naším vědomím vítán a patřičně

vychutnáván. Jelikož není možné se touto láskou přesytit, dá se vlastně vychutnávat donekonečna. Tato láska stále roste, není účelem ale cílem. Osoby milující S-láskou jsou méně žárlivé a více samostatné, nezávislé. Dokážou ji vnímat mnohem intenzivněji než D-lásku. Díky S-lásce dokážeme i intenzivněji vnímat jiné lidi. Je to láska bohatší a pro naši zkušenost hodnotnější. S-láska nám pomůže přežít sebe sama, pomáhá vytvořit obraz sebe sama a zprostředkovává pocit vlastní hodnoty. Maslow popisuje účinek S-lásky jako velice hluboký a srovnává ho s mateřskou láskou. D-láska je vlastně láska, jejíž nasycení přinese osobní požitek, může být uspokojena, její součástí je také strach a nenávisť. Maslow bohužel toto svou teorií nijak neověřoval, je tedy na úrovni hypotézy. (podle Džuka, J.: Motivácia a emocie človeka)

Murray se také zabýval afiliací, právě on operuje s pojmem need of affiliation. A pravděpodobně byl úplně první, kdo tento pojem použil. Popisuje afiliaci jako motiv, který je zaměřen na tvorbu přátelství a přátelských vztahů.

Stejně jako u měření motivu výkonu a motivu moci, tak u motivu pozitivních vztahů můžeme použít test TAT. Existují také dotazníkové metody měření afiliace. Nejčastěji používaný je dotazník, který vytvořil Mehrabian. Pro osoby, které se znají je používána sociometrická metoda. (podle Hrabal Vl., Man, Fr., Pavelková, I.: Psychologické otázky motivace ve škole)

6.1.4. Motiv intimacy

Na rozdíl od motivu afiliace, který se soustředí na cizí osoby, motiv intimacy se uplatňuje ve vztahu k osobám již známým. Jeho cílem je vytvoření důvěrného vztahu s blízkou osobou, tvorbu porozumění, vzájemné lásky a přátelství. Maslow nerozlišoval mezi motivem afiliace a motivem intimacy. Pro něj se jednalo o jeden a tentýž motiv, ať už byl zaměřený na osoby známé nebo neznámé. Motivem intimacy se zabýval McAdams. McAdams popisuje motiv

intimity jako stav, a ne jako úsilí. Pro tento stav je charakteristické: společná radost, častý vzájemný dialog, otevřenost, schopnost akceptovat se navzájem, pocity harmonie, nepřítomnost manipulace nebo snahy kontrolovat partnera. Samozřejmě, že motiv intimity lze měřit pomocí TAT. Vyhodnocovací klíč tvoří dvě hlavní kategorie:

(1) Střetnutí, které má za následek pozitivní afekt, prožívání pozitivních emocí.

(2) Dialog, který je dále tvořený následujícími osmi podkategoriemi:

1. psychický růst a zvládnání,
2. starostlivost,
3. být v společném prostoru a čase,
4. sjednocení,
5. harmonie,
6. proniknutí do nitra druhého,
7. útěk do intimity,
8. spojení s vnějším světem.

(podle Džuka, J.: Motivácia a emocie človeka)

„McAdams uskutečnil sérii výzkumů, ve kterých ověřoval vztah motivu intimity k různým proměnným. V jedné ze studií nechal posoudit studenty s vysokým skóre v motivu intimity jejich spolužáky. Získané hodnocení obsahovalo tyto kategorie: přirozený, vřelý, chápající, milý a málo dominantní, málo na sebe zaměřený. V jiné studii se ukázalo, že osoby s vysokou mírou motivu intimity vyhledávají v experimentální situaci tělesnou blízkost jiných pokusných osob, víc se smějí, potřebují méně času na pochopení instrukce.“ (Džuka, J.: Motivácia a emocie človeka, str.55)

6.2. Explicitní motivace

Hlavní rozdíl mezi implicitními motivy a explicitními cíli je spatřován v tom, že motivy se vztahují na poměrně širokou třídu podněcujících vlastností, zatímco osobní cíle se váží pouze na vědomě volené a zvolené cíle.

6.2.1. Osobní cíle

Explicitní cíle jsou vědomí přístupné a je možné se na ně bez problému ptát stejně jako se ptáme na ostatní vědomosti. Implicitní motivy dávají odpověď na otázky volby určitého cíle. Explicitní motivy nám nemohou odpovědět proč si určitý jedinec zvolil ten cíl a ne jiný. Cantor se zabýval otázkou co determinuje obsah cílů. Tvrdí, že výběr cíle ovlivňují hodnoty a zájmy osoby, požadavky a vliv sociálního, kulturního prostředí. Cíle tedy mohou mít velkou subjektivní hodnotu, ale mohou také vznikat na základě sociální povinnosti. Brunstein a jeho spolupracovníci se zabývali intenzitou s jakou chce osoba dosáhnout osobních cílů. Tato intenzita má velký význam a její výzkum je znám víc pod pojmem vůle a volní procesy. (podle Džuka, J.: Motivácia a emocie človeka)

Mezi prvními kdo se začal zajímat o osobní cíle a jejich vliv na motivaci člověka byl Kurt Lewin. (podle Džuka, J.: Motivácia a emocie človeka)

Lewin prováděl experimenty, kdy dal testovaným osobám vyřešit nějaké úlohy, avšak při řešení je přerušil a požadoval řešení jiných úloh. Zjistil, že většina osob se při nejbližší možné příležitosti vrátila k nedořešeným úkolům, ať už to bylo v přestávce nebo v případě nepozornosti experimentátora. Osoby při tázání proč tak činily odpovídaly, že pociťovaly jisté vnitřní napětí a touhy dokončit nesplněný úkol. Lewin toto napětí nazval pojmem „quasi-potřeba“. Quasi-potřeba sice vypadá a má stejné účinky jako skutečná potřeba, ale přitom

není skutečnou potřebou. Je možné ji odvodit ze skutečných potřeb. Její účinnost je větší s rostoucí spjatostí s pravými potřebami. Quasi-potřeba vytváří u osob jakési napětí, které si žádá uvolnění. (podle Džuka, J.: Motivácia a emocie človeka).

„Při objasňování jednání žádal brát do úvahy nejen faktory, které se váží na osobu samotnou, ale vždy současně i faktory, které se váží na situaci, v které se osoba nachází: $S = f(O, P)$ jednání je podle Lewina (vždy) funkcí osoby a prostředí. Ani pudy, ani návyky, ani napětí v potřebách, ani situační podněty a přitahování nedokážou jednání spolehlivě objasnit (vysvětlit jeho příčinu). Obě dvě skupiny faktorů musí být vždy brány do úvahy současně. Co se týče vymezení situace, postupoval Lewin originálně - ne v souladu s tehdy dominujícím pohledem behavioristů, že prostředí má určité fyzikální vlastnosti jako vzdálenost, váha, teplota, množství potravy, ale vycházel z toho, jak situaci vnímá a vidí osoba. Životný prostor konkrétní osoby si představoval jako různorodost, která se skládá z mnohých oblastí. Každá oblast představuje možnost konání nebo nějakou událost. Některé z těchto oblastí jsou hodnoceny jako pozitivní jiné negativně (používal na tento účel pojem „valence“ resp. výzvolový charakter události). Tyto oblasti jsou uspořádány v souladu s principem „prostředek - cíl“. (Džuka, J.: Motivácia a emocie človeka, str.64)

Lewin klasifikoval tři druhy konfliktů:

1. apetenční konflikt-situace, kde se osoba rozhoduje mezi dvěmi kladnými objekty
2. averzivní konflikt-situace, kde se osoba rozhoduje mezi dvěmi negativními objekty
3. apetenčně-averzivní konflikt-situace, kde osoba vybírá mezi kladným a negativním objektem

Miller doplnil Lewinův systém o čtvrtý typ konfliktu: dvojitý apenteč-
ně-averzivní konflikt- situace, kde se osoba rozhoduje mezi dvěma cíli, při-
čemž každý z nich má jak pozitivní tak i negativní obsah.

Emmons se také zajímal o osobní cíle, podle něj jsou osobní cíle hierar-
chicky organizované: dole jsou dlouhodobější záměry, nadřazené cíle působí
na nižší, a díky tomuto působení vznikají konkrétní předsevzetí.

Brunstein a jeho spolupracovníci přišli se dvěma znaky osobních cílů:
vertikální diferenciací a horizontální diferenciací. Vertikální diferenciací
představuje cíle uspořádané od těch specifických ke všeobecným. Horizontální
diferenciací představují míru konkurence jednotlivých cílů. V případě, kdy se
cíle nedoplňují, ale jsou proti sobě, dochází ke konfliktu.

7. Proces usilování o dosažení cíle

7. 1. Rubicon model H. Heckhausena

H. Heckhausen je považován za významného odborníka v oblasti motivace. Zabýval se výkonovým motivem (stejně jako D.C. McClelland, J.W. Atkinson, R.A.Clark). Ve své teorii motivace velice zdůrazňoval sociální aspekty. Tvrdí, že pocit úspěchu roste, pokud pravděpodobnost úspěchu klesá a pocit neúspěchu roste, pokud subjektivní obtížnost daného úkolu klesá.(podle www.publication.fsv.cuni.cz/attachment/135_005_janousek.pdf). Velký problém spatřoval v tom, že motivy nejsou přímo pozorovatelné, ale dají se odvodit z diagnostických měření. Heckhausen se snažil uspořádat kritéria, která by sloužila ke klasifikaci motivů. Sám se přikláněl ke klasifikaci nebiologicky determinovaných motivů, které pro potřeby psychologie navrhl Murray a kol. Heckhausen rozvinul svou představu o výkonovém motivu a pokusil se jí aplikovat na předpověď jednání osob. Rozlišoval očekávání na dva typy 1. osoba má představu o pravděpodobnosti, zda vlastní úsilí povede k žádanému výsledku, 2. osoba má představu o tom jak se bude situace vyvíjet pokud nevyvine úsilí. V podstatě čím je naše očekávání, že situace sama přinese výsledek silnější, tím je slabší motivace k jednání. Pokud však předpokládáme, že je to spíše naše jednání, které pomůže dosáhnout cíle, je tendence jednat silnější. Jeho závěr tedy byl, že vztah aspirační a výkonové úrovně je stálý a můžeme ho považovat za charakteristický pro určitou osobu.

Ve vztahu k cílům formuloval H. Heckhausen tzv. Rubicon model, který předpokládá čtyři fáze v průběhu vzniku a realizace cílesměrného chování, neboli na „dlouhé cestě“ od přání k jednání :

1. motivační **předrozhodovací fáze** – osoba zvažuje svá různá difúzní přání a alternativy a dospívá k „intenci“ (záměru) získat určitý cíl. Heckhausen tento moment popisuje obrazně jako překročení Rubikonu – tj. jako bod,

z něhož není snadného návratu (v teorii aktuálních zájmů (current concerns) Erica Klingera –viz níže - je to bod vytvoření závazání se určitému cíli (commitment). Ať už bude osoba usilovat o cíl až k jeho dosažení, nebo se po nějaké době marného snažení dopravuje k tomu, že se svého cíle vzdá, vždy to po překročení Rubikonu bude za cenu investice značné psychické energie.

Typická pro tuto fázi je evaluativní tendence; zaměření na realitu, větší pozornost je věnována řadě stimulů. Osoba je zaměřená na zvažování různých alternativ, méně na činnost.

2. **předakční fáze** – čekání na (nebo vyvolání) vhodné příležitosti k zahájení jednání i usilování o cíl; iniciace intence (nakolik je provedení žádoucí)
3. **akční fáze** – zjevné usilování o cíl, které končí získáním cíle nebo vzdáním se ho
4. **postakční fáze** – osoba hodnotí svoje předchozí cílesměrné úsilí a jeho výsledek. Tato fáze je zdrojem (meta) motivační zkušenosti, tato reflexe ovlivňuje další cílově orientované chování.

7.2. Teorie aktuálních zájmů Erica Klingera

Teorie aktuálních zájmů Erica Klingera je základem pro hodnocení motivační struktury jedinců. Motivační strukturu chápeme jako relativně stálou dispozici jedince, která obsahuje soubor motivačních sil

Aktuální zájem (current concern, nebo také teorie CC) můžeme definovat jako stav organismu od doby, kdy jedinec začal uvažovat o nějakém cíli až do okamžiku, kdy bylo cíle dosaženo nebo se ho jedinec vzdal. Cíl je ve společné koexistenci se zájmem, který přetrvává, dokud cíle není dosaženo nebo je od něj opuštěno. Uspokojení potřeby je doprovázeno emocemi, které mohou

sloužit jako zdroj motivace. (podle www.mvcr.rs_atlantic/data/files/studie-final.pdf)

Hlavním předpokladem Klingerova modelu je, že život člověka se skládá z řady usilování o konkrétní cíl, který je v daný čas aktuální potřebou k uspokojení. Konkrétní cíl může být jak krátkodobého rázu, tak dlouhodobého. Sledování cíle je charakteristické jistými vlastnostmi, jako je: perzistence, kde je snahou organismu směřovat ke stejnému výsledku pomocí operantního chování, dále je to schopnost vyčkávat na vhodné příležitosti a jako třetí v pořadí lze uvést zpracování informace, které je zaměřeno na ty podněty, které jsou spojené právě s usilováním o cíl. Aktuální zájem je označován jako latentní stav (podle Klinger, E., Man, Fr., Stuchlíková, I.: Současné vybrané teorie motivace, Československá psychologie, 41, 1997)

„Existuje několik úrovní, na nichž jsou podněty zhodnoceny. Na nejnižší úrovni jedinec zpracovává celkové rysy komplexního podnětu a existují-li vazby k usilování o cíl, odpovídá čistě centrální, nevědomou protoemocionální reakcí. Tato odpověď uvádí další kognitivní zpracování, které může potvrdit anebo nepotvrdit relevanci tohoto podnětu. V případě nepotvrzení zpracovávání končí, zatímco v případě, kdy je potvrzena vazba na aktuální zájem, zpracování pokračuje dále nebo vyúsťuje v činnost v závislosti na kognitivním závěru o podnětu a situaci. Na různých místech tohoto procesu může být podnět ještě odmítnut skončením zpracování.“ (Klinger, E., Man, Fr., Stuchlíková, I.: Současné vybrané teorie motivace, Československá psychologie, 41, 1997, str. 415-428)

Teorie aktuálního zájmu bývá také označována jako teorie budoucí orientace, jelikož snaha o cíl je vždy zaměřena na budoucí čas. Teorie aktuálního zájmu souvisí s dalšími pojmy jako je osobní projekt, který můžeme popsat jako pozorovatelnou sekvenci chování, osobní usilování (CC se snaží vždy o jeden cíl) a životní úkol nebo spíše úkoly, které se stávají v určité podobě cíli, ale nemusí přesně odpovídat tomu, jak je jedinci pojmají.

Klinger k měření aktuálních zájmů používá idiotetický nástroj - Motivational Structure Questionnaire - Dotazník motivační struktury, český překlad provedli Man, Stuchlíková v roce 1996 (podle Klinger, E., Man, Fr., Stuchlíková, I.: Současné vybrané teorie motivace, Československá psychologie, 41, 1997). Později byl tento klinicky orientovaný dotazník zkrácen, upraven a nazván Personal Concerns Inventory - Dotazník osobních zájmů (Cox, Klinger, 2004 - český překlad Stuchlíková, Man, 2004).

Praktická část

8. Východiska výzkumu

8.1. Problematika a cíl

Předložená diplomová práce se soustřeďuje na velmi frekventované téma dnešní doby, a to na problém motivace a osobních cílů jedince.

Cíl práce

Cílem práce bylo zjistit jaká implicitní motivace je dominantní u jednotlivých jedinců a zda a jaký má vliv na formování individuálních osobních cílů a tužeb. Zda-li je možné vysledovat nějaké zvláštnosti s ohledem na jednotlivé implicitní motivy nebo dílčí tendence.

Výzkumné otázky

Tato práce není koncipována jako výzkum konfirmatorní zaměřený na verifikaci hypotéz, protože v této oblasti dosud neexistuje teoretický koncept, který by vyvození takových jednoznačných hypotéz umožňoval. Je pojata spíše exploratorně, ve snaze mapovat vztahy mezi implicitní a explicitní motivací.

8.2. Úkoly

K dosažení cíle práce jsem postupovala podle následujících bodů:

⇒ příprava empirické studie a zajištění skupiny respondentů

⇒ sběr dat

⇒ zpracování vyplněných dotazníků

⇒ interpretace výsledků

8.3. Metodika práce

8.3.1. Dotazníky

Dotazník osobních zájmů (česká verze *Personal Concerns Inventory*, Cox & Klinger, 2004)

Dotazník vznikl jako jednodušší a kratší verze MCQ (Motivational Structure Questionnaire, Klinger, Cox, & Blount, 1995), který byl používán k měření aktuálního zájmu. Dotazník je konstruován jako idiotetický, kombinuje idiografický a nomotetický přístup. Dotazník PCI vychází z Klingerovy teorie aktuálního zájmu.

Dotazník osobních zájmů je rozdělen na dvě části. V první části dotazníku je respondent požádán, aby se zamyslel nad hlavními oblastmi života a popřemýšlel i o cílech a zájmech, které má v té či oné oblasti. Ve druhé části dotazníku respondent popisuje své cíle a charakterizuje je pomocí škál, které jsou součástí dotazníku. Dotazník se soustřeďuje na tyto proměnné: důležitost cíle, pravděpodobnost úspěchu, možnost ovlivnění, vím co udělat, vliv užití alkoholu, drog, radost při dosažení cíle, ambivalence, zaujetí pro cíl, kdy se to stane. Cíle respondent zapisuje do odpověďového archu. Uvedených oblastí života je celkem 11 (jsou to tyto: 1. Partner, rodina, příbuzní 2. Zaměstnání a finanční záležitosti 3. Domov a domácnost/bydlení 4. Přátelé a známí 5. Láska, intimní záležitosti, sex 6. Co chci na sobě změnit 7. Vzdělání a kvalifikace 8. Zdraví 9. Užívání alkoholu, drog nebo podobných látek 10. Duchovní záležitosti, víra, náboženství 11. Zájmy, koníčky, zábava, odpočinek) a 12 oblast je

označena jako „jiné oblasti života“ a je plně na respondentovi co do této oblasti zahrne.

Dotazník osobních zájmů tvoří přílohu 1

MMG

MMG je vyvinut Schmaltem (Schmalt a Sokolowski, 2000), do češtiny přeložen Manem a Stuchlíkovou v roce 2001. Představuje semioprojektivní metodu pro měření implicitní motivace. MMG není tradičním dotazníkem. Úvod je opatřen krátkým textem, který stručně vysvětluje čeho se dotazník týká a jak postupovat při jeho vyplňování. Skládá se z celkem 14-ti obrazů⁴. Obrázky nejsou příliš detailní, aby ponechaly prostor představivosti. Obrázky jsou doplněny souborem výpovědí (počet těchto výpovědí není konstantní, pohybuje se od 4 po 10 výpovědí).

- Tvrzení:
1. dobrý pocit ze setkání s lidmi=HA
 2. naděje začlenit se, být ve styku s lidmi=HA
 3. obava z odmítnutí=FR
 4. obava z nezájmu druhých=FR
 5. důvěra v úspěšné zvládnutí úkolu=HS
 6. dobrý pocit z vlastní kompetentnosti=HS
 7. přemýšlení o nedostatku schopností=FF
 8. touha na chvíli odložit obtížný úkol= FF
 9. pokus ovlivnit druhé=HP
 10. naděje na zisk dobré pozice=HP
 11. předvídání ztráty dosavadní pozice=FP
 12. obava z převahy druhých=FP

⁴ obrázky jsou tyto 1. šplhající na laně, 2. diskuse, 3. hádka, 4. bar, 5. hlášení, 6. vězení, 7. učení, 8. tanec, 9. psaní textu, 10. pláž, 11. badminton, 12. vedoucí/zaměstnanec, 13. pracovní přestávka, 14. skupinová práce

Obrázky jsou zaměřeny na evokaci typu motivace z hlediska úspěchu, výkonu a afiliace. Respondent má za úkol ke každému z uvedených tvrzení dopsat ano - pokud souhlasí s tvrzením nebo ne – v případě, když si myslí, že tvrzení nepopisuje situaci. Některé z obrazů jsou částečně navrženy po originálních obrazech McClellanda a Winterova TAT, další obrazy prezentují originální tvorby pro MMG (př.osoba sedící ve vězení, tancování, nástup vojáků v armádě). Účastníci výzkumu musí rozhodnout, zda každá výpověď patří k danému obrazu. MMG poskytuje 6 motivujících tendencí: naděje na úspěch (HS) a obava z neúspěchu (FF), naděje na získání moci (HP) a obava ze ztráty moci (FP) a naděje na afilii (HA) a obava z odmítnutí (FR) k přidružujícímu motivu.

MMG tvoří přílohu 2

8.3.2. Charakteristika vybrané skupiny respondentů

Ke spolupráci na výzkumu byli přizváni studenti vysoké školy. Oslovili jsme studenty Jihočeské univerzity v Českých Budějovicích. Pro výzkum bylo použito celkem 281 dotazníků. Návratnost dotazníků byla obrovská – dohromady se navrátilo 274 dotazníků, což činí 97,5 % procent. Ostatní dotazníky se nepodařilo získat zpět nebo kvůli špatnému vyplnění je nebylo možné použít pro zpracování výsledků. Věk respondentů se pohybuje mezi 19 až 32 lety. Průměrný věk respondentů je 22 let. Použitý vzorek respondentů nemůžeme považovat za zcela reprezentativní. Vzhledem k omezenému použití a možností je však pro nás postačující.

8.3.3. Zajištění realizace průzkumu

Sběr dat probíhal v průběhu školního roku 2006/2007 mezi studenty Jihočeské univerzity v Českých Budějovicích. Připravené dotazníky studenti vyplňovali ve svém volném čase a anonymně (s výjimkou věku a pohlaví). Administrace byla provedena skupinou studentů pod vedením doc. PaedDr. Ivy Stuchlíkové, CSc.

8.3.4. Zpracování výsledků

Pro vyhodnocení a realizaci jednotlivých úkolů uvedených v odstavci 8.2 bylo využito osobního počítače PC se systémem Windows XP a standardním softwarovým vybavením – zvláště Microsoft Office 2003. Pro testování hypotéz byl použit software SPSS.

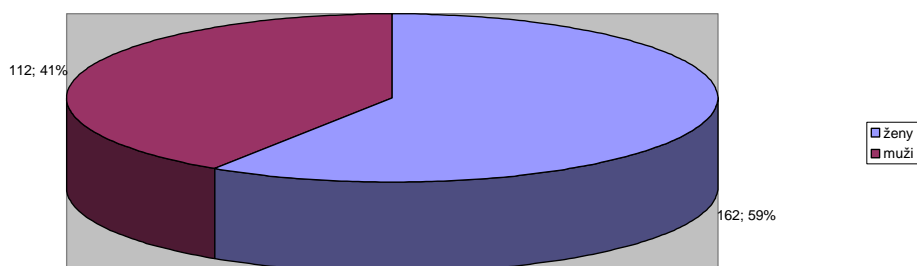
8.4. Výsledky práce, jejich analýza a interpretace

8.4.1. Osobní údaje respondentů

Pro výsledky našeho šetření bylo použito 274 dotazníků. Z celkového počtu 274 respondentů bylo osloveno 162 žen (59,1%) a 112 mužů (40,9%) .

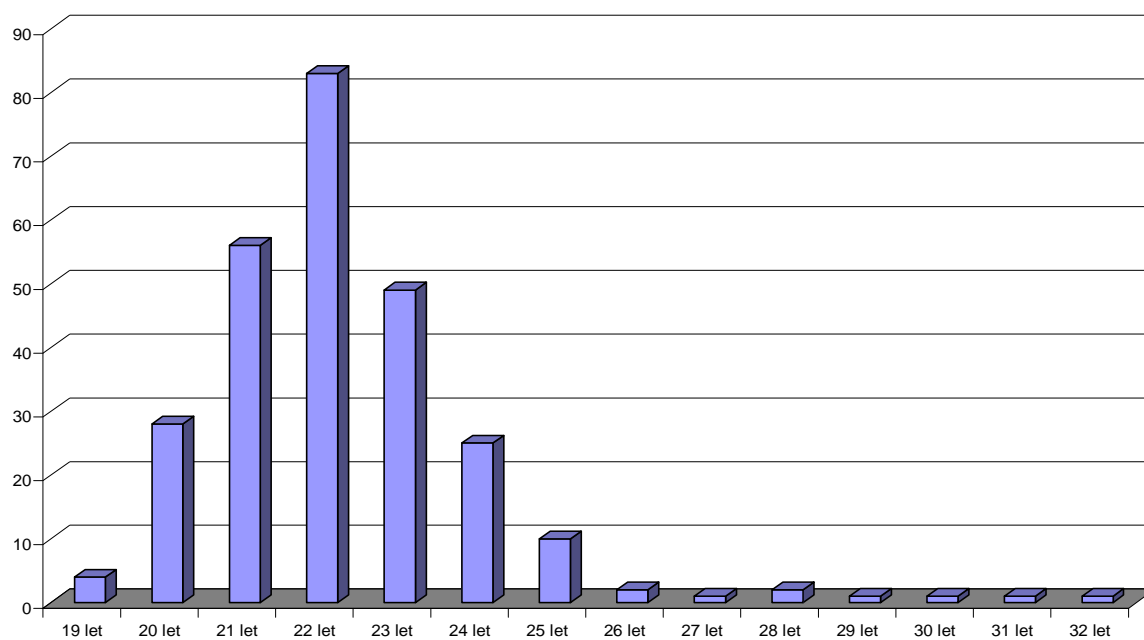
Níže je uveden graf zobrazující rozložení poměru žen a mužů, kteří se výzkumu zúčastnili.

pohlaví respondentů



Věk dotazovaných se pohybuje v rozmezí mezi 19 a 32 lety. Průměrný věk dotazovaných je 22 let. Podrobnější informace týkající se věku respondentů je možno vyčíst z následujícího grafu.

věk respondentů

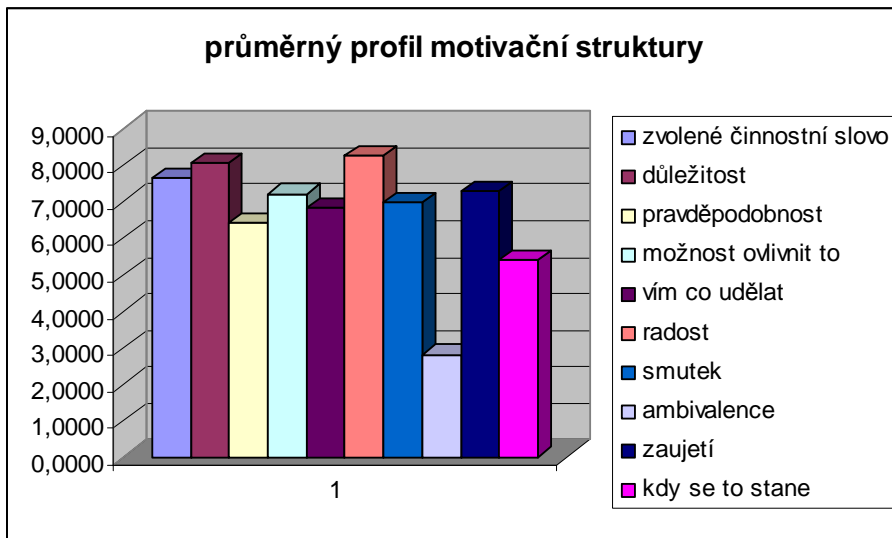


V dotaznících jsme zjišťovali pouze věk, pohlaví a ročník studia. Jiné demografické údaje nebyly zjišťovány. Výzkum probíhal mezi studenty vysoké školy a tak tedy mají všichni respondenti ukončené středoškolské vzdělání. Nezkoumali jsme vztah věku, pohlaví a motivační struktury.

8.4.2. Analýzy a interpretace odpovědí

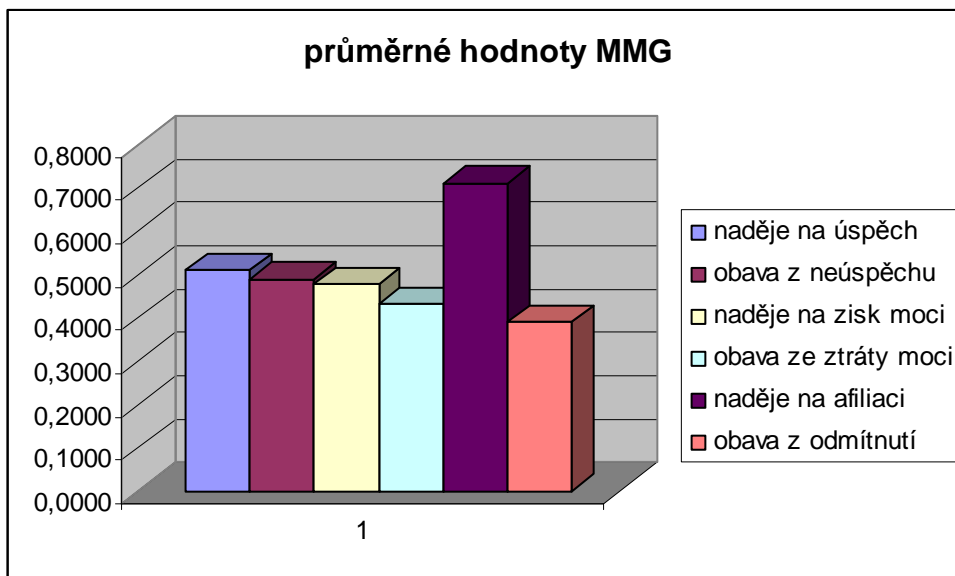
8.4.2.1. Charakteristika souboru respondentů z hlediska průměrného profilu implicitních motivů (MMG) a motivační struktury (PCI)

V následující pasáži jsou uvedeny formou grafu průměrné hodnoty získané z obou dotazníků. První graf ukazuje průměrné hodnoty motivační struktury získané díky dotazníku osobních zájmů. Druhý graf je průměrem hodnot z dotazníku MMG. Pod každým z grafů je uvedena tabulka s průměry a směrodatnými odchylkami.



PCI		
	průměr	směrodatná odchylka
důležitost	8,0554	1,23431
pravděpodobnost	6,4093	1,25344
možnost ovlivnit to	7,2143	1,22729
vím co udělat	6,8293	1,49273
radost	8,2656	1,65908
smutek	6,9888	1,71616
ambivalence	2,8210	2,73257
zaujetí	7,2879	1,70906
kdy se to stane	5,4072	1,56162

Průměrný profil indexů PCI odpovídá obvyklým hodnotám pro studentské soubory v dosud provedených českých výzkumech.



MMG		
	průměr	směrodatná odchylka
naděje na úspěch	0,5099	0,19195
obava z neúspěchu	0,4905	0,18428
naděje na získání moci	0,4791	0,20722
obava ze ztráty moci	0,4333	0,23634
naděje na afilii	0,7120	0,21691
obava z odmítnutí	0,3893	0,19718

Z hlediska průměrných hodnot proměnných MMG je nápadná vyšší potřeba afilie u zkoumaného vzorku studentů (v práci Schmalt, Sokolowski (2000) se průměrná hodnota naděje na afilii příliš neliší od dalších tendencí naděje – na úspěch a získání moci).

8.4.2.2. Vztahy implicitních motivačních tendencí a jim odpovídajících profilů motivační struktury (PCI)

Analýza vztahů implicitních motivačních proměnných a profilů motivační struktury byla provedena ve dvou krocích – korelační analýzou a analýzou variance.

Korelační analýza

Hodnoty korelační analýzy uvádíme v tabulce (PCI-horizontálně uvedené proměnné, MMG-vertikálně).

Výsledky ukazují, že výkonový motiv je spojen s kognitivními indexy PCI; naděje na úspěch je významně pozitivně korelována s pravděpodobností, orientací v tom co dělat pro dosažení cíle a pocitem kontroly (možnost ovlivnit to). Naopak obava z neúspěchu je negativně korelována s důležitostí zvolených cílů, což působí jako druh „obraný proti zklamání“ v případě očekávaného neúspěchu: jsou-li cíle méně důležité, bude jejich nedosažení (obava z neúspěchu) považováno za méně závažné. Tyto dílčí vztahy se projevují i v korelacích tzv. netto motivu (tj. naděje na úspěch – obava z neúspěchu). Kromě zmíněných kognitivních indexů se objevuje ještě pozitivní signifikantní korelace s emoční ambivalencí spojené s volenými cíli. Zajímavé je, že zde nenacházíme přímý vztah k zaujetí pro cíl.

V případě motivu moci byl shledán na první pohled paradoxní vztah k důležitosti cíle – obě tendence, jak naděje na získání moci, tak obava ze ztráty moci s ní korelují negativně. Zdá se, jakoby vztah motivu moci neměl větší vztah k důležitosti zvolených cílů, protože pokud obě tendence, jak naděje, tak obava jsou nižší, důležitost cíle je vyšší. Důležité je připomenout, že se však jedná o nomotetickou interpretaci vycházející z průměrných hodnot. Výše uvedenou domněnku podporuje to, že (jak je patrné z dalšího sloupce) pokud je pro jednotlivé osoby spočítán čistý motiv moci (tj. naděje na získání moci – obava ze ztráty moci) signifikantní korelace k důležitosti cíle vymizí. Analo-

gickou situaci bychom našli i u indexů pravděpodobnosti a zaujetí pro cíl. Naděje na získání moci je dále negativně korelována se smutkem, zdá se, jakoby cíle v nichž je naděje na získání moci větší byly spojeny jen s malým smutkem. Obava ze ztráty moci je naopak spojena s orientací v tom, co udělat, negativní korelace se zdá naznačovat, že v situacích, v nichž si neví rady, pociťují účastníci studie větší obavu ze ztráty moci.

V případě afiličního motivu se ukázala signifikantní negativní korelace s ambivalencí, tento vztah je však tvořen, jak je z tabulky patrné, zejména negativní korelací naděje na přijetí a ambivalence. To vcelku odpovídá obecnému očekávání, že vyjadřovaná emoční ambivalence je komplikací v sociálních kontaktech. Naděje na přijetí je dále významně pozitivně korelována se zaujetím pro cíl a naopak negativně s důležitostí cíle. Obava z odmítnutí má významnou negativní korelaci s pravděpodobností dosažení cíle. Zdá se, že tyto nálezy by mohly souviset s tím, jak si zkoumané osoby žádají o sociální oporu, to by ovšem muselo být ověřeno cílenou studií.

Tabulka korelací									
	HS	FF	výkon	HP	FP	moc	HA	FR	afiliace
důležitost	0,111	-0,165**	,204**	-0,185**	-0,148*	-,019	-0,132*	-0,018	-,094
pravděpodobnost	0,231**	-0,115	,258**	-0,157*	-0,236**	,077	-0,030	-0,165**	,101
možnost ovlivnit to vím co udělat	0,194**	-0,098	,217**	-0,044	-0,096	,047	0,054	-0,100	,120
radost	0,178**	-0,056	,175**	-0,045	-0,147*	,089	-0,015	-0,120	,080
smutek	-0,015	-0,070	,039	-0,083	-0,064	-,011	0,045	-0,018	,050
ambivalence	0,041	-0,082	,090	-0,167**	-0,072	-,069	-0,089	0,009	-,079
zaujetí	0,141	-0,090	,171**	0,076	-0,022	,077	-0,137*	0,035	-,138*
kdy se to stane	0,009	-0,101	,079	-0,175**	-0,159*	-,002	-0,169**	-0,120	-,046
	-0,107	0,008	-,086	-0,127*	-0,049	-,058	-0,035	-0,022	-,013

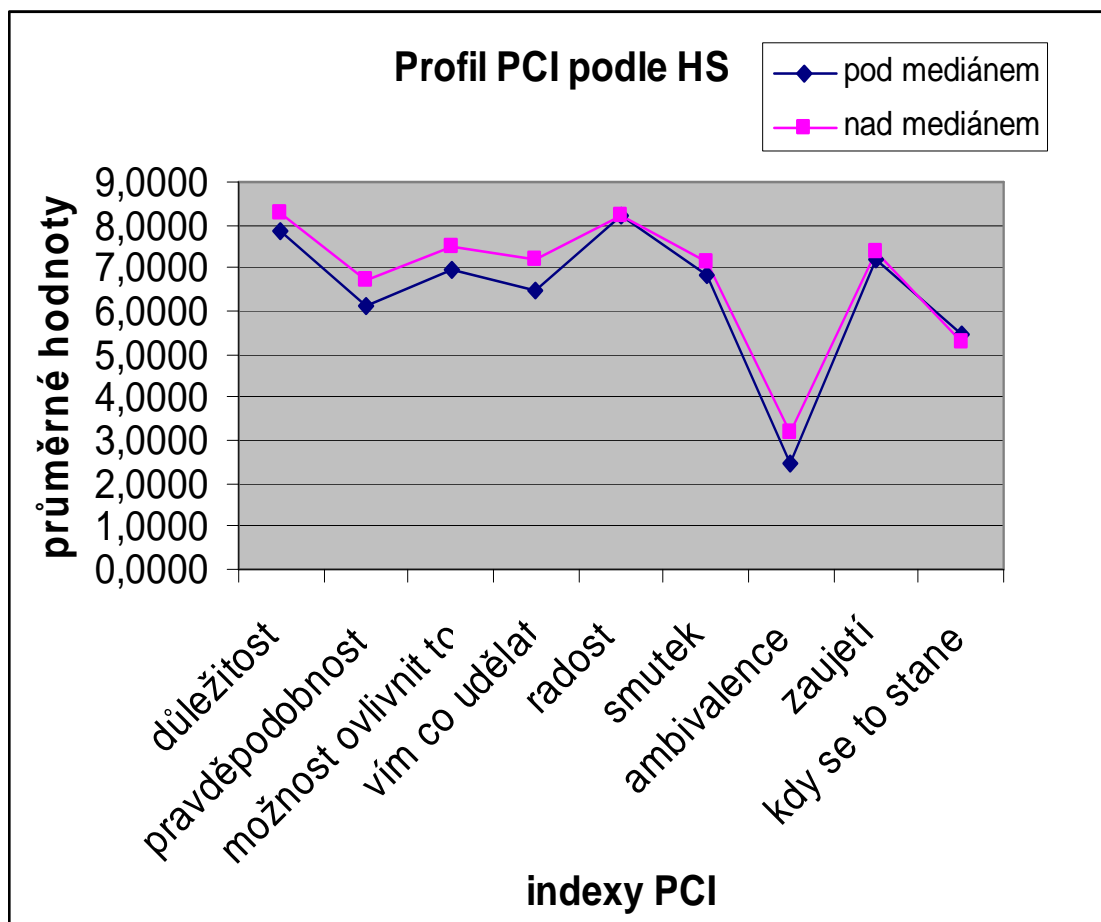
* $p < 0.05$, ** $p < 0,01$

Analýza variace

Následovala multivariační analýza variance s faktory proměnných implicitní motivace (pod a nad mediánem) a s jednotlivými indexy motivační struktury jako závislými proměnnými. Níže jsou uvedeny jednotlivé výsledky.

MANOVA s faktorem HS

Tato analýza jako jediná poskytla signifikantní výsledek. Wilkovo Lambda pro celý model je $\lambda=0,894$, $p=0,034$. Při zkoumání rozdílů pro jednotlivé indexy motivační struktury byly nalezeny signifikantní rozdíly pro proměnné pravděpodobnost, vím co udělat a ambivalence (viz legenda pod grafem). U všech těchto proměnných byly hodnoty respondentů s vysokou nadějí na úspěch vyšší než u respondentů s nízkou nadějí na úspěch. Jedinci se silnou potřebou úspěchu vědí co mají udělat při dosahování cíle a pocítují i větší pravděpodobnost dosáhnout cíle. Vykazují ale i větší sklíčenost při dosažení cíle.



* pravděpodobnost $F_{(1,195)} = 6,750$; $p = 0,010$

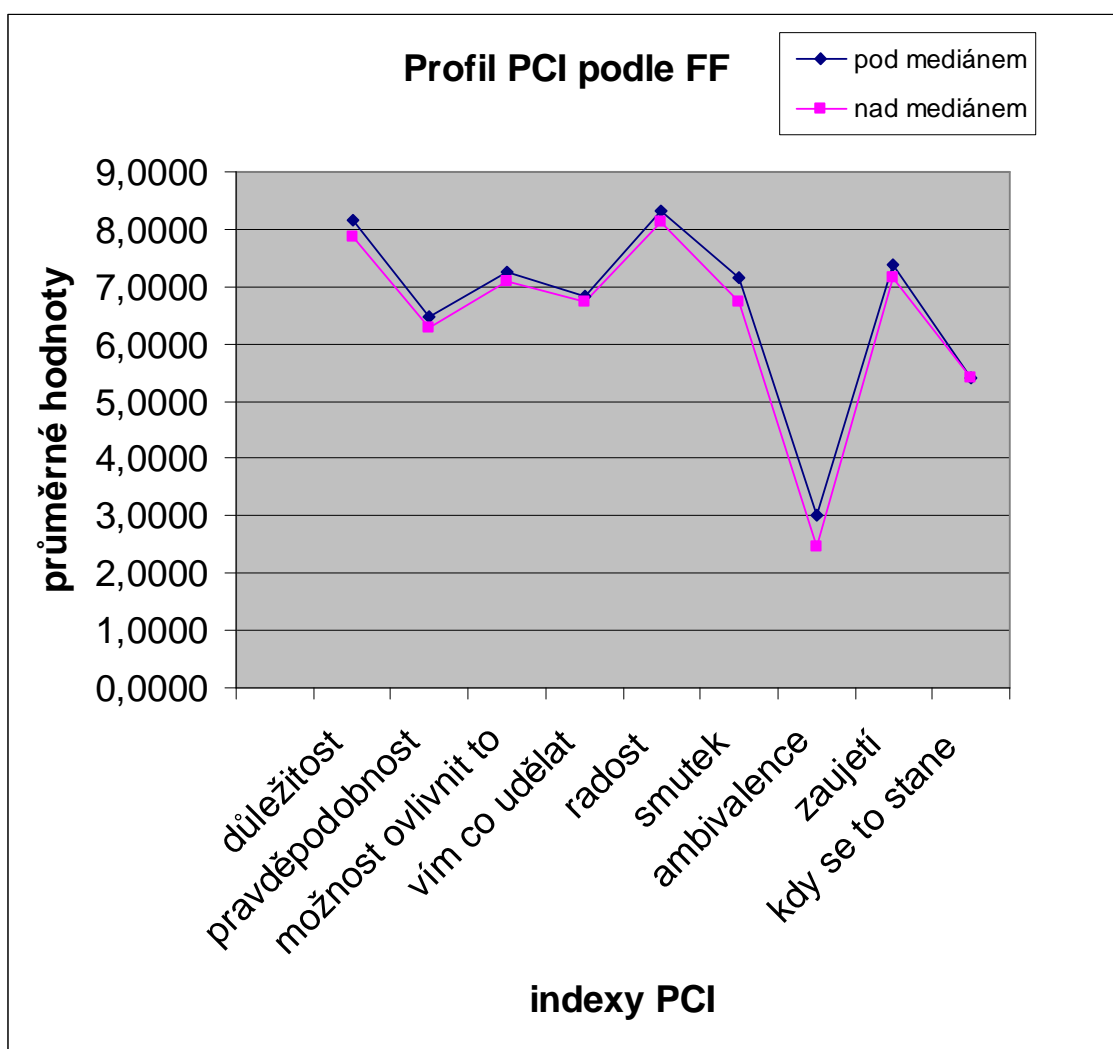
vím co udělat $F_{(1,195)} = 3,960$; $p = 0,048$

ambivalence $F_{(1,195)} = 7,689$; $p = 0,006$

U ostatních analýz MANOVA pro další proměnné implicitní motivace nebyly nalezeny signifikantní výsledky.

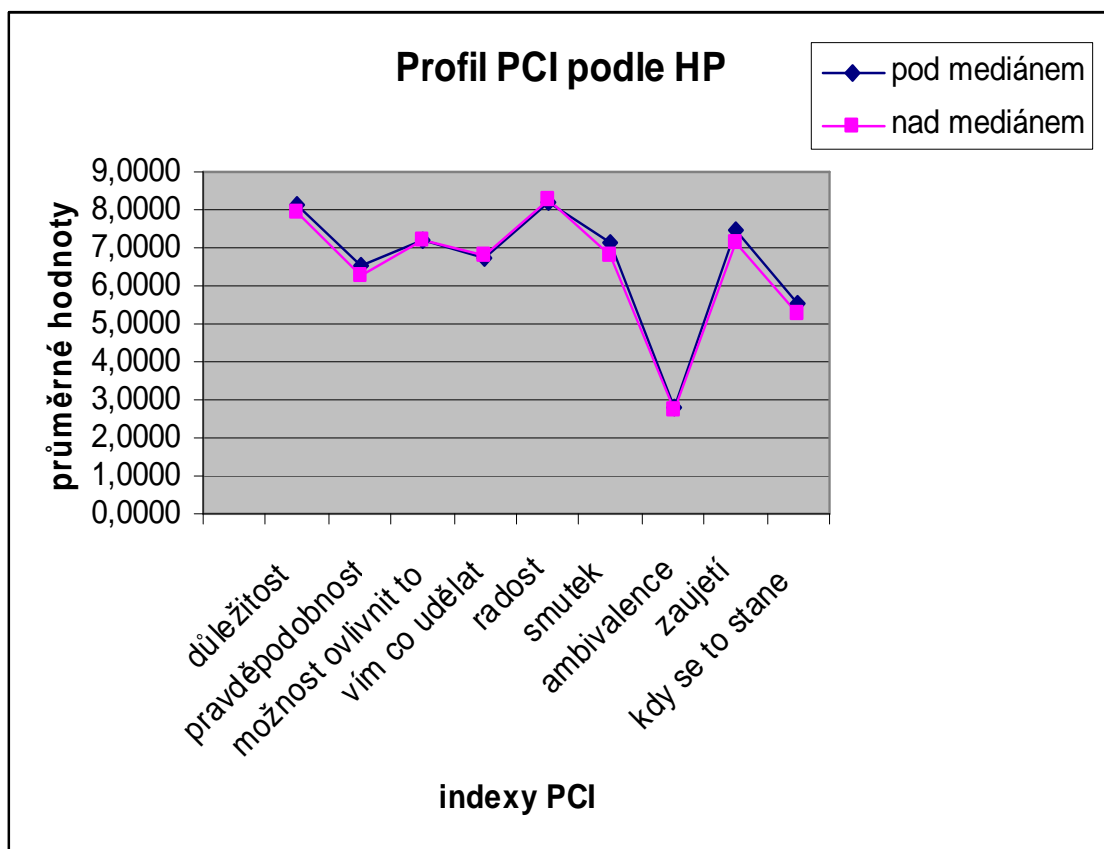
MANOVA s faktorem FF

Tato analýza nepřinesla signifikantní výsledky. Wilkovo lambda pro model $\lambda=0,964$, $p=0,810$. Přestože rozdíly v průměrech jednotlivých indexů mezi studenty s vysokou a nízkou obavou z neúspěchu nedosahují statistické signifikance. Z grafu jsou patrné skupinové průměry. U skupiny těch, co mají větší strach z neúspěchu jsou poněkud nižší hodnoty téměř ve všech indexech s výjimkou zaujetí a času do dosažení cíle, byť vzhledem k varianci tyto rozdíly nemůžeme považovat za významné.



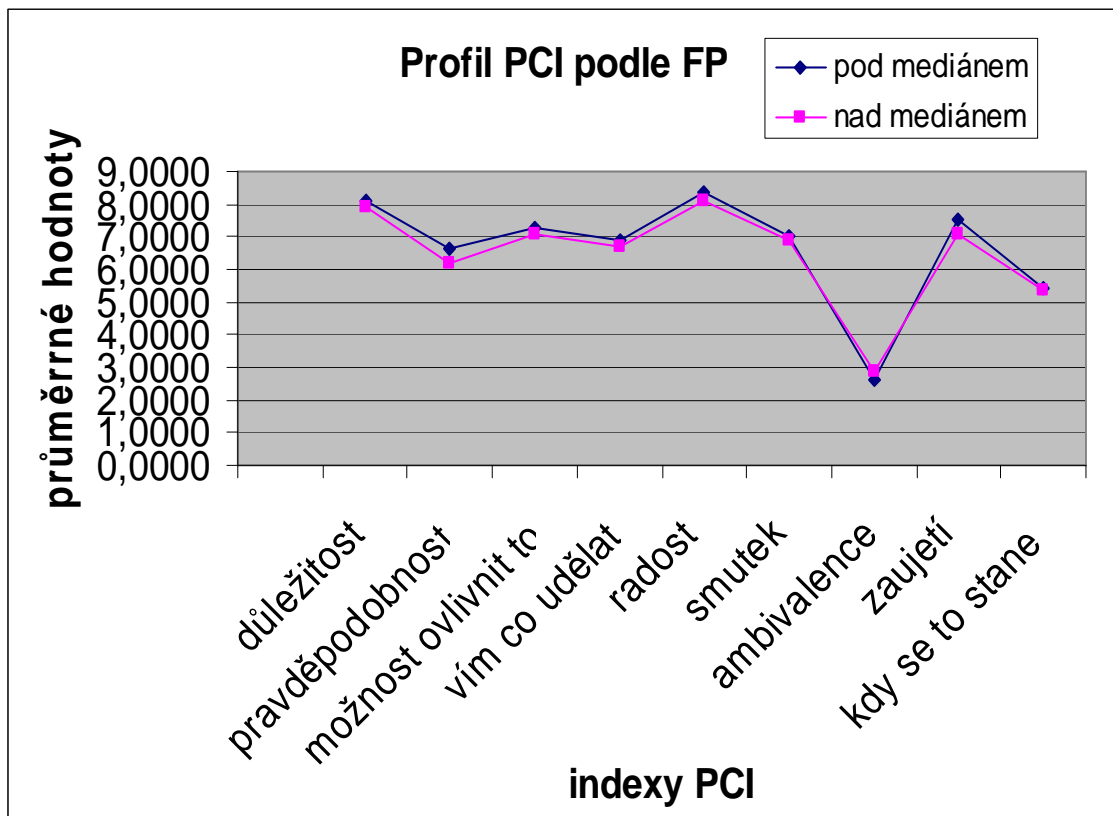
MANOVA s faktorem HP

Tato analýza nepřinesla signifikantní výsledky. Wilkovo lambda pro model $\lambda=0,925$, $p=0,203$. Rozdíly v průměrech jednotlivých indexů mezi studenty s vysokou a nízkou obavou z neúspěchu nedosahují statistické significance a z pohledu na graf je patrné, že se velmi často přibližují stejným průměrným hodnotám.



MANOVA s faktorem FP

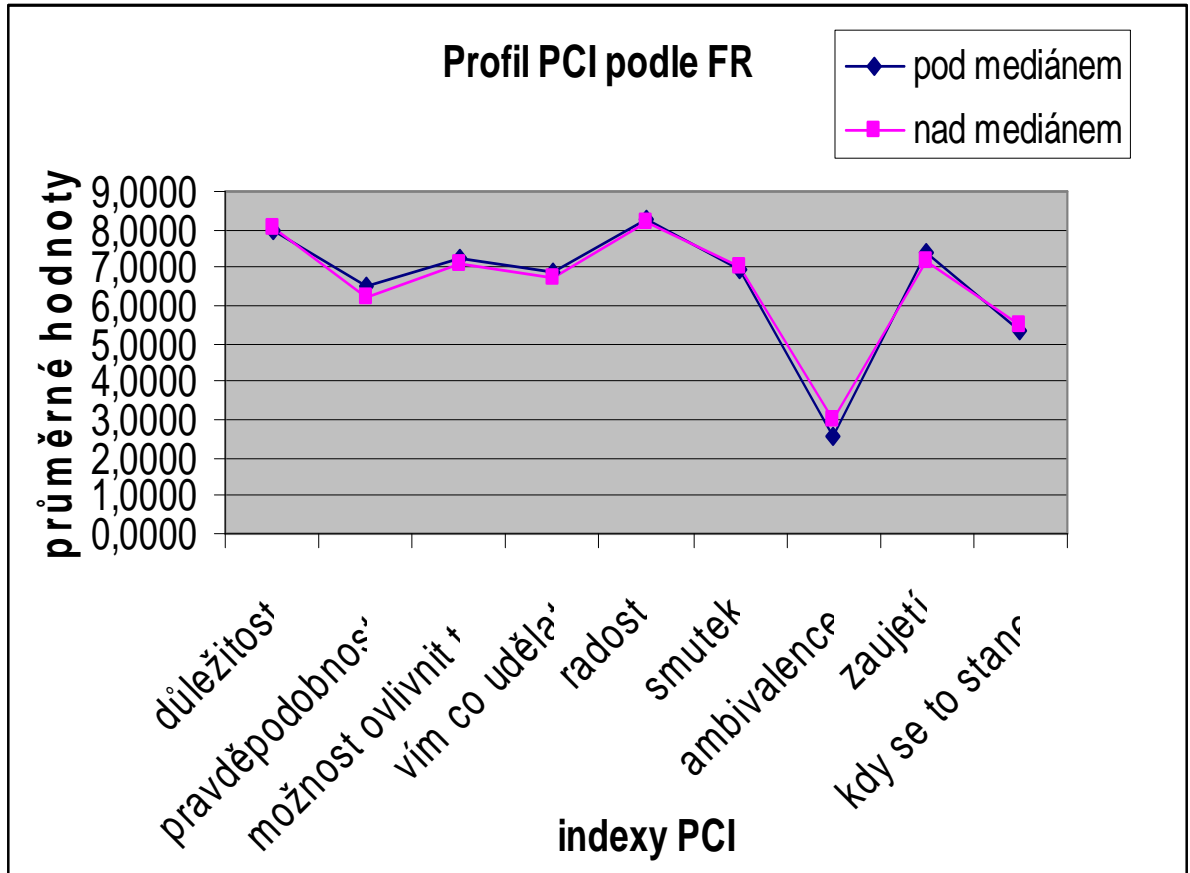
Tato analýza nepřinesla signifikantní výsledky. Wilkovo lambda pro model $\lambda=0,915$, $p=0,120$. Jedinci, kteří mají vyšší hodnoty strachu ze ztráty moci mají o něco (ale ne významně) nižší průměrné hodnoty kognitivních indexů a radosti při dosažení cíle.



MANOVA s faktorem FR

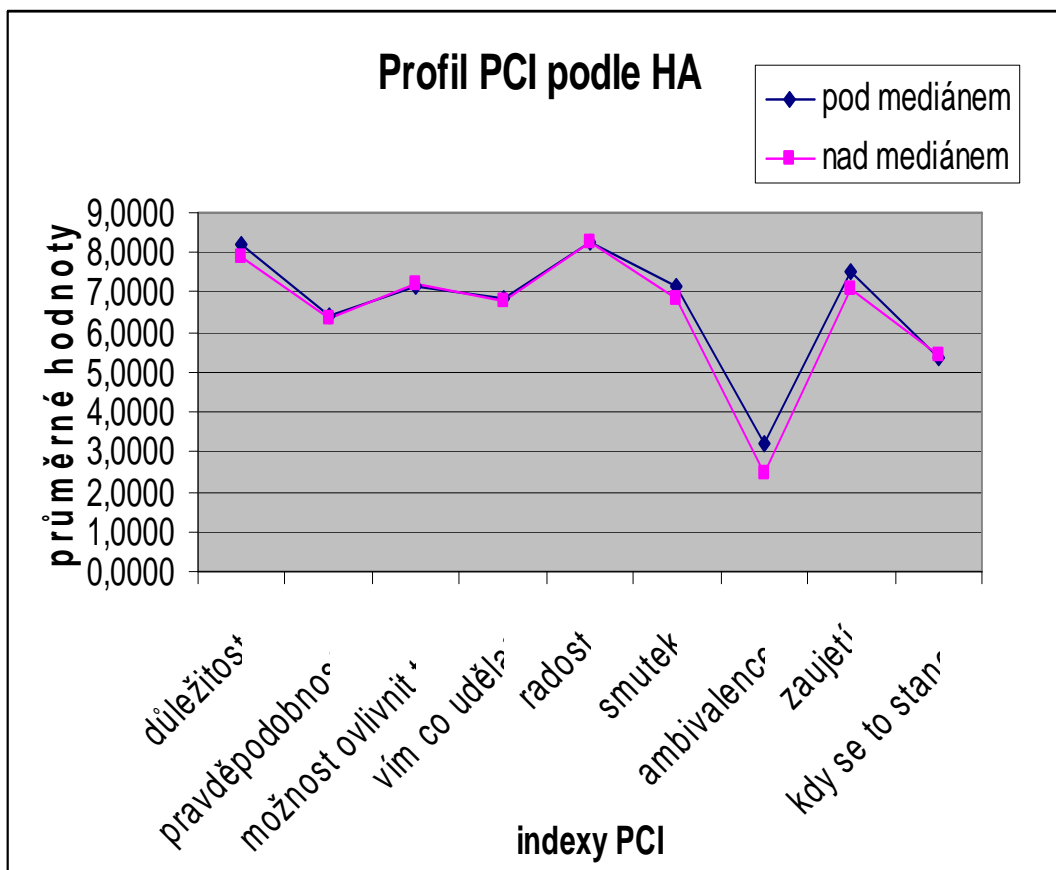
Tato analýza nepřinesla signifikantní výsledky. Wilkovo lambda pro model $\lambda=0,918$, $p=0,137$. Z grafu je zřejmé, že průměrná hodnota ambivalence

je u účastníků výzkumu s vyšší hodnotou obav z odmítnutí vyšší, byť ne signifikantně.



MANOVA s faktorem HA

Tato analýza nepřinesla signifikantní výsledky. Wilkovo lambda pro model $\lambda=0,923$, $p=0,186$. Smutek, ambivalence a zaujetí pro cíl se v grafu jeví být o něco nižší u osob s vysokou hodnotou naděje na afiliaci, opět se však tyto rozdíly pohybují pod hranicí významnosti.



9. Závěr

Tato práce se pokusila o mapování vzájemných vztahů implicitní motivace a motivační struktury vztahující se k volbě cílů a usilování o ně. Provedená empirická studie ukázala, že studované vztahy neskládají jednoznačný obraz, zjištěné nemají obecný výpovědní charakter. To může být zapříčiněno více faktory. Vybraný vzorek respondentů nemůžeme považovat za zcela reprezentativní, totéž tedy bude platit i u výsledků. Při větším počtu respondentů by výsledky mohly být průkaznější. Vliv by jistě i měla změna věkového rozložení respondentů-našeho průzkumu se zúčastnili respondenti jež můžeme zařadit do jedné věkové generace a rozdíl mezi nejmladším a nejstarším účastníkem není moc velký.

Nebyly zjištěny statisticky významné rozdíly pro oblast motivu moci a afiliace. Podařilo se ale nalézt určité rozdíly v cílově orientovaném chování, resp. odpovídající motivační struktuře, spojené s výkonovým motivem. Obavy z neúspěchu se zdají ovlivňovat zejména kognitivní proměnné, jako je odhadovaná pravděpodobnost dosažení cíle, pocit kontroly nad dosahováním cíle, orientace v tom, co je třeba činit a subjektivně připsovaná důležitost cíle. Uvažujeme-li v nejrozšířenějším motivačním paradigmatu očekávání – hodnota, zdá se, že jakkoli jsou implicitní motivy spojované spíše s emocionální hodnotou cíle, prožitky obav nebo nadějí jsou propojeny spíše s vyhodnocováním očekávání zda cíle bude dosaženo, než-li s emocionálním uspokojením, resp. nespokojením, které to přinese.

Obecně lze říct, že provedená empirická studie poněkud osvětlila vzájemné vztahy implicitní a cílové motivace a naznačila další otázky, které bude v této oblasti potřeba zkoumat.

Seznam literatury:

- Cox, W. M. & Klinger, E. (2004). *Handbook on Motivational Counseling*. Chichester: Willey & Sons.
- Čáp, J., Mareš, J.: Psychologie pro učitele. Praha, Portál, 2001.
- Drápela, V.J.: Přehled teorií osobnosti. Praha, Portál, 1997.
- Džuka, J.: Motivácia a emocie človeka. Prešov, Prešovská univerzita, 2005.
- Hartl, P., Hartlová-Císařová, H.: Psychologický slovník. Praha, Portál, 2000.
- Homola, M.: Otázky motivace v psychologii. Praha, SPN, 1969.
- Hrabal, Vl., Man, Fr., Pavelková, I.: Psychologické otázky motivace ve škole. Praha, SPN, 1989.
- Klinger, E., Man, Fr., Stuchlíková, I.: Současné vybrané teorie motivace, Československá psychologie, 41, 1997, str. 415-428
- Lokšová, I., Lokša, J., Dobal, J.: Pozornost, motivace, relaxace a tvořivost dětí ve škole. Praha, Portál, 1999.
- Mikšík, O.: Psychologická charakteristika osobnosti. Praha, Portál, 2003.
- Nakonečný, M.: Encyklopedie obecné psychologie. Praha, Academia, 1998.
- Nakonečný, M.: Motivace lidského chování. Praha, Academia, 1996.
- Nakonečný, M.: Psychologie osobnosti. Praha, Academia, 1995.
- Pavelková, I.: Motivace žáků k učení: perspektivní orientace žáků a časový faktor v žákovské orientaci. Praha, UK, 2002.
- Rheinberg, F., Man, Fr., Mareš, J.: Ovlivňování učební motivace, Pedagogika, 51, 2001, str. 155-184
- Rubínštein, S.L.: Základy obecné psychologie. Praha, SPN, 1967.

- Říčan, P.: Psychologie osobnosti. Praha, Orbis, 1975.
- Schmalt, H.-D. & Sokolowski, K. (2000). The current status of motive measurement/Zum gegenwärtigen Stand der Motivdiagnostik. *Diagnostica*, 46,115-123.
- Smékal, Vl.: Psychologie osobnosti. Praha, SPN, 1989.
- Stuchlíková, I., Man, Fr.: Motivační struktura alkoholově závislých v porovnání se vzorkem populace, *Československá psychologie*, 43, 1999, str. 193-204
- Švancara, J.: Psychologie emocí a motivace. Praha, SPN, 1984.
- Vágnerová, M.: Úvod do psychologie. Praha, Karolinum, 1997.

Přílohy

Příloha č.1

DOTAZNÍK OSOBNÍCH ZÁJMŮ

Úvod

V různých oblastech svého života sledujete nepochybně určité cíle nebo zájmy. Možná přemýšlíte i nad tím, jak některé věci ve svém životě změnit a vyřešit. Slovy „cíl“ nebo „zájem“ máme na mysli dobré i špatné věci. Můžete mít cíle, které se týkají nepříjemných záležitostí, jichž se chcete zbavit nebo se jim vyhnout, případně jim zabránit. Stejně tak můžete mít ale i cíle/zájmy, které se týkají příjemných záležitostí, které byste rádi měli, dostali je, nebo je získali.

Instrukce, část 1

Prosím, přečtěte si na papíru označeném **Část 1**, pečlivě oblasti života uvedené níže a o každé z nich pečlivě popřemýšlejte. Potom ke každé oblasti запиšte své důležité cíle, zájmy, nebo záležitosti, se kterými byste rádi něco udělali (Krok1) a vedle nich to, co byste rádi aby nastalo (Krok 2).

V některých oblastech Vás možná ani po pečlivé úvaze nenapadne žádný osobně důležitý cíl, někde můžete mít cíl jeden, jinde i více než tři. Pokud Vám místo na archu **Část 1** nepostačuje pro zachycení všech Vašich cílů v dané oblasti, použijte volné řádky na konci.

Tato část dotazníku Vám zůstane, neodevzdáváte ji. Můžete být tak osobní jak jen potřebujete, abyste mohli o svých cílech v klidu přemýšlet.

Instrukce, část 2

Vezměte si papír označený **Část 2** a **zapište svoje ID. V řádcích v záhlaví tabulky je označení oblasti a pořadí Vašeho cíle** (např. první cíl v oblasti 1 je prvním sloupečkem, do kterého můžete zapisovat). Zapisujte svoje cíle jeden po druhé do přípravných sloupečků a hodnotte je pomocí škál uvedených na druhé straně.

Následuje hodnocení podle škál

Do prvního řádku k hodnocení **Co chci aby nastalo** napište zhodnocení toho, co si přejete aby nastalo na následující škále – **nezapomeňte zapsat znaménko:**

-10 ----- **0** -----

+10

zbavit se, zabránit,
sáhnout,
uniknout apod.

získat, do-
stát apod.

Další řádky hodnot'te na škále od 0 do 10 takto:

0 ----- **10**
vůbec **maximum**

Oblast	1			2			3			4			5
Cíl č.	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1
<i>Následuje hodnocení podle škál</i>													
Co chci aby nastalo	8												
Důležitost	5												
Pravděpodobnost	2												
Možnost ovlivnit to	3												
Vím co udělat	6												
Radost	4												
Smutek při nedosažení cíle	3												
Lítost/sklíčenost	6												
Zaujetí	8												
Kdy se to (asi) stane	10												
Můj cíl	10												
<i>Když přemýšlíte o tomto cíli, napadá Vás</i>													
touha po úspěchu...	6												
touha vyhnout se selhání	1												
touha po přijetí druhými	9												
touha vyhnout se odmítnutí	0												
touha ovlivňovat druhé	10												
obava z ovlivňování	2												

Důležitost: Jak je pro mne důležité, aby věci dopadly tak, jak chci (jak jsem popsal(a))?

Pravděpodobnost: Jak je pravděpodobné, že věci dopadnou tak, jak chci?

Možnost ovlivnit to: Jak dalece mohu ovlivnit, aby se věci odehrály způsobem, který chci?

Vím, co dělat: Vím, co udělat, aby se událo to, co chci.

Radost: Jak mnoho radosti budu mít, když věci dopadnou jak chci?

Smutek při nedosažení cíle: Jak mnoho smutku budu pociťovat, když věci nedopadnou jak chci?

Lítost/ sklíčenost: Někdy cítíme lítost/sklíčenost, i když věci dopadnou jak chceme (například když úspěšně ukončíme střední školu). Jak moc líto by vám bylo (jak moc sklíčení byste byli) kdyby věci dopadli tak, jak chcete?

Zaujetí: Jak Vám záleží na tom, aby se věci udály tak jak chcete?

Kdy se to (asi) stane: Jak dlouho to bude trvat, než věci, které chcete, nastanou? (0= velmi krátce, 10= velmi dlouho)

Můj cíl: usilujete o tento cíl pod vlivem důležitých druhých osob, či jej pociťujete jako výlučně svoji osobní touhu? Jak dalece je to Váš osobní cíl?

Když přemýšlíte o tomto cíli, napadá Vás

touha po úspěchu... jak souvisí s úspěchem, snahou zlepšovat se, zvládat, dokázat něco

touha vyhnout se selhání jak souvisí se snahou vyhnout se neúspěchu, selhání

touha po přijetí druhými ... jak souvisí s potřebou, aby druzí lidé ke mně byli vstřícní, přijímali mne

touha vyhnout se odmítnutí jak souvisí s obavou, že druzí nebudou mít o mne zájem, dají mi najevo odmítnutí

touha ovlivňovat druhé jak souvisí se snahou získat vliv, prestiž, rozhodovat

obava z ovlivňování jak souvisí s nechutí být ovlivňován, usměrňován, ovládán jinými

Část 1

ID:.....

Pokud by Vám v některé oblasti nestačil vymezený prostor, pokračujte dole, na konci seznamu

Oblast 1: Partner, rodina, příbuzní. Když přemýšlíte o této oblasti, jaké cíle/zájmy Vás napadají?

Cíl	Krok 1. Poznačte si Vaše cíle/zájmy!	Krok 2. Popište co chcete aby nastalo:

Oblast 2: Zaměstnání a finanční záležitosti: Když přemýšlíte o této oblasti, jaké cíle/zájmy Vás napadají?

Cíl č	Krok 1. Poznačte si Vaše cíle/zájmy!	Krok 2. Popište co chcete aby nastalo:

Oblast 3: Domov a domácnost/bydlení . Když přemýšlíte o této oblasti, jaké cíle/zájmy Vás napadají?

Cíl	Krok 1. Poznačte si Vaše cíle/zájmy!	Krok 2. Popište co chcete aby nastalo:

Oblast 4: Přátelé a známí. Když přemýšlíte o této oblasti, jaké cíle/zájmy Vás napadají?

Cíl	Krok 1. Poznačte si Vaše cíle/zájmy!	Krok 2. Popište co chcete aby nastalo:

Oblast 5: Láska, intimní záležitosti, sex. Když přemýšlíte o této oblasti, jaké cíle/zájmy Vás napadají?

Cíl	Krok 1. Poznačte si Vaše cíle/zájmy!	Krok 2. Popište co chcete aby nastalo:

Oblast 6: Co chci na sobě změnit. Když přemýšlíte o této oblasti, jaké cíle/zájmy Vás napadají?

Cíl	Krok 1. Poznačte si Vaše cíle/zájmy!	Krok 2. Popište co chcete aby nastalo:

Oblast 7: Vzdělání a kvalifikace. Když přemýšlíte o této oblasti, jaké cíle/zájmy Vás napadají?

Cíl	Krok 1. Poznačte si Vaše cíle/zájmy!	Krok 2. Popište co chcete aby nastalo:

Oblast 8: Zdraví. Když přemýšlíte o této oblasti, jaké cíle/zájmy Vás napadají?

Cíl	Krok 1. Poznačte si Vaše cíle/zájmy!	Krok 2. Popište co chcete aby nastalo:

Oblast 9: Užívání alkoholu, drog nebo podobných látek. Když přemýšlíte o této oblasti, jaké cíle/zájmy Vás napadají?

Cíl	Krok 1. Poznačte si Vaše cíle/zájmy!	Krok 2. Popište co chcete aby nastalo:

Oblast 10: Duchovní záležitosti, víra, náboženství. Když přemýšlíte o této oblasti, jaké cíle/zájmy Vás napadají?

Cíl	Krok 1. Poznačte si Vaše cíle/zájmy!	Krok 2. Popište co chcete aby nastalo:

Oblast 11: Zájmy, koníčky, zábavy, odpočinek. Když přemýšlíte o této oblasti, jaké cíle/zájmy Vás napadají?

Cíl	Krok 1. Poznačte si Vaše cíle/zájmy!	Krok 2. Popište co chcete aby nastalo:

Oblast 12: Další oblasti. Uved'te jaké _____. Když přemýšlíte o této oblasti, jaké cíle/zájmy Vás napadají?

Cíl	Krok 1. Poznačte si Vaše cíle/zájmy!	Krok 2. Popište co chcete aby nastalo:

Pokud Vám v některé oblasti nestačil vymezený prostor, pokračujte zde. Vyplňte, prosím, vždy i oblast a číslo cíle.

Oblast	Cíl č.	Krok 1. Poznačte si Vaše cíle/zájmy!	Krok 2. Popište co chcete aby nastalo:

Dotazník č.2

MMG – S

Věk:_____ Pohlaví:_____ Ročník studia:_____

Instrukce

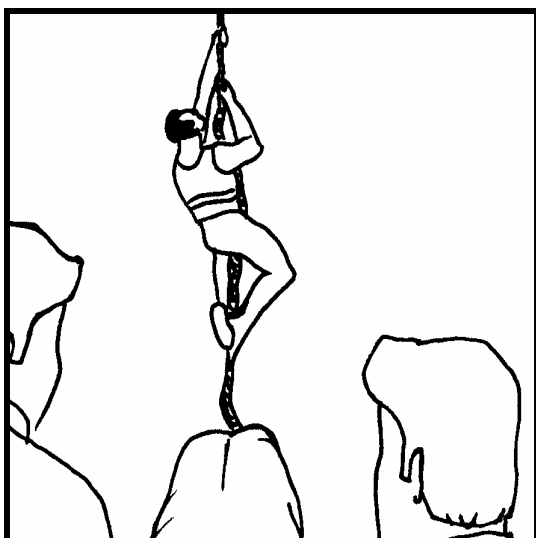
Lidé se každý den vyrovnávají s nejrůznějšími a měnícími se situacemi. Změna situace je vždy provázena změnami myšlenek a pocitů. Lidé se v tom, jak prožívají různé situace, liší. Tyto rozdíly mezi lidmi nás zajímají a Vy nám můžete pomoci, abychom se o nich dozvěděli více.

Na dalších stránkách uvidíte sadu obrázků zobrazujících nejrůznější každodenní situace. Ne zvolili jsme zcela zřetelné a detailní obrázky, protože jsme chtěli ponechat prostor Vaší představivosti v odhadu toho, co se na těchto obrázcích odehrává. Prosím, pokuste se vžít do role některé z postav na těchto obrázcích.

Pod těmito obrázky naleznete také sadu tvrzení popisujících různé způsoby, jimiž mohou lidé uvažovat nebo jak se mohou cítit v těchto situacích. Prosím, rozhodněte u každého tvrzení, zda popisuje danou situaci. Pokud ano, udělejte křížek ve sloupci „ANO“, pokud ne, pak ve sloupci „NE“. Prosím, nepřemýšlejte o jednotlivých tvrzeních příliš dlouho a zkuste se vyjádřit podle svých spontánních dojmů.

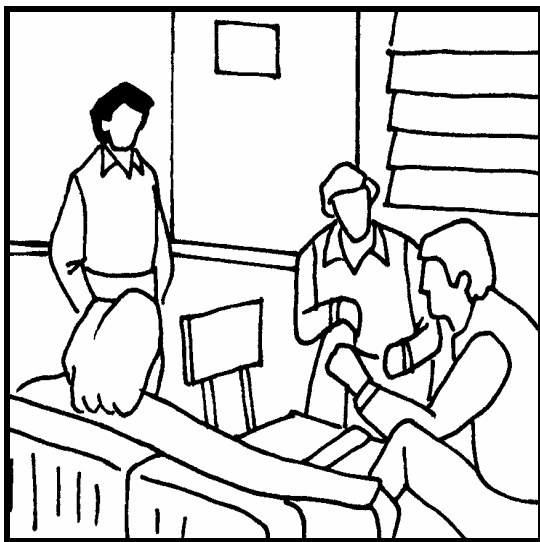
Až se vyjádříte k prvnímu obrázku, postupte k dalšímu a pokračujte dokud se nevyjádříte ke všem. Pro vyplnění, prosím, nepoužívejte obyčejnou tužku.

Obrázek č.1



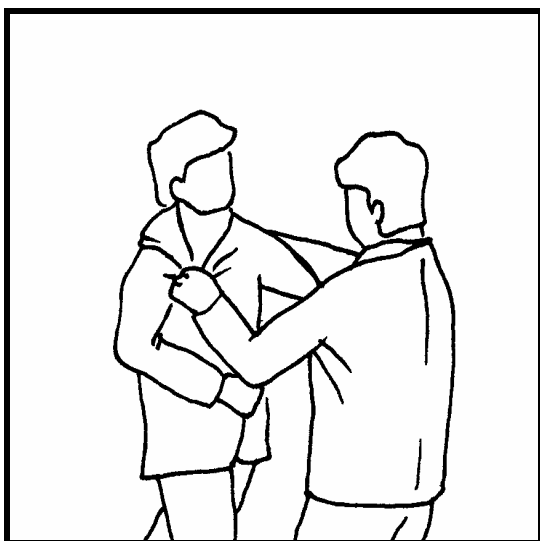
	ano	ne
Dobrý pocit ze setkání s lidmi		
Předvídání ztráty dosavadní pozice		
Přemýšlení o nedostatku schopností		
Obava z převahy ostatních		
Touha odložit obtížný úkol		
Naděje začlenit se, být ve styku s lidmi		
Neděje na zisk dobré pozice		

Obrázek č.2



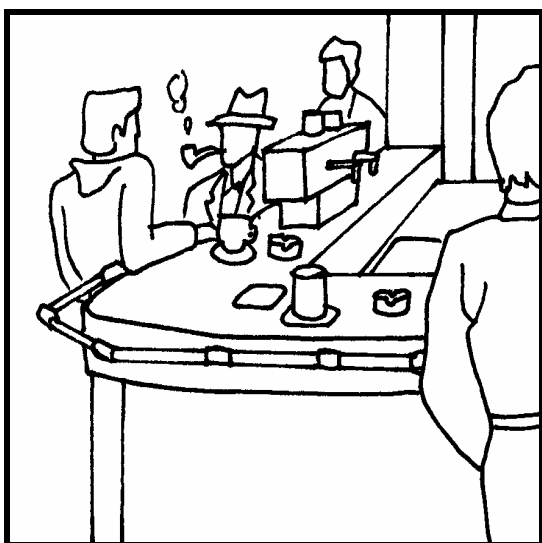
	ano	ne
Předvídání ztráty dosavadní pozice		
Důvěra v úspěšné zvládnutí úkolu		
Obava z odmítnutí, vyřazení		
Přemýšlení o nedostatku schopností		
Obava z převahy ostatních		
Obava z nezájmu druhých		

Obrázek č.3



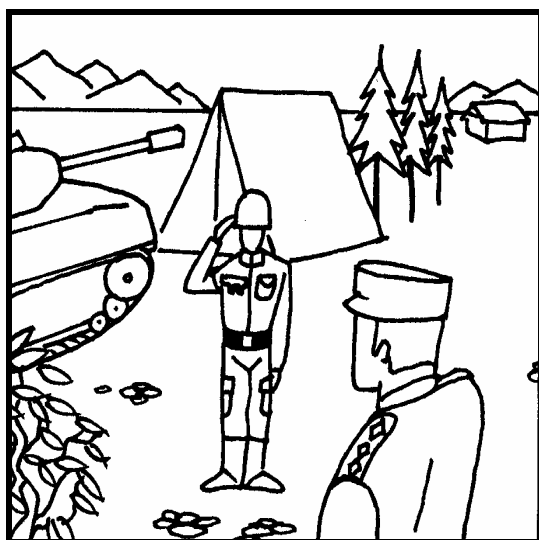
	ano	ne
Dobry pocit ze setkání s lidmi		
Předvídání ztráty dosavadní pozice		
Přemýšlení o nedostatku schopností		
Obava z převahy ostatních		
Touha odložit na chvíli obtížný úkol		
Naděje začlenit se, být ve styku s lidmi		

Obrázek č.4



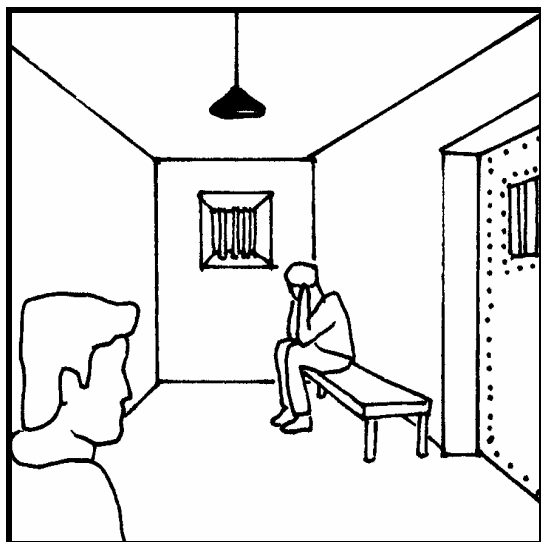
	ano	ne
Důvěra v úspěšné zvládnutí úkolu		
Obava z odmítnutí, vyřazení		
Přemýšlení o nedostatku schopností		
Dobrý pocit z vlastní kompetentnosti		
Obava z nezájmu druhých		
Touha odložit na chvíli obtížný úkol		
Naděje na zisk dobré pozice		

Obrázek č. 5



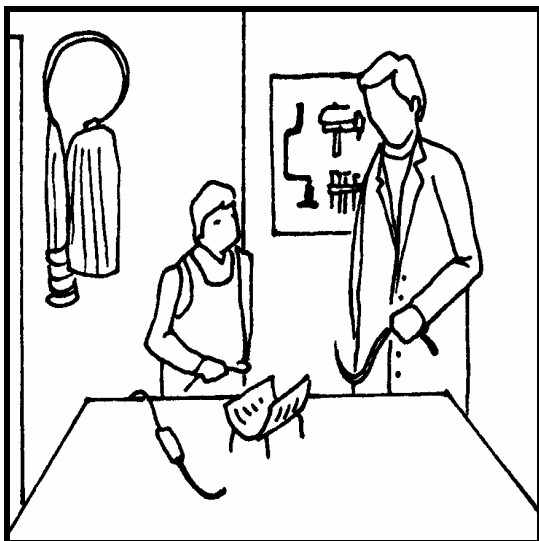
	ano	ne
Dobry pocit ze setkání s lidmi		
Předvídání ztráty dosavadní pozice		
Obava z odmítnutí, vyřazení		
Přemýšlení o nedostatku schopností		
Obava z převahy ostatních		
Touha odložit na chvíli obtížný úkol		
Naděje začlenit se, být ve styku s lidmi		

Obrázek č. 6



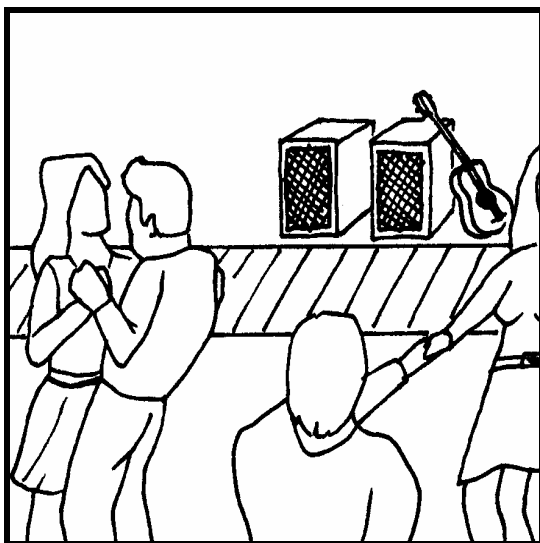
	ano	ne
Důvěra v úspěšné zvládnutí úkolu		
Obava z odmítnutí, vyřazení		
Přemýšlení o nedostatku schopností		
Dobrý pocit z vlastní kompetentnosti		
Obava z nezájmu druhých		
Touha odložit na chvíli obtížný úkol		
Pokus ovlivnit druhé		

Obrázek č. 7



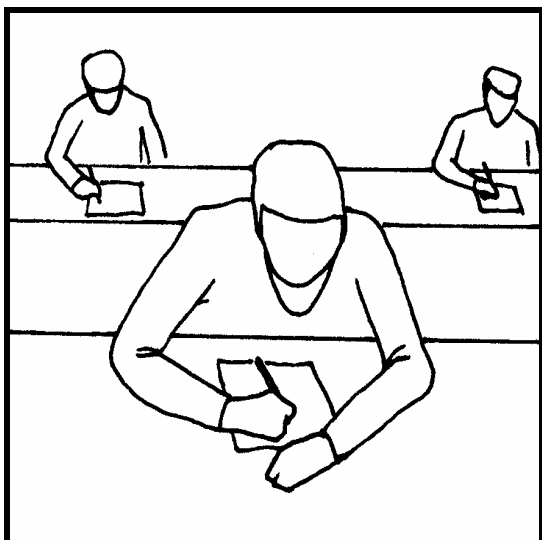
	ano	ne
Důvěra v úspěšné zvládnutí úkolu		
Přemýšlení o nedostatku schopností		
Dobrý pocit z vlastní kompetentnosti		
Touha odložit na chvíli obtížný úkol		
Pokus ovlivnit druhé		
Naděje začlenit se, být ve styku s lidmi		
Naděje na získání dobré pozice		

Obrázek č. 8



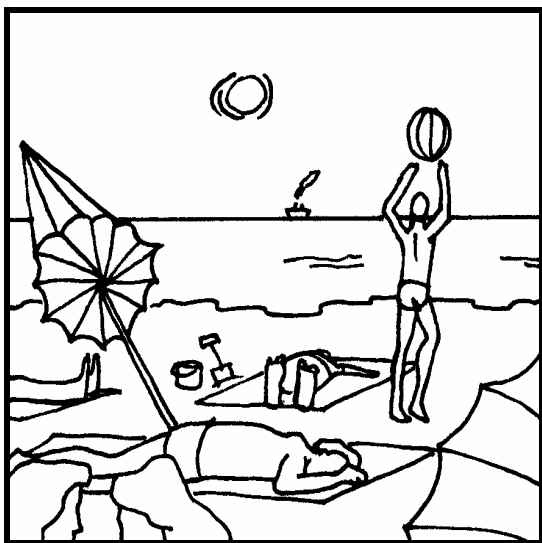
	ano	ne
Dobry pocit ze setkání s lidmi		
Předvídání ztráty dosavadní pozice		
Důvěra v úspěšné zvládnutí úkolu		
Obava z převahy ostatních		
Obava z nezájmu druhých		
Dobry pocit z vlastní kompetentnosti		
Pokus ovlivnit druhé		
Naděje začlenit se, být ve styku s lidmi		
Naděje na zisk dobré pozice		

Obrázek č. 9



	ano	ne
Předvídání ztráty dosavadní pozice		
Přemýšlení o nedostatku schopností		
Obava z převahy ostatních		
Pokus ovlivnit druhé		

Obrázek č. 10



	ano	ne
Dobry pocit ze setkani s lidmi		
Duvera v uspesne zvladnuti uvalu		
Obava z odmítnuti, vyřazeni		
Dobry pocit z vlastni kompetentnosti		
Obava z nezajmu druhych		
Pokus ovlivnit druge		
Nadeje na zisk dobre pozice		

Obrázek č. 11



	ano	ne
Dobry pocit ze setkání s lidmi		
Důvěra v úspěšné zvládnutí úkolu		
Přemýšlení o nedostatku schopností		
Dobry pocit z vlastní kompetentnosti		
Pokus ovlivnit druhé		
Naděje začlenit se, být ve styku s lidmi		
Naděje na získání dobré pozice		

Obrázek č. 12



	ano	ne
Důvěra v úspěšné zvládnutí úkolu		
Přemýšlení o nedostatku schopností		
Dobrý pocit z vlastní kompetentnosti		
Touha odložit na chvíli obtížný úkol		
Pokus ovlivnit druhé		
Naděje začlenit se, být ve styku s lidmi		
Naděje na získání dobré pozice		

Obrázek č.13



	ano	ne
Dobry pocit ze setkani s lidmi		
Obava z prevahy ostatnich		
Pokus ovlivnit druhe		
Nadeje zaclenit se, byt ve styku s lidmi		
Nadeje na zisk dobre pozice		

Obrázek č. 14



	ano	ne
Předvídání ztráty dosavadní pozice		
Obava z odmítnutí, vyřazení		
Obava z převahy ostatních		
Dobrý pocit z vlastní kompetentnosti		
Obava z nezájmu druhých		
Naděje začlenit se, být ve styku s lidmi		