

Česká zemědělská univerzita v Praze

Institut vzdělávání a poradenství

Katedra profesního a personálního rozvoje



Motivace žáků ke studiu vybraného oboru

Bakalářská práce

Autor: **Jiří Šťastný**

Vedoucí práce: PhDr. Drahomíra Oudová, Ph.D.

2015

Zadávací list

PROHLÁŠENÍ

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci na téma:

Motivace žáků ke studiu vybraného oboru

vypracoval samostatně a použil jen pramenů, které cituji a uvádím v seznamu použitých zdrojů.

Jsem si vědom, že odevzdáním bakalářské práce souhlasím s jejím zveřejněním dle zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů, ve znění pozdějších předpisů, a to i bez ohledu na výsledek její obhajoby.

Jsem si vědom, že moje bakalářská práce bude uložena v elektronické podobě v univerzitní databázi a bude veřejně přístupná k nahlédnutí.

Jsem si vědom, že, na moji bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/200 Sb., o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů, ve znění pozdějších předpisů, především ustanovení § 35 odst. 3 tohoto zákona, tj. o užití tohoto díla.

V Kladně dne 20. 3. 2015

.....
(podpis autora)

Poděkování:

Děkuji mé rodině za maximální podporu.

Děkuji PhDr. Drahomíře Oudové Ph.D. za cenné rady při tvorbě této práce.

Abstrakt

Bakalářská práce s názvem **“Motivace žáků ke studiu zvoleného oboru”** je zaměřená na analýzu a následnou interpretaci motivů, které žáky při volbě oboru vzdělání ovlivnily. Předmětem zkoumání jsou žáci prvního ročníku tříletého oboru vzdělání truhlář, na konkrétní střední odborné škole. Data byla získána metodou dotazníku, který byl respondentům zadán v tištěné podobě. Dotazník zjišťoval pět základních motivů, které mají vliv na rozhodování při výběru povolání. Konkrétně to jsou zájmy, cíle, ovlivnění vnějšími motivy, hodnoty a jednání v důsledku neuvědomovaných motivů. Výsledky práce ukazují, že dotazovaní respondenti při výběru oboru vzdělání byli ovlivněni vnějšími motivy. Všichni dotazovaní žáci mají ve svém okolí člověka, který je truhlář. Dalším faktorem, který s největší pravděpodobností umocňuje ovlivnění vnějšími motivy je, že 73 procent respondentů má mezi spolužáky kamaráda ze základní školy. Další výsledky ukazují, že žáci mají povědomí o hodnotě tradičního řemesla, nicméně tomu nepřikládají nejvyšší prioritu.

Klíčová slova: Motivace, motivace vnitřní, motivace vnější, motivy, potřeby, zájmy, hodnoty, cíle, osobnost žáka, obor vzdělání truhlář.

Abstract

The bachelor's thesis **“Motivating students to study a selected subject area“** is focused on the analysis and subsequent interpretation of the motives which influenced the students in choosing the field of education. The research is focused on pupils in the first year of a three-year field of education carpenter, at a particular vocational school. Survey method was a questionnaire that was given to respondents in printed form. The questionnaire examined five options that can influence decisions when choosing a profession. Specifically, these are the interests, goals, influences of outer motivation, values and actions as a result of unconscious motivation. On the basis of the survey it was found that respondents were influenced in the selection of their field of education by external motivation. All pupils surveyed have in their surroundings someone who is a carpenter. Another factor that most likely enhances the influence of external motivation is the fact that 73 percent of respondents have a friend from elementary school among their fellow classmates. Furthermore, using the questionnaire, it was found that pupils are aware of the value of traditional craft, but do not attach the highest priority to that.

Keywords: Motivation, inner motivation, outer motivation, motives, needs, interests, values, goals, personality of a student, field of education carpenter.

Obsah:

Obsah:	- 6 -
1 Úvod	- 9 -
2 Cíl a metodika práce	- 10 -
3 Teoretická východiska	- 11 -
3.1 Motivace	- 11 -
3.1.1 Vybrané teorie motivace	- 11 -
3.2 Druhy motivace	- 13 -
3.3 Motivy	- 14 -
3.3.1 Původ motivů	- 15 -
3.3.2 Klasifikace motivů	- 17 -
3.3.3 Odvozování motivů	- 17 -
3.3.4 Konflikty motivů	- 18 -
3.3.5 Motivační systém člověka	- 19 -
3.3.5.1 Výkonový motiv	- 20 -
3.3.5.2 Motiv afiliace a intimity	- 21 -
3.3.5.3 Motiv moci	- 23 -
3.3.6 Potřeby	- 24 -
3.3.7 Zájmy	- 26 -
3.3.8 Cíle	- 27 -
3.3.9 Hodnoty a ideály	- 28 -
3.3.10 Postoje	- 29 -
3.4 Osobnost žáka	- 30 -
3.4.1 Kognitivní činitelé	- 30 -
3.4.2 Afektivní činitelé	- 31 -
3.4.3 Motivace	- 31 -
3.5 Obor vzdělání truhlář	- 32 -
4 Praktická část práce	- 34 -
4.1 Cíl průzkumného šetření	- 34 -
4.2 Hypotézy	- 34 -
4.3 Tvorba dotazníku	- 35 -

4.4	Popis průběhu výzkumného šetření	- 38 -
5	Zhodnocení výsledků	- 39 -
5.1	Tabulky četností	- 39 -
5.2	Shrnutí výsledků, vyhodnocení hypotéz	- 46 -
6	Závěr	- 48 -
7	Seznam použitých zdrojů	- 49 -
8	Přílohy	Chyba! Záložka není definována.

Seznam tabulek četností:

Tabulka 1: Označ činnost, která Ti přináší největší potěšení.	- 39 -
Tabulka 2: Označ, který z uvedených materiálů máš nejraději.	- 39 -
Tabulka 3: Vyber kde nejraději trávíš volný čas.	- 40 -
Tabulka 4: Kdyby se žáci učili bez učitelů, vyber který předmět by Tě bavil nejvíce.	- 40 -
Tabulka 5: Práce se dřevem je zajímavá.	- 40 -
Tabulka 6: Máš k dispozici zařízenou dílnu?	- 41 -
Tabulka 7: Víš o nějakém truhlářství, kde by jsi mohl po vyučení pracovat?	- 41 -
Tabulka 8: Myslíš, že když je někdo truhlářem, tak to ostatní oceňují?	- 41 -
Tabulka 9: Vyber, co by jsi chtěl po vyučení dělat.	- 41 -
Tabulka 10: Je, nebo byl někdo z tvé rodiny truhlář?	- 42 -
Tabulka 11: Máš kamaráda který se také učí truhlářem, nebo už je truhlářem vyučený?	- 42 -
Tabulka 12: Máš mezi spolužáky kamaráda ze základní školy?	- 42 -
Tabulka 13: Čí to byl nápad přihlásit se na obor truhlář?	- 43 -
Tabulka 14: Rozhodl jsi se pro studium oboru truhlář sám?	- 43 -
Tabulka 15: Vyber čeho si nejvíce vážíš.	- 43 -
Tabulka 16: Studovat tradiční řemeslo je důležité.	- 44 -
Tabulka 17: Jak jsi se dozvěděl, že na této škole můžeš studovat obor truhlář?	- 44 -
Tabulka 18: Kdy jsi se přibližně rozhodl že se přihlášíš na obor truhlář?	- 45 -
Tabulka 19: Bylo tvým cílem stát se truhlářem?	- 45 -
Tabulka 20: Plánuješ nebo řešíš ve svém životě, co bude dál?	- 45 -

Seznam příloh:

Příloha číslo 1: Plné znění dotazníku

1 Úvod

Nábytek a dřevěné výrobky provází člověka od nepaměti. Již několik tisíc let. V nábytku jsou zachyceny kulturní tradice, módní trendy ale i řemeslná zručnost truhláře. Když jsem jako školák v lesích vídával narovnané kmeny pokácených stromů, vždy mne napadala otázka, jak se z takové masy dřeva může vyrobit krásný kus nábytku. Fundovanou odpověď na tuto otázku jsem mohl dostat jen jediným způsobem. Stal jsem se truhlářem.

Již delší dobu pozoruji stížnosti ředitelů a ředitelů středních odborných škol a středních odborných učilišť, na velmi nízké stavy žáků v řemeslných oborech, a zejména tříletého oboru vzdělání truhlář. Tím se nabízí další otázka. Co vede těchto pár mladých lidí k tomu, aby se stali truhláři? Co je k tomu motivuje?

Pokud člověk potřebuje vědět, proč se určitý jedinec chová tak jak se chová, proč jedná tak a ne jinak, nebo naopak proč nejedná určitým způsobem, musí znát jeho motivaci. Musí poznat jeho motivy, potřeby, zájmy.

Motivace je hybným činitelem každého člověka, který člověka přivede k určité činnosti, nebo naopak člověka od určité činnosti odradí. Když se člověk rozhoduje, motivace má během tohoto procesu nejdůležitější roli. Stejně tak tomu je i u žáků, kteří se rozhodují, kterým směrem se bude jejich profesní život ubírat.

Cílem této bakalářské práce je analyzovat motivy, u žáků studující obor vzdělání truhlář, které vedly k rozhodnutí studovat tento obor. Tím lze získat odpověď na výše zmíněnou otázku. Jaká je motivace několika málo žáků zvolit obor vzdělání truhlář v době, ve které vládne všeobecně nízký zájem o řemeslné obory?

Úkolem této práce je na tuto otázku odpovědět.

2 Cíl a metodika práce

Cílem této bakalářské práce je analyzovat, vyhodnotit a následně interpretovat motivy žáků, které ovlivnily rozhodnutí žáků při výběru povolání. Tím bude zjištěna motivace žáků ke studiu vybraného oboru.

Cíl práce bude naplněn na základě studia a zpracování teoretických poznatků, v dostupné odborné literatuře. Předmětem tohoto studia bude funkce a úloha motivace člověka, druhy a klasifikace motivů, osobnost žáka se zaměřením na činitele ovlivňující žákovo učení a motivaci k učení. Dále bude nastudován rámcový obsah vzdělávání oboru vzdělání truhlář.

Potřebná data pro naplnění cíle budou získávána pomocí dotazníkového šetření, protože výhodou dotazníku je získání velkého množství dat během relativně krátkého času. Před sestavením dotazníku budou v odborné literatuře nastudována potřebná fakta pro správné sestavení dotazníku, a správnou formulaci hypotéz. Každá hypotéza bude mít více položek. Před použitím vytvořeného dotazníku proběhne takzvaná sonda. V průběhu sondy bude dotazník předložen žákovi stejného oboru i ročníku, ale žák bude z jiné školy, než na které proběhne průzkumné šetření. Úkolem žáka je nahlas číst jednotlivé položky dotazníku, a vzápětí vysvětlit, jak dané položce rozumí a jak ji chápe.

Zpracování získaných dat dotazníkovým šetřením bude provedeno tříděním za pomoci tabulek četností, kde bude zaznamenán počet respondentů, kteří příslušnou odpověď označili, a relativní četnost v procentech, čili celkový skór odpovědi.

Po sestavení tabulek četností bude následovat vyhodnocení pomocí statistické analýzy. V každé dotazníkové položce bude začleněna jedna odpověď, která bude mít relevantní význam. Mohou nastat situace, že takto sledovaných odpovědí bude v jedné položce více. Každý okruh položek k jedné hypotéze může mít určitý maximální skór, který tvoří 100 procent. Jednotlivé skóry relativních četností u pozorovaných odpovědí se sečtou, čímž se zjistí celkový skór dané hypotézy. Tento zjištěný skór se jednoduchou trojčlenkou převede na procentuální vyjádření. Aby bylo možné hypotézu považovat za potvrzenou, musí skór hypotézy dosáhnout určité hodnoty. Jelikož ke každé hypotéze bude vytvořeno více položek, musí být

minimální hodnota skóru pro potvrzení hypotézy větší než dvě třetiny. Čili více než 68 procent.

3 Teoretická východiska

3.1 Motivace

Slovo motivace pochází z latinského slova movere, znamenající hýbati nebo pohybovati. (Čáp, 1987) Motivaci lze označit jako souhrn hybných sil (momentů), které vedou, nebo naopak nevedou k určitému jednání člověka. Za hybné momenty je obecně považováno to, co člověka podněcuje k činnosti, nebo to, co člověka tlumí, a zabraňuje mu činnost vykonat. (Čáp, Mareš, 2007)

Motivace se skládá minimálně ze tří hladin. Z hladiny obsahové, ve které jsou zahrnuty jednotlivé hybné momenty, ze kterých se motivace skládá. Dále z hladiny procesuální, ve které probíhá, nebo neprobíhá činnost. A nakonec hladinu produktovou, ve které lze pozorovat výsledek jednání člověka.

3.1.1 Vybrané teorie motivace

Teorie homeostatického modelu: Homeostatický znamená udržující rovnováhu. Činnost v důsledku motivace vede k dosažení specifického cíle, pomocí něhož dochází k odstranění nepříjemného prožitku konkrétního nedostatku nebo přebytku, vzniklého narušením rovnováhy organismu. Prožitek nedostatku lze chápat jako pocit prázdnoty usilující o naplnění. Například: hlad, žízeň, touha vědět... Naopak při prožitku přebytku je člověk nutkán ze svého organismu něco vydat. Například energii pomocí sportu. Po naplnění nebo vydání dochází k odstranění těchto nepříjemných prožitků, a ke klidovému stavu rovnováhy organismu. (Říčan, 1973)

Teorie pobídkového modelu se vyznačuje předpokladem, že v individu u člověka jsou přítomny pouze emoce. Pokud tyto emoce jsou slastné nebo libé, vyvolávají v jedinci sklon k jejich opakování. Jestliže jsou tyto emoce nelibé, pobízejí jedince k odstranění příčin těchto emocí.

Teorie kognitivního modelu je specifická pro svoji předpokládanou hnací sílu, v jedincově osobnosti v podobě potřeby poznání, zvědavosti a zjišťování informací.

V této teorii je předpokladem pro přežití jedince disponovat orientací v prostředí v podobě vědomostí. (Smékal, 2009)

Velmi obšírnou teorií je spojení **motivace a čas**. Čas se může rozlišit minimálně na dvě podoby. Tou první je čas objektivní, který se může určitým způsobem změřit. Nejčastěji hodinami nebo kalendářem. Druhou možností chápání času je čas subjektivní, který každý jedinec vnímá individuálně. (Mareš, 2013)

Subjektivní čas má tři varianty. První variantou je chápání času jako sled událostí, které jedinec prožil. Druhá varianta se zabývá trváním času. Jedinec si trvání události nebo podnětu uvědomuje a zapamatovává si jej. Třetí variantou je takzvaná časová perspektiva. Je to jedincův způsob, jakým se staví ke své minulosti, přítomnosti a budoucnosti. Poslední zmíněná varianta je nejdůležitější k teorii motivace a čas.

Pokud v jedincově uvažování výraznou měrou převažuje jedno časové údobí, buď minulost nebo přítomnost či budoucnost, je pro tento stav zaveden termín **časová orientace jedince**. (Mareš, 2013) V tomto stavu jedinec emočně reaguje na konkrétní časové údobí, a do tohoto preferovaného časového období situuje své úsilí a případně i činnost. V případě že je jedinec orientován na minulost, velmi často se vrací v myšlenkách k situacím, které prožil. Může tak činit například v důsledku traumatických situací, které jedince určitým způsobem ovlivnili či dokonce poznamenali. V takových úvahách může jedinec hledat příčiny těchto situací, hledá viníka nebo se snaží nalézt nějaké alternativní řešení.

Jestliže je jedinec orientován na přítomnost, bude s největší pravděpodobností vykazovat známky jednoho ze dvou typů orientace na přítomnost. První z nich je takzvaně **hédonistický typ**. Ten se projevuje absolutní neochotou obětovat část momentálních požitků, nebo s aktuálními ztrátami ve prospěch budoucích přínosů. Také bývá projevována neochota přijmout pomalé změny, které by mohly vést k lepší budoucnosti. Jedinec nabývá dojmu, že má vše pod svou kontrolou, projevuje se absence úvah o budoucnosti. Tudíž důsledky svých činů nedomýšlí, a netrápí se úvahami, co bude následovat. Bohužel tito jedinci velmi často nabývají pocitu, že se každé jejich jednání dá nějakým způsobem ospravedlnit, že jednali po právu. Dále se tito jedinci nechávají unášet emocemi a nekontrolují se. (Mareš, 2013) Pro příklad

tohoto typu jedinců lze uvést násilníka (za předpokladu že netrpí psychickou poruchou), nebo bohéma.

Tím druhým typem jedinců, kteří jsou orientováni na přítomnost, je **typ fatalistický**. Ten je provázen flegmatickými rysy, neboť se jedinec domnívá, že mnoho věcí ve svém životě ovlivnit nemůže. Z tohoto důvodu se o budoucnost nikterak nezajímá. Jedinec s tímto typem a druhem časové orientace nabývá dojmu, že celý život je určován vnějšími okolnostmi a činiteli, které člověk nemůže řídit ani ovlivňovat. Tyto dojmy bývají provázeny pocitem bezmocnosti. Často jedinec zaujme postoj, ve kterém život bere tak jak přichází, a je přesvědčen, že svůj osud nezmění. Takto orientovaní lidé mohou tyto postoje zaujímat například v důsledku dlouhodobého žití v sociálně znevýhodněných podmínkách. (Mareš, 2013)

Posledním třetím druhem časové orientace jedince je orientace na budoucnost. Ta je zcela opačná, než hédonistický typ orientace na přítomnost. Jedinec si nejvíce cení budoucnosti, a snaží se jí určitým způsobem budovat a ovlivňovat. Je ochoten obětovat momentální požitky pro přínos v budoucnu. Snaží se neriskovat, ale vytrvale a trpělivě pracovat. (Mareš, 2013)

Teorie motivace a naděje či beznaděj. Motivace je kromě spousty dalších faktorů ovlivňována nadějí a beznadějí. Naděje je určité očekávání či dokonce jisté vnitřní přesvědčení o lepší budoucnosti. Pokud člověk přemýšlí o budoucnosti, tak se v jeho úvahách často prosazují principy radosti a potěšení. (Mareš, 2013) Naději lze chápat jako motivovaný stav pozitivního směru, založený na dvou bodech. 1) Uvažování jakými způsoby lze dosáhnout požadovaných cílů. 2) Aktivní jednání člověka, ovlivňující běh událostí. Naděje je jedním z důležitých faktorů, ovlivňující žáka vynaložit potřebné úsilí při učení. (Mareš, 2013) Zatímco motivace ovlivněná nadějí vede k činnosti člověka, tak motivace ovlivňována beznadějí je jedním z případů, kdy hybné momenty člověka tlumí, a zabraňují mu činnost vykonat. Beznaděj podle Mareše (2013) působí zcela opačně, než naděje.

3.2 Druhy motivace

Za základní typy motivace člověka se obecně považují, motivace vnitřní, a motivace vnější.

Vnitřní motivace se označuje činnost člověka vykonaná z vnitřní pobídky. Aktivně se zúčastnit z vlastního zájmu určitých činností. Bez vnějšího ovlivnění a bez vnější odměny. Odměnou vnitřně motivovaného člověka je vnitřní uspokojení, které může být navozeno například vykonanou činností, prožitím příjemného zážitku, poznáním něčeho nového, nebo dosažením cíle v oblíbených činnostech. (Mareš, 2013)

Vnější motivace se vyznačuje prováděním činností bez vlastního zájmu jedince, a bez vnitřního uspokojení z provedené činnosti. Během vnější motivace, musí být jedinec k činnosti pobízen, přesvědčován, někdy i donucen vnějšími činiteli a okolnostmi. Jedinec je odměněn například penězi nebo absencí určitých problémů. (Mareš, 2013)

Dlouhou dobu se předpokládalo, že se jedná o dva neslučitelné, vzájemně vylučující se typy motivace. Podle této teorie se předpokládalo, že se každý typ motivace vyskytuje na konci pomyslné přímky, s tím, že na každém konci přímky se nachází pouze jeden typ motivace. Mezi těmito konci s motivacemi, je oblast, ve které se nachází absolutní nečinnost jedince, způsobená absencí jakékoliv motivace. Nedávné výzkumy poukazují na skutečnost, že u jedince mohou pracovat oba typy motivace najednou, nebo jeden typ motivace může navazovat na druhý. (Mareš, 2013)

Na příklad lze uvést situaci, ve které jedinec společně s druhou osobou absolvují taneční kurz. Absolvování samotného kurzu jedince nijak neuspokojí, ale touto činností potěší druhou osobu, což jedince už uspokojuje. Jinými slovy, touha potěšit druhou osobu pramení z motivace vnitřní, a absolvování kurzu, z motivace vnější neboť jedinec by se z vlastního přesvědčení kurzu nezúčastnil.

3.3 Motivy

Výše zmíněné hybné síly nebo hybné momenty, které vedou k činnosti, nebo zamezují činnosti vykonat, se odborně nazývají **motivy** a **incentivy**. Motivy pramení z vnitřních pohnutek jedince, zatímco incentivy jsou vnější pobídky, přicházející z okolí jedince. Incentivy se někdy označují jako **stimuly**.

Vnitřní motivy a vnější incentivy spolu úzce souvisí. Vnější pobídky (stimuly) podněcují vnitřní motivy, čímž může dojít k činnosti (aktivnímu jednání člověka). Avšak při nízké vnitřní motivaci, čili když má jedinec nedostatek vnitřních motivů,

nemusí být pobídka účinná. Pro jedince nemá pobídka takzvaný incentivní význam. Jako příklad působení vnějších incentive na vnitřní motivy člověka, lze uvést působení reklamy na lidi. (Čáp, Mareš, 2007)

Incentivy lze dělit na nižší, které mohou zahrnovat hmotné a biologické pobídky. A incentive vyšší, kam lze zařadit pobídky duchovní nebo kulturní. (Kohoutek, 2006)

Motivy zahrnují mimo jiných také potřeby, cíle, hodnoty, zájmy, postoje a ideály. Tyto motivy jsou velice specifické a v motivaci člověka zauímají velmi důležité pozice. Proto budou popsány dále v jednotlivých kapitolách.

3.3.1 Původ motivů

Lidské motivy lze rozdělit do dvou širších základních kategorií. Motivы vrozeného původu a motivы získaného původu. Pomocí motivů vrozeného původu, člověk uspokojuje své biologické, tělesné a sociální potřeby. V motivech získaného původu, je obsažen složitý motivační systém člověka, který bude popsán dále (str. 17).

Projevy a realizace motivů vrozeného i získaného původu velkou měrou ovlivňuje, či dokonce určují sociální činitele a kultura, ve které se jedinec vyskytuje. Zatímco motivы vrozeného původu jsou velikou měrou ovlivňovány očekáváním společnosti a sociálními normami, tak motivы získaného původu jsou ovlivňovány především životními zkušenostmi jedince. (Cakirpaloglu, 2012)

Do původu motivů jsou začleněny mimo jiné i náboženské, filozofické, biologické, psychologické a sociální aspekty. Motivы pramenící z náboženských důvodů se v obrovském množství vyskytovaly převážně v minulosti. Víra antických Řeků, že veškerý osud řídí bůh, vedla k vykonávání různých obřadů a rituálů, ve snaze zajistit si přízeň bohů. I dnes lze u lidí pozorovat činnost, provedenou v důsledku motivů náboženského původu. Například modlení nebo konání náboženských oslav.

Z filozofického hlediska si člověk uvědomuje sám sebe a své bytí, své chťiče a své možnosti dosažení cíle, který jedince uspokojí. Tím pádem jsou podle filozofie racionalismu některé lidské motivы začleněny do racionálních procesů, pramenící z cílevědomého rozhodování a myšlenek jedince.

Motivы biologického původu vychází ze základních a sekundárních potřeb člověka. Například potřeba jídla a pití, potřeba bezpečí a mnoho dalších. Pomocí těchto potřeb

vznikají motivy, které vedou k činnosti, díky které dochází k uspokojování těchto potřeb.

Psychologické aspekty původu motivů vychází z teorie, že rozhodování a potřeby člověka pochází z podvědomí jedince. V podvědomí jsou obsaženy mimo jiné i základní instinkty, emoční zkušenosti a vytěsněné konflikty, které jedinec prožil. Tyto faktory spolu s biologickými aspekty mohou tvořit takzvanou nevědomou motivaci. (Cakirpaloglu, 2012) Tuto teorii o nevědomé motivaci potvrzuje i Čáp, (1987) který ve své knize uvádí, že člověk si některé motivy neuvědomuje. Mohou nastat situace, kdy člověk zná svůj cíl, ale neví, co ho k dosažení konkrétního cíle vede. Nebo naopak jedinec odmítá přijmout určité motivy, protože mohou například kolidovat se společenskými normami a požadavky, nebo mohou být v rozporu s jinými jeho motivy.

Motivy pocházející ze sociálních aspektů jsou ovlivňovány prostředím, sociálním a kulturním kontextem, ve kterých jedinec žije. V sociálních aspektech původu motivů se vyskytují dvě teorie. Kulturní relativismus a sociální determinismus. **Kulturní relativismus** výraznou měrou ovlivňuje motivy lidí, podle daných kulturních zvyků a obyčejů, ve kterých se daný jedinec vyskytuje. Kulturní relativismus u lidí zajišťuje diferenciální vnímání hodnot a sociálních norem. Například v Japonsku je při setkání se s druhými lidmi běžné se uklonit, v Evropě je zvykem podání ruky. V českých zemích je základem snídaně pečivo s máslem, v Severní Americe je normální snídat lívance a vaječné omelety. **Sociální determinismus** vychází z teorie o vytváření člověka působením sociálních norem a očekávání společnosti. Tato teorie předpokládá, že veškeré motivy člověka se tvoří ze sociálního učení, včetně motivů vedoucí k uspokojení základních potřeb. Člověk v důsledku sociálního učení si je vědom, kdy a jakým způsobem je vhodné určitou činnost vykonat, aby byla v souladu s očekáváním společnosti. (Cakirpaloglu, 2012) Například konzumace jídla v restauraci. Člověk ke konzumaci používá určitý druh příboru, místo toho, aby sousta vkládal do úst rukama. Jedná tak proto, že to společnost očekává.

3.3.2 Klasifikace motivů

Teorií o třídění lidských motivů je mnoho. Nejčastěji se však uvádí systém, který motivy člení na: vrozené, získané, biologické, primární, sekundární a sociální s tím, že se určité kategorie vzájemně prolínají.

O motivech vrozených a získaných již bylo pojednáno v předchozí kapitole. **Biologické motivy** zahrnují veškeré potřeby organismu. Mezi nejtypičtější patří pití, jídlo, spánek. V **primárních motivech** mohou být obsaženy i motivy biologické, ale také motivy zajišťující existenci člověka. (Cakirpaloglu, 2012) Například pocit bezpečí. Sekundární motivy se prolínají s motivy získanými, dále tyto motivy mohou obsahovat například potřebu sebedůvěry. Skupina **sociálních motivů**, obsahuje takové pohnutky, které lze uspokojit pouze za pomoci interakce s jinými lidmi, nebo společenskými institucemi. (Cakirpaloglu, 2012) Například potřeba uznání, společenské postavení.

Dále existují situace, ve kterých určitá činnost, může uspokojit více motivů najednou. Je takzvaně **vícenásobně determinována**. (Říčan, 2010) Jako příklad lze uvést návštěvu představení v divadle s partnerem. Návštěva divadla se realizuje z důvodu pobavení, odpočinku, reprezentace sebe i páru, kulturního vyžití, strávení večera ve společnosti a prožití příjemného večera s partnerem. V takových situacích mohou být uvedeny v činnost oba typy motivace, jak vnější, tak i vnitřní.

Dalším jevem jsou takzvané **odvozené motivy**, které po vzájemné návaznosti tvoří dlouhé řetězce. (Říčan, 2010) Například touha žáka upoutat na sebe pozornost učitele, vede k důkladné přípravě na zkoušení. Tyto přípravy vedou k žákově výborným známám, tato skutečnost napomáhá žákovi k zájmu o studovaný obor. Tento žákův zájem může pomoci k žákově popularitě u celého pedagogického sboru. K tomuto příkladu existuje i analogie v negativním směru.

3.3.3 Odvozování motivů

Říčan (2010) ve své knize uvádí Cattellovu teorii tvorby motivačních řetězců, tvořené odvozenými motivy. Základním předpokladem pro tvorbu těchto motivačních řetězců, je výskyt primárních motivů, které jsou zdrojem veškeré motivační energie. Tato energie přivádí v činnost veškeré funkce schopnostního fondu jedince. (Jedná se o takzvanou hybnou sílu, která byla zmíněna výše.) Podle

této teorie jsou veškeré lidské cíle odvozeny od základních, čili primárních motivů (potřeb) člověka.

Cattell vytvořil diagram, který znázorňuje návaznost jednotlivých potřeb a motivů. Diagram je rozdělen na tři vertikální části. V pravé části jsou pod sebou vypsány základní potřeby člověka. Například hlad, pocit bezpečí, družnost. V prostřední části diagramu jsou vyznačeny takzvané sentimenty, skládající se z kroužku, který představuje motivační komplex. Tyto motivační komplexy jsou seskupeny kolem různých činností, předmětů a mnoho dalších faktorů, které mají pro daného jedince relativně trvalý význam. Například manželka, koníček, bankovní účet. V levé části diagramu se nacházejí postoje, kde jsou mimo jiné uvedeny daně, nebo obchodní přítel. Tyto jednotlivé faktory (potřeby, sentimenty a postoje) jsou určitým způsobem propojeny čáry, představující takzvané motivační kanály. V tomto diagramu lze pozorovat propojení potřeb ochrany a hladu se společným sentimentem bankovní účet. Tento sentiment je propojen s postoji daně, obchodní přítel a prezident. (Říčan, 2010)

Tudíž v tomto případě může být dotyčnému jedinci položena otázka, proč platí daně? Pravděpodobně odpoví: „Protože na můj bankovní účet každý měsíc přichází výplata.“ „A proč pobíráte plat?“ A tímto způsobem nastane situace, kdy dotyčnému jedinci bude položena otázka, proč potřebuje jíst? Tím pádem je odhalen výskyt primárního motivu, tvořící základ pro tvorbu řetězce odvozených motivů.

3.3.4 Konflikty motivů

Lidské motivy se poměrně často ocitají ve vzájemných konfliktech. Jedním z nejdůležitějších typů konfliktu, je konflikt mezi kladným motivem a záporným motivem. Jsou situace a objekty, které u jedince mohou navozovat přitažlivé i odpudivé pocity. Jedinec může současně prožívat naději i strach. Při přibližování se jedince k očekávané situaci nebo objektu, tyto pocity rostou a stávají se intenzivnějšími. Tento jev se nazývá pozitivní gradient. (Říčan, 2010)

Pozitivní gradient bývá zpravidla u strachu podstatně větší, než u naděje. V případě, že má kladný motiv zpočátku vyšší pozitivní gradient než záporný motiv, jedinec uskuteční činnost, vedoucí k dosažení cíle. Během tohoto procesu, může nastat situace, kdy přibližováním se situaci, nebo objektu, pozitivní gradient záporného

motivů převýší pozitivní gradient kladného motivu. V takovém případě může nastat zastavení činnosti, ústup od cíle a případně opětovné přiblížení k cíli, nebo hledání náhradního řešení. (Říčan, 2010)

K příkladu uvádím situaci, ve které se v okolí jedince vyskytne mezilidský konflikt, do kterého je jedinec zainteresovaný. Například je jedinec vystaven hrubému a neslušnému jednání ze strany svého nadřízeného v zaměstnání. Jedinec se po čase rozhodne na svou nespokojenost upozornit, i když si je vědom možných negativních následků (sankce nebo znemožnění). V tomto stadiu převažuje pozitivní gradient kladného motivu projevit vzdor svému nadřízenému. S přibližujícím se okamžikem, ve kterém proběhne konfrontace, v jedinci sílí napětí, nervozita, strach z chystaného konfliktu. V této fázi pozitivní gradient negativního motivu stoupá. Nakonec strach zesílí natolik, že předčí odhodlání vznést protest nadřízenému, a zabrání jedinci tuto činnost vykonat. V tomto stadiu pozitivní gradient záporného motivu převyšuje pozitivní gradient kladného motivu. Tento okamžik obvykle nastává těsně před samotnou konfrontací.

3.3.5 Motivační systém člověka

V kapitole původu motivů, byly zmíněny motivy získaného původu, které tvoří motivační systém osobnosti. V motivačním systému osobnosti mají hlavní roli motivy, které mají psychosociální povahu. Jinými slovy to jsou motivy, které mají význam pro jedincovu osobnost, a zároveň i pro společnost ve které jedinec žije. Motivů v motivačním systému osobnosti lze rozdělit na dvě základní skupiny. Na skupinu implicitních motivů a explicitních motivů.

Explicitní znamená uvědomovaný nebo neskrývaný. Tyto motivy si jedinec zřejmě uvědomuje, neboť člověk dokáže zpětně vzít v úvahu a zhodnotit své chování a jednání. Explicitní systém obsahuje dvě roviny motivů. Jsou to sobě atributované motivy a explicitní motivy. Rovina explicitních motivů je vnímána jako síla, která má za následek cílevědomé jednání a chování jedince. Sobě atributované motivy jsou takové motivy, které jedinec připisuje sám sobě. Obě tyto roviny spolu tvoří jedincovu zaměřenost, ve které se vyskytují mimo jiných zejména cíle a zájmy. Tyto faktory budou popsány v jednotlivých kapitolách.

Implicitní znamená přímo nevyjádřený. Implicitní motivy nejsou k dispozici sebereflexi jedince. Tento typ motivů se utváří v raném dětství jedince na základě emočních zkušeností, které konkrétní jedinec nedokáže verbalizovat. (Blatný a kol., 2010) V tomto systému je obsaženo mnoho druhů motivů. Z nichž nejvýznamnější jsou: motiv výkonový, motiv afiliace a intimity a motiv moci.

3.3.5.1 Výkonový motiv

Z celého motivačního systému člověka je výkonový motiv nejvíce studovanou oblastí. Tento motiv dává osobnosti energii, pomocí které jedinec usiluje o úspěch, překonává osobní standardy, nebo může dlouhodobě a vytrvale postupovat k hodnotnému cíli. Blatný a kol. (2010) ve své knize popisuje zjištění McClellanda a Atkinsona, že výkonový motiv se skládá ze dvou vzájemně protichůdných motivačních jevů. Snaze vyhnout se negativnímu a přiblížit se pozitivnímu. Tyto faktory označili jako **obavu z neúspěchu**, a **naději na úspěch**. Naděje na úspěch se vyznačuje projevenou snahou jedince, dosáhnout vysokého výkonu. Strach z neúspěchu se u jedince projevuje snahou vyhnout se výkonové situaci. (Mareš, 2013)

Na základě provedených průzkumů se zjistili odlišnosti ve vnímání obtížnosti úkolu a šanci na úspěch mezi lidmi, kteří byli motivováni úspěchem a těmi, kteří byli motivováni obavou z neúspěchu. (Blatný a kol., 2010) Dále se u obavy z neúspěchu ukázaly další dva faktory: aktivní vyhýbaní se neúspěchu a pasivní negativní stav strachu. Během dalších výzkumů se zjistil další jev, který je označován jako takzvaný **strach z úspěchu**. Ten se projevuje například jako nedostatečné snažení se o úspěch, nebo touha jedince po náhlém rozřešení situace. (Blatný a kol., 2010)

Výkonovou motivaci lze shrnout do posloupnosti čtyř faktorů. **Situace**, ve které se jedinec nachází, **jednání** jedince, **výsledek** jednání jedince a **následky** plynoucí pro jedince z jeho předchozího jednání. Dále jsou ve výkonové motivaci obsaženy tři úrovně **očekávání**. První úroveň očekávání je mezi faktory situace a výsledek. Je to okamžik, kdy se jedinec ocitne v určité situaci, a zvažuje, jaký bude mít jeho činnost výsledek. (Mareš, 2013) například řemeslník čeká náročná zakázka. To je situace, ve které se nachází. Řemeslník přemýšlí, jak bude výrobek po dokončení vypadat, a jak dlouho bude výrobek vyrábět. – Očekává výsledek. Druhá úroveň očekávání je

mezi jednáním a výsledkem. Jedinec očekává výsledek na základě svého dosavadního jednání. Například zmíněný řemeslník nezvolil nejlepší technologický postup výroby. Tím pádem může očekávat delší čas potřebný k výrobě. Třetí úroveň očekávání ve výkonové motivaci je mezi výsledkem a následkem. Jedinec s dosaženým výsledkem očekává určitý následek. (Mareš, 2013) Ve zmíněném příkladě to může být nedosažení odměny v celé výši, v důsledku nedodržení stanoveného termínu. V průběhu výkonové motivace lze jednotlivé faktory měnit. Tím se mění i jednotlivá očekávání. Například faktor jednání. Řemeslník se může během výroby rozhodnout pro změnu pracovního postupu. Tímto se změní i očekávání, jelikož jiný postup v jednání může způsobit jiný výsledek.

Ve výkonové motivaci jsou obsaženy také další tři aspekty. Aspirační úroveň, atribuce a vztahové normy. Aspirační úroveň se vyskytuje mezi faktory situace a jednání. Vzniká přibližně ve stejné době, kdy vzniká první úroveň očekávání. Je to úroveň výkonu, o kterém se jedinec domnívá, že úkol plynoucí z jeho situace dovede ke zdárnému cíli. Jedinec se rozhoduje na základě svých dosavadních zkušeností a dosavadních výkonů. Během procesu výkonu v aspirační úrovni jedinec porovnává svou činnost (faktor jednání), se svým očekáváním. Na konci porovnávání pak jedinec prožívá úspěch nebo selhání. (Mareš, 2013)

Atribuce se projevuje mezi faktorem jednání a faktorem výsledek. Během tohoto procesu jedinec hledá příčiny svého úspěchu nebo neúspěchu, a snaží se obhájit stav výsledku sobě, i lidem v jedincově okolí. Vztahové normy ve výkonové motivaci se vyskytují mezi faktory výsledek a následek. Jedná se o srovnávání svého výkonu s výkonem ostatních lidí. (Mareš, 2013) Ve výše zmíněném příkladě, by řemeslník uvažoval, jak by se daného úkolu zhostili jeho kolegové.

Výkonová motivace může být ovlivňována působením vnějších incentive. Tyto pobídky působí ve dvou rovinách. Jsou to pobídky, které jsou specifické pro jedincovu činnost, a působí na faktor jednání. Pak to jsou pobídky, které se vztahují k budoucím událostem. Ty působí na faktor následky. (Mareš, 2013)

3.3.5.2 Motiv afiliace a intimacy

Afiliace se vyznačuje potřebou vytvářet spojení a přátelství. Afiliční motivace je chápána jako usilování a udržení pozitivních emočních vztahů k jiným osobám

nebo skupinám osob. Projevuje se zejména usilováním o spolupráci nebo jinou interakci s méně známými či neznámými lidmi. (Blatný a kol, 2010)

Afiliční motiv vyzdvihuje bytí jedince s druhým, nebo s druhými lidmi. Je ovlivňován vzájemností, harmonií, otevřeností, zájmem o dobro druhého a mnoho dalších. V tomto motivu se vyskytují dva faktory. **Naděje na přijetí** a **strach z odmítnutí**. V případě, že v afiličním motivu jedince převažuje naděje na přijetí, bude se v chování jedince projevovat větším rozsahem kontaktních aktivit, jako je například povídání si s druhými nebo psaní krátkých textových zpráv. Dále se může projevovat veliké množství očního kontaktu a preferování sociálně atraktivních partnerů. Pokud v afiličním motivu jedince převažuje obava z odmítnutí, tak se jedinec může chovat vyhýbavě ve vztahu k sociálním interakcím, rozpačitě nebo nepreferuje sociálně atraktivní partnery. Jestliže jsou faktory naděje na přijetí a obava z odmítnutí přibližně stejně silné, tak jedinec prožívá tyto sociální situace jako konfliktní. Zpravidla se v těchto situacích jedinec projevuje ostýchavě, čili stydlivě. (Blatný a kol., 2010)

Stydlivost bývá spojována zejména s obavou z negativního sociálního hodnocení. Z toho důvodu bývá stydlivost v prostředí osob, které daného jedince znají, silnější. Plaché osoby mívají výrazně nízké očekávání úspěchu v sociálních interakcích, a nízké očekávání v dosažení sociálního přijetí.

Na základě obsáhlých studií a výzkumů byl zjištěn vliv výkonového motivu a afiličního motivu na preferenci pracovních podmínek a kolegů. V případě převažujícího výkonového motivu, jedinec v naprosté většině upřednostní spolupráci s plně kompetentními, avšak neoblíbenými lidmi. Pokud bude u jedince převažovat afiliční motiv nad motivem výkonovým, může jedinec volit spolupráci s oblíbenými lidmi a přáteli, i za cenu jejich nižšího pracovního výkonu. (Blatný a kol., 2010)

Motiv intimity se do jisté míry podobá motivu afiličnímu. V obou těchto motivech je typické při skupinových aktivitách vyhledávání větší fyzické blízkosti. Jedinec, který má silný motiv intimity, při reflexi skupinové činnosti má velmi silné tendence během vyjadřování používat slovo my, než já. Snaží se splynout s davem. Takový jedinec bývá zpravidla okolím označován jako přirozený, upřímný, nesebestředný a nedominantní. (Blatný a kol., 2010)

3.3.5.3 Motiv moci

Moc lze charakterizovat jako schopnost osobnosti jedince, pomocí které lze rozhodovat o veřejných věcech, a tím ovlivňovat ostatní jedince, nebo sociální skupiny, či dokonce společnost jako celek. (Cakirpaloglu, 2012)

Blatný a kol. (2010) ve své knize uvádí McClellandovo rozlišení moci na dvě podoby. **Personalizovaná** moc a **socializovaná** moc. Personalizovaná moc je zaměřená na budování a udržení jedincovi pozice. Například kariérní růst v zaměstnání. Socializovaná moc se projevuje podporou a pomáháním druhým lidem. Tímto typem moci disponují například kliničtí psychologové. Během zkoumání motivu moci se odborníci od vnějších projevů a chování zkoumaných osob začali zabývat subjektivními pocity síly jednotlivých osob. Neboť bylo zjištěno, že vnější projevy moci se mohou lišit v souvislosti s danou kulturou, ve které se jedinec vyskytuje, nebo nemusí být na veřejnosti plně projeveny. (Blatný a kol., 2010)

Blatný a kol. (2010) dále ve své knize zmiňuje McClellandovo popsání vývojových stádií orientace k moci. Tato stádia se nazývají přijímání moci, autonomie, asertivní prosazování a generativita.

Prvním stádiem je přijímání moci. V tomto období jsou zdrojem moci druzí lidé a objektem moci je jedincovo já ve smyslu cítit se silnější. V tomto stádiu jedince posilují vnější činitelé například rodiče, poradci, vedoucí osoby nebo i bůh. Projevem je získávání poznatků. Typickým představitelem tohoto typu moci je například jakýkoliv klient. Druhým vývojovým stádiem moci je autonomie, čili samostatnost nebo nezávislost. V tomto stavu je zdrojem moci jedincovo já a zdrojem moci taktéž jedincovo já, opět ve smyslu cítit se silnější. V tomto případě jedinec posiluje, kontroluje a řídí sám sebe. Tato vývojová fáze se projevuje hromaděním znaků prestiže. Představiteli mohou být neurotici, nebo sebestřední jedinci. Třetím stádiem moci je asertivní prosazování neboli prosazování sebe sama se zachováním slušnosti a taktu. Zdrojem moci je opět jedincovo já a objektem moci jsou druzí lidé ve smyslu mít na ně vliv. Projevuje se například účastí v soutěživých sportech nebo argumentací. Toto stádium moci užívají například právníci, politici nebo novináři. Posledním čtvrtým stádiem je generativita. Jinými slovy jedinec přesune těžiště zájmů mimo svou osobu. Zdrojem moci jsou druzí lidé a objektem moci jsou tak též

druzí lidé opět ve smyslu mít na ně vliv. Jedinci sloučí vnější činitele k tomu, aby ovlivňoval druhé. Vnější projevem může být členství v nějaké organizaci. Například ve Světové zdravotnické organizaci. Představitelem této fáze moci může být vědec nebo vysoce postavený manažer. (Blatný a kol., 2010)

Motiv moci je s největší pravděpodobností získán v důsledku raných zkušeností, kdy je jedinec v dětství vychováván a usměrňován rodiči při realizaci svých agresivních popudů. Ovšem motiv moci může mít i vrozený biologicky podmíněný základ. (Blatný a kol., 2010) Člověk může prožívat touhu po moci a strach ze ztráty moci.

Zajímavostí je, že na základě vědeckého výzkumu byl u studentů medicíny zjištěn vliv motivu intimity a moci na životní pohodu jedince. Studenti, kteří vykazovali vysokou míru intimity a nízkou míru motivu moci, měli zřetelně nejvyšší subjektivní životní pohodu. Oproti tomu u studentů, kteří projevili vysokou míru intimity a vysokou míru motivu moci, trpěli pocity deprese a pochybností o sobě samém. Podle autorů tohoto výzkumu Zeldowa, Daughertyho a McAdamse byl v náročných podmínkách studia motiv moci frustrován. (Blatný a kol., 2010)

Implicitní a explicitní motivy spolu úzce spolupracují. Implicitní motivy, které mají biologické základy a jedinec je získává v raném dětství v důsledku své široce zobecněné emocionální zkušenosti, dodávají jedinci energii k činnosti, ale nezaměřují jej ke konkrétnímu cíli. Konkrétní cíl činnosti, nebo jednání zajišťují motivy explicitní, které tvoří jedincovu zaměřenost. (Blatný a kol., 2010)

3.3.6 Potřeby

Naprostο nejdůležitějšími motivy jsou potřeby. Potřeby jsou dirigovány vnitřním duševním napětím, které jedince vede k jistému chování a jednání. Cílem takového jednání a chování je uspokojení té konkrétní potřeby. Zpravidla se po uspokojení jedné potřeby vyskytne potřeba další. V případě že potřeba nemůže být uspokojena, prožívá jedinec takzvanou deprivaci. To znamená strádání nebo nedostatek něčeho. (Kohoutek, 2000)

Potřeby jsou považovány za základní druh motivu, který se vyznačuje trojím stanoviskem. Potřeba dodává jedinci energii k jednání, zaměřuje ho k určitému cíli a udržuje jedincovo jednání tak, aby cíl mohl být dosažen. Z těchto důvodů lze potřebu

chápat jako příčinu jednání, i jako mechanismus aktivace a tak též zaměření činnosti. Zmíněná energie je produkována pomocí rozporu, který vzniká mezi tím, co je dáno, a tím, co je pro jedince nutné. Zaměřenost neboli směr k určitému cíli vzniká vyhledáním a nalezením prostoru aktivity, ve kterém jsou nástroje, pomocí kterých lze vzniklý rozpor eliminovat. (Smékal, 2009)

Jelikož potřeby jsou motivy, lze je určitými způsoby kategorizovat a klasifikovat. Nejznámější a celosvětově respektovanou teorií dělení potřeb, je Maslowova hierarchie potřeb. Zpravidla bývá znázorněna jako pyramida, skládající se z jednotlivých pater. Na nejnižším stupni, čili na základně pyramidy, se nacházejí **fyziologické potřeby**, kam patří například hlad, spánek, žízeň, a další. Na druhém stupni pyramidy se vyskytují **potřeby bezpečí**. Potřeby být chráněn a zajištěn před nebezpečím. Potřeby bezpečí zahrnují jak bezpečí fyzické, tak i bezpečí psychosociální. Například zajištění vlastní existence, domov, ošacení, soukromí a mnoho dalších. Na třetím stupni pomyslné pyramidy jsou **potřeby příslušnosti a lásky**. V útlém dětství se tyto potřeby projevují potřebou kontaktní stimulace. Například hlazením. V pozdějším věku se projevují touhou jedince někam patřit, být sociálně začleněn a být přijímaný druhými. Na čtvrtém stupni jsou **potřeby sebeúcty**. Tyto potřeby mohou být uspokojeny již zmíněnou výkonností jedince, získáním respektu u druhých lidí nebo uznáním od druhých lidí. Na pátém stupni se nachází **kognitivní potřeby**. Při uspokojování těchto potřeb jedinec usiluje o získávání a pochopení nových informací, o poznání nebo zkoumání něčeho nového. Na šestém stupni se vyskytují **estetické potřeby**. Které mohou zahrnovat souměrnost, řád nebo krásu. Na vrcholu pomyslné pyramidy jsou **potřeby sebeuskutečnění**, které se mohou uspokojit například uskutečněním a naplněním osobního potenciálu jedince.

Tato teorie předpokládá, že vyšší potřeby jako jsou například potřeby sebeúcty nebo estetické potřeby, mohou být uspokojovány pouze tehdy, když jsou uspokojeny potřeby nižší. Například hlad nebo pocit bezpečí. Jedinec s největší pravděpodobností nebude motivován například ke zkoumání principu činnosti leteckého motoru, pokud bude bez domova, nebo bude opuštěn a sociálně nezačleněn. Podle této teorie, bude mít smysl uspokojovat potřeby určitého stupně

pyramidy jen v případě, že budou uspokojeny potřeby všech stupňů, které se nacházejí pod ním. (Fontana, 2014; Smékal, 2009)

3.3.7 Zájmy

Dalšími významnými motivy pro člověka jsou zájmy. Zájem lze chápat jako jev prožívaný jedincem, který lze pozorovat v jedincově chování. Ze subjektivního pohledu je zájem typ prožitku, ve kterém hrají nejdůležitější roli náklonnost k určitým objektům, činnostem nebo prožitek příjemnosti, který přivádí vědomí, že je přítomen konkrétní objekt, nebo vědomí že se jedinec může zabývat předmětem zájmu. Z objektivního hlediska lze zájem chápat jako určité výběrové jednání vůči konkrétním objektům, nebo vykonávání činnosti, která je spojena s předmětem zájmu. (Smékal, 2009) Zjednodušeně řečeno, zájem slouží k získání prožitku příjemnosti.

Jedinec, který vykonává činnost v oblasti jeho zájmu, tuto činnost vykonává rád, překážky které v průběhu činnosti překonává, se mu jeví jako přiměřeně obtížné neboť dovednosti jedince odpovídají náročnosti činnosti. Jako příklad uvádím modeláře, který lepí modely parních lokomotiv. Jeho činnost vyžaduje vysokou manuální zručnost s milimetrovou přesností. Přesto tuto činnost vykonává s nadšením bez větších obtíží. A navíc může zažívat i pocit relaxace. Tento stav se odborně nazývá **flow**. Do českého jazyka bývá v tomto významu překládán jako volné plynutí, nebo hladký průběh. Jedná se o prožitek, nad kterým jedinec nepřemýšlí. Probíhá snadno a hladce během prováděné činnosti. Zpravidla se jedná o činnost náročnou, ale jedinec jí má pod kontrolou a cítí se při ní dobře. (Mareš, 2013)

Jako všechny motivy i zájmy lze různými způsoby dělit a třídit. Podle vnějších ukazatelů lze zájmy rozlišovat minimálně na čtyři roviny. Jednou rovinou jsou zájmy abstraktní nebo konkrétní. **Abstraktní zájmy** se týkají myšlenkových pochodů, nemají fyzickou skutečnost. Jsou to zájmy například o náboženství, filozofii nebo matematiku. **Konkrétní zájmy** představují něco určitého a vesměs něco fyzicky zhmotněného. Například zájem o mineralogii. Další rovinou jsou **zájmy o předměty a o činnosti**. Člověk, jehož oblast zájmu spadá do kategorie předměty, se může zajímat například o kovy, tabáky, zvířata žijící v Africe nebo o letadla. Jedinec, který má zájmy v kategorii činnosti se může zajímat například o různé výrobní postupy

nebo princip fungování určitých strojů. Jinou rovinou jsou **zájmy v místnosti a zájmy venku**. Zájem v místnosti může být již zmíněné modelační, a zájmy venku jsou například jízda na kole nebo turistika. Čtvrtou rovinou rozdělení zájmů jsou zájmy teoretické a praktické. Teoretické zájmy se vyznačují získáváním informací, patří sem například četba nebo sledování dokumentů. Praktické zájmy jsou specifické pro aplikaci teoretických poznatků, jako příklad lze uvést rukodělné činnosti. (Smékal, 2009)

3.3.8 Cíle

Cíle lze chápat jako představu konce určitého jednání. Cíle se vytváří na základě skutečnosti, že některé věci nebo události získávají povahu výzvy. V případě, že je cíl jednání předmětem jedincovy potřeby, stává se cíl přitažlivý. Pokud cíl není předmětem jedincovy potřeby, může ustoupit do pozadí, a tím pádem nebude mít pro jedince vysokou prioritu. Atraktivita cíle není stálá. Dosažením cíle se zpravidla uspokojí potřeba, tím dojde u jedince k psychickému nasycení, někdy i přesycení, a tím priorita cíle klesá. (Smékal, 2009)

Jednání k dosažení cíle může probíhat pěti různými způsoby. První způsob je takzvané **praktické jednání**. Tento způsob jednání se vyznačuje jednáním jedince bez jakéhokoliv uvědomovaného cíle. Projevuje se konáním bezúčelných akcí, jejichž záměr nedokáže vysvětlit ani samotný jedinec. Dalším typem jednání, je **jednání řízené představou cíle**. Tento druh jednání je mezi lidmi nejrozšířenější. Jedinec buď ví co je jeho cílem a snaží se ho naplnit, nebo může cíl zvolit nahodile poté, co se objeví v jedincově vědomí. Toto jednání velmi často bývá ovlivněno vnější motivací, neboť cíl může vyvolat jednání proto, že je například vysoce oceňován lidmi, mezi kterými se jedinec vyskytuje. Následuje **jednání řízené kriticky k cíli**. Tento druh jednání se od předchozího liší tím, že jedinec svůj postup k cíli kontroluje a případně jej upravuje. Ale ani v této situaci jedinec nemusí mít vědomou motivaci. Cíl může být přijímán například z důvodu konformity. Čili proto, že jej přijímají všichni ostatní.

Čtvrtým typem jednání je **jednání řízené zvažováním následků**. Tento druh jednání se vyznačuje tím, že jedinec předvídá následky svého jednání. Proto k cíli postupuje tak, aby následky jeho jednání cíl neznehodnotily. Toto jednání může být řízeno

mimo předvídatosti i svědomím. V důsledku vlivu těchto faktorů může nastat i taková situace, kdy jedinec nenalezne vhodný způsob jednání a tím pádem s cíle vzdá. Posledním druhem jednání k získání cíle, je **jednání řízené uvědomělou motivací**. Na této úrovni jednání si je jedinec plně vědom důvodu své činnosti. Je si taktéž vědom proč preferuje jeden (někdy i více) cíl před ostatními cíli. V této situaci se jedinec s cílem identifikuje, a jednání pramení z jeho vlastního přesvědčení. (Smékal, 2009)

Smékal (2009) ve své knize uvádí zajímavý fakt, že až teprve na této úrovni jednání, je jedinec plně příčetný a plně zodpovědný za své jednání.

3.3.9 Hodnoty a ideály

Ideály jsou představy, které zobrazují něco dokonalého. Jsou regulovány normami chování, a jsou těsně spjaty s hodnotami. (Hartl, Hartlová, 2010) Hodnota představuje charakteristickou psychickou kategorii, tvořící vcelku trvalou strukturu osobnosti důležitou pro individuální a sociální realizaci jedince. Hodnoty pro jedince znamenají přesvědčení o dobrém či prospěšném, ale taktéž i o špatném nebo nežádoucím. Hodnoty usměřňují jak individuální, tak i skupinovou aktivitu. Spolu s hodnotami se vyskytuje i hodnocení, které se řadí k psychickým procesům, pomocí něhož se vztah mezi subjektem a objektem řídí kvalitou a intenzitou stávající hodnoty. (Çakirpaloglu, 2004)

Na hodnoty lze nahlížet minimálně ve čtyřech úhlech pohledu. V prvním pojetí lze hodnoty vnímat jako obecné cíle, o které jedinec usiluje. Může to být například zdraví nebo rodina. Druhým pohledem lze hodnoty vnímat, jako prostředky pomocí kterých jedinec může dosahovat něčeho, co je pro něj významné. Například vzdělání nebo poctivé jednání. Další variantou je vnímání hodnoty jako faktor, který má pro jedince takovou cenu, že začne o konkrétní objekt buď usilovat, nebo se mu začne vyhýbat. Příkladem může být buď požitek z kouření, nebo odmítání cigarety. Na tuto variantu vnímání hodnoty navazuje čtvrtý úhel pohledu a to, hodnoty jako kritéria, v jejichž důsledku jedinec posuzuje a oceňuje různé události a předměty. (Smékal, 2009)

3.3.10 Postoje

Do jisté míry komplikovanou, ale psychology poměrně probádanou oblastí motivů jsou postoje. Postoje jsou interpretovány jako poměrně stálá zaměření, které si člověk vytváří oproti otázkám a předmětům, se kterými se jedinec během svého života setkává. Postoje verbálně vyjadřují jedinci názory, a obsahují mimo jiných elementy přesvědčení a hodnocení. Postoje se mohou projevovat ve formě, ve které jsou zčásti vědomé a zčásti nevědomé. Může nastat i situace, ve které se tyto jednotlivé části ocitnou ve vzájemném konfliktu. Jedinec může zastávat určitý názor, ale v důsledku pocitu viny jej může vytěsnit do nevědomí, a vědomě se k takovému názoru nehlásí. Avšak i vytěsněné postoje do nevědomí, se zpravidla v jedincově chování a jednání projevují. (Fontana, 2014)

Fontana (2014) ve své knize uvádí příklad, ve kterém jedinec může zastávat negativní postoje k lidem jiné barvy pleti. Z pocitu viny, nebo strachu z odsouzení od druhých lidí, tyto názory odsune do podvědomí. Navenek jedinec může k dotyčným příslušníkům chovat přátelské vztahy. Přítomnost jeho skrývaného postoje v podvědomí se může projevit například tím, že jedinec nebude volit konkrétního kandidáta na primátora města, protože zastává svobodomyšlné postoje vůči lidem jiné barvy pleti. Jelikož toto jednání pramení z postoje, který je ukryt v jedincově nevědomí, s největší pravděpodobností ani samotný jedinec nebude vědět proč tak jedná.

Jak jsem zde již několikrát zmínil, každé motivy lze určitými způsoby třídít a rozlišovat. Nejinak je tomu i u postojů. Postoje lze rozlišit nejméně na čtyři druhy. Prvním jsou postoje **instrumentální**, které jsou utvářeny přáním jedince, aby jednotlivé objekty a faktory v jedincově životě, byly utříděny tak, jak to vyhovuje potřebám jedince. Dalším druhem jsou postoje **sloužící poznání**. Jsou vedeny potřebou rozumět vlastnímu životu a světu. Třetím druhem jsou postoje, které **vyjadřují hodnoty**. Jsou velice úzce spojeny s mravním přesvědčením jedince. Čtvrtým druhem jsou postoje **sociálně přízpůsobivé**. Jsou vytvářeny přáním jedince patřit do určité sociální skupiny. Nejčastěji do skupiny společensko-politické. (Fontana, 2014)

3.4 Osobnost žáka

Osobnost žáka, čili učícího se je ovlivňována mnoha faktory. Tyto faktory, které u žáka velmi výrazně ovlivňují schopnost učit se, je velice mnoho. Nicméně mezi ty nejvýznamnější patří takzvané **kognitivní činitele**, kam se řadí zejména **zpracování informace, inteligence** a **tvořivost**. Dále pak **afektivní činitele**, a především **motivace** (Fontana, 2014)

3.4.1 Kognitivní činitelé

Zpracování informace je soubor procesů, pomocí kterých učící se jedinec rozpoznává, kóduje, uchovává a následně vybavuje informaci během řešení úloh, které mají pro jedince poznávací význam. V procesu rozpoznávání jedinec zjišťuje, které základní komponenty potřebuje rozpoznat, aby byl schopen vykonat daný úkol. Během procesu kódování jedinec zjišťuje, jakým způsobem tyto komponenty sdružit vzájemně k sobě a k již existujícím a uchovaným informacím. Pomocí tohoto procesu lze najít nejlepší způsob procesu uchování, ve kterém se informace uloží do paměti v nejúčinnější formě. V posledním procesu vybavování informace se utváří prostředky, pomocí kterých může být uložená informace vhodně vybavována při řešení nových úkolů. Činnost tohoto souboru procesů závisí na úrovni zralosti jedince, a na jeho osobní životní zkušenosti.

Inteligence je schopnost, pomocí které může jedinec rozpoznávat, poznávat a chápat vztahy, které může využít při řešení nových úkolů. Míru inteligence lze měřit pomocí inteligenčního kvocientu, ve zkratce IQ. Jedná se o vzorec, podle kterého lze vypočítat skóre dosažený v testu. Tento vzorec vytvořil v roce 1916 americký psycholog Lewis Terman. Od té doby bylo v testech pro měření inteligence i v samotném vzorci pro výpočet IQ provedeno mnoho modifikací, ale termín inteligenční kvocient se používá dodnes. Průměrný skóre IQ se uvádí 90 – 109. V případě, že jedinec potřebuje řešit určitý problém, nebo potřebuje porozumět svému okolí, tak způsob jakým myslí je velmi vysoce ovlivňován inteligencí.

Tvořivost se vyznačuje specifickým druhem myšlení, které je charakteristické pohotovostí, originalitou a přínosem něčeho nového. Při řešení určitého úkolu je jedinec, obdarovaný vysokou mírou tvořivosti schopen navrhnout celé řady možností pro řešení daného úkolu v relativně krátkém čase. (Fontana, 2014)

3.4.2 Afektivní činitele

Nejvýznamnějšími afektivními neboli citovými činiteli u učícího se člověka jsou **úzkost** a **sebevědomí**. Každý učící se jedinec, který se učí proto, aby dosáhl požadovaného cíle, prožívá určitý stupeň úzkosti. Nízký stupeň úzkosti může u jedince fungovat jako motivace k učení. Ale vysoký stupeň úzkosti může jedince motivovat k vyhýbání se učení. Čili nízký stupeň úzkosti může vzbuzovat eustres, a vysoký stupeň úzkosti může v jedinci tvořit distres. Míra úzkosti, která jedince vede k učení a která ho už od učení odrazuje je u každého jedince zcela individuální. Největší podíl na tom má temperamentní založení každého jedince, v důsledku toho je každý jedinec jinak úzkostlivý. Jedním z nejdůležitějších zdrojů úzkosti je strach ze selhání.

Velice úzce s úzkostí souvisí **sebevědomí**. Na základě obsáhlých výzkumů bylo zjištěno, že žáci s vysokým sebevědomím běžně vykazují lepší výsledky, než žáci se stejnými schopnostmi, ale s výrazně nižším sebevědomím. Dále žáci s vyšším sebevědomím soustavně volí vyšší cíle, jsou méně odrazovány neúspěchem a své schopnosti hodnotí poměrně realisticky. Vysoké sebevědomí žáka, může být podporováno například věnováním pozornosti, povzbuzováním, demokratickým přístupem a projevy lásky.

Extraverze a introverze je sice osobnostní rozměr jedince, nicméně Fontana (2014) tyto rysy osobnosti taktéž zařazuje mezi afektivní činitele. Protože tyto osobnostní dimenze ovlivňují prožívání jedince, a tím může být ovlivněna žáková motivace k určitému způsobu učení. Žáci, kteří jsou orientováni spíše k extroverzi, dávají přednost vesměs k učební látce, která má nestrukturovanou povahu, skupinovým úkolům a celkově aktivnějšímu vyučování. Žáci přiklonění spíše k introverzi zpravidla preferují strukturované učivo a samostatnou práci. (Fontana, 2014)

3.4.3 Motivace

Z předchozích kapitol vyplývá, že pokud není přítomna motivace, učení s uspokojivými výsledky s největší pravděpodobností neproběhne. Zdrojů motivace je opět mnoho. Z nichž nejdůležitější jsou již zmíněná úzkost a výše zmíněný zájem, dále to pak jsou motivace intrinsická a motivace extrinsická.

Intrinsický znamená vlastní nebo vnitřní. Čili se jedná o vnitřní motivaci. Psychology obecně přijímanou hypotézou je, že lidé i zvířata jsou obdarováni přirozeným pudem zvědavosti, jehož cílem pravděpodobně není hmotný výsledek. Tento pud již od časněho věku způsobuje samovolné objevování a zkoumání. Pokud je dítě za své objevování a zkoumání nějakým způsobem odměňováno a zaznamenává souhlas dospělých, zpravidla ve svých činnostech pokračuje a časem jeho objevování a zkoumání získává zaměřenější a přínosnější podobu.

Žákova zvědavost ve smyslu motivačního činitele je úzce spjata se stupněm zájmu, který je vzbuzovaný zkušeností s výukou. Během růstu jedince, se jeho zvědavost postupně orientuje do oblasti jedincových zájmů. (Fontana, 2014)

Extrinsická motivace znamená motivaci která je nevlastní, čili motivace vnější. Nejvýznamnějšími zdroji této motivace jsou učitelé, rodiče a spolužáci. Nástrojem extrinsické motivace vesměs bývá pochvala, povzbuzení, známkování, vysvědčení, ale také účast rodičů na třídní schůzce. Úspěšností v této oblasti si žáci budují uznání a prestiž u spolužáků, učitelů, ale i v hodnocení sebe sama. Tato motivace může výrazně napomáhat k rozvoji výkonové motivace.

Pokud je tlak extrinsické motivace příliš vysoký, uchylují se žáci k podvádění, předstírání nemoci nebo k záškoláctví. Jednají tak proto, aby se vyhnuli selhání. S největší pravděpodobností v takové situaci žák zažívá vysokou míru úzkosti. V případě, že žák je nucen dlouho čekat na výsledek své práce, například dlouho čeká na sdělení udělené známky, může žák o úkol ztratit zájem. Tím pádem motivace k učení výrazně klesá, a následné učení již nemusí být účinné jako předtím. (Fontana, 2014)

3.5 Obor vzdělání truhlář

Truhlářství je řemeslo, které se zabývá výrobou dřevěných konstrukcí, nábytkem a dřevěných domácích potřeb. Truhlářství se od tesařství liší přesnějšími nástroji, zpracováváním řeziva slabších tloušťek a spojováním dílů pomocí lepidla. Dříve se truhlářství dělilo na stavební, nábytkové a umělecké. Dalšími truhlářskými odvětvími byly parketářství a kočárnictví. Stavební truhlářství se specializovalo na výrobu dveří, oken a obložení stěn a stropů takzvané táflování. Truhlářství nábytkové se zabývalo výrobou stolů, židlí, komod, skříní, postelí a mnoho dalších. Umělecké

truhlářství byl směr, který v sobě spojoval nábytkové truhlářství, řezbářství a čalounictví. Parketářství bylo zaměřeno na výrobu okrasných podlah a kočárnictví na zhotovování koster pro kočáry a pohovky. (Ottův slovník naučný, 1906)

Dnes je obor vzdělání truhlář označen kódem 33-56-H/01. Délka studia v denní formě vzdělávání je 3 roky. Dosažený stupeň vzdělání je střední vzdělání s výučním listem. Vzdělání je ukončeno závěrečnou zkouškou, a dokladem o dosažení tohoto stupně vzdělání je vysvědčení o závěrečné zkoušce a výuční list.

Kurikulární rámce pro odborné vzdělávání jsou konstrukční příprava, technologická příprava a výroba a odbyt. V obsahovém okruhu konstrukční příprava se žáci učí pracovat s technickou dokumentací a s technickými výkresy. Osvojí si technické zobrazování, kreslení prvků a konstrukčních spojů. Seznámí se s typologií truhlářských výrobků, antropometrií a ergonomií a konstrukcí jednoduchých výrobků. V technologické přípravě žáci získávají vědomosti o technologických postupech při zpracovávání materiálů na výrobky. Žáci se učí na základě zadání volit vhodné materiály, výrobní zařízení a technologické postupy. V tomto obsahovém okruhu jsou žáci seznámeni s materiály a jejich využitelností, se strojním zařízením pro výrobu nábytku i pro zpracování dřeva a s technologií pro zpracování dřeva, výroby materiálů na bázi dřeva a výrobou nábytku.

Obsahový okruh výroba a odbyt zahrnuje zejména praktické vyučování. Žáci se zde učí dovednostem všeho druhu, a aplikují teoretické vědomosti v reálných situacích. Žáci si během vyučování tohoto obsahového okruhu zautomatizují zásady bezpečnosti a ochrany zdraví při práci, získají školení z požární ochrany a první pomoci.

Dále se žáci procvičují ve skutečné výrobě truhlářské výroby, organizaci pracoviště, provádění oprav nábytku a jeho renovaci. Žáci se také setkají s balením, skladováním a expedicí hotových výrobků, s přepravou a dodáním výrobků zákazníkovi.

Kromě odborného vzdělávání se žáci setkají v průběhu studia s dalšími vzdělávacími oblastmi. Jsou to jazykové vzdělávání a komunikace, společenskovední vzdělávání, přírodovědné vzdělávání, matematické vzdělávání, estetické vzdělávání, vzdělávání pro zdraví, vzdělávání v informačních a komunikačních technologiích a ekonomické vzdělávání. Minimální počet vyučovacích hodin za týden v jednotlivých ročnících je

29 hodin. Celkový počet vyučovacích hodin za celou dobu studia je 3072 hodin. Z toho 1088 vyučovacích hodin je věnováno obsahovému okruhu výroba a odbyt. (RVP, WWW stránka)

4 Praktická část práce

4.1 Cíl průzkumného šetření

Cílem průzkumného šetření je analýza a následná interpretace motivů, které se největší měrou podílely na rozhodnutí žáků studovat obor vzdělání truhlář na konkrétní střední škole. Průzkumné šetření bude provedeno pouze u žáků prvního ročníku oboru vzdělání truhlář, jelikož s odstupem času se jednotlivé motivy u člověka mění, tudíž u žáků vyšších ročníků mohlo dojít ke změně hodnot a postojů. Tím by se mohlo stát, že by průzkumné šetření zjišťovalo proč tito žáci (žáci vyšších ročníků) tento obor studují, a nezjišťovalo, proč se rozhodli tento obor studovat.

Nástrojem průzkumného šetření bude dotazník, který bude u respondentů sledovat druhy motivů, které mají při rozhodování výběru povolání důležitou roli. Konkrétně to jsou zájmy, cíle, hodnoty a ovlivnění vnějšími motivy. Dále bude ještě sledováno jednání v důsledku nevědomé motivace. Ke každému aspektu bude stanovena jedna hypotéza.

4.2 Hypotézy

Stanovení hypotéz

H₁ Žáci zvolili obor vzdělání truhlář proto, že práce se dřevem je předmětem jejich zájmů.

H₂ Žáci studují obor vzdělání truhlář, jelikož se tímto řemeslem chtějí živit.

H₃ Žáci se rozhodli studovat obor vzdělání truhlář proto, že v jejich okolí se nachází člověk, který je taktéž truhlářem.

H₄ Žáci studují obor vzdělání truhlář, neboť je pro ně hodnotné získat vzdělání v tradičním řemesle.

H₅ Žáci studují obor vzdělání truhlář v důsledku nevědomé motivace.

4.3 Tvorba dotazníku

Ke každé hypotéze je vytvořeno několik různých otázek, aby byla zajištěna vyšší spolehlivost při potvrzení, nebo vyvrácení hypotézy. Nejčastěji čtyři nebo pět otázek.

- První hypotéza - **Žáci zvolili obor vzdělání truhlář proto, že práce se dřevem je předmětem jejich zájmů**, pozoruje žákovy zájmy.

Znění první položky: **Označ činnost, která Ti přináší největší potěšení.**

Předložené odpovědi: práce s počítačem, vyrábění různých výrobků, čtení knih a časopisů, být venku s kamarády

Znění druhé položky: **Označ, který z uvedených materiálů máš nejraději.**

Předložené odpovědi: kov, plast, elektronický materiál, dřevo

Znění třetí položky: **Vyber, kde nejraději trávíš volný čas.**

Předložené odpovědi: doma, v nákupním centru, na hradech a zámcích, ve městě s kamarády

Znění čtvrté položky: **Kdyby se žáci učili sami bez učitelů, označ předmět, který by Tě bavil nejvíce.**

Předložené odpovědi: matematika, technologie, český jazyk, práce s počítačem

V tomto případě je třeba pamatovat na fakt, že učitel může žákovi výuku znechutit. Proto zde pracuji s hypotetickou absencí vyučujícího.

Znění páté položky: **Práce se dřevem je zajímavá.**

Předložená škála odpovědí: souhlasím 1 2 3 4 nesouhlasím

- Druhá hypotéza - **Žáci studují obor vzdělání truhlář, jelikož se tímto řemeslem chtějí živit**, zkoumá žákovy cíle. V tomto případě by se jednalo o vědomou motivaci a vědomý cíl.

Znění první otázky: **Máš k dispozici zařízenou dílnu?**

Předložené odpovědi: ano - ne

Znění druhé otázky: **Víš o nějaké truhlárně, kde by jsi mohl po vyučení pracovat?**

Předložené odpovědi: ano - ne

Znění třetí otázky: **Myslíš, že když je někdo truhlářem, tak to ostatní oceňují?**

Předložené odpovědi: ano - ne

Tato otázka se může zprvu zdát poněkud podivná, ale touto otázkou se snažím zjistit, zda se u žáka nevyskytlo takzvané jednání představou cíle.

Znění čtvrté položky: **Vyber, co by jsi chtěl po vyučení dělat.**

Předložené odpovědi: studovat na nástavbovém studiu, pracovat v prodejně s nábytkem, pracovat v truhlárně, nevím

- Třetí hypotéza - **Žáci se rozhodli studovat obor vzdělání truhlář proto, že v jejich okolí se nachází člověk, který je také truhlářem.** Tato hypotéza má za úkol sledovat, zda žáci nebyli ovlivněni vnější motivací.

Znění první otázky: **Je nebo byl někdo z tvé rodiny truhlář?**

Předložené odpovědi: ano - ne

Znění druhé otázky: **Máš kamaráda, který se také učí truhlářem, nebo už je truhlářem vyučený?**

Předložené odpovědi: ano - ne

Znění třetí otázky: **Máš mezi spolužáky kamaráda ze základní školy?**

Předložené odpovědi: ano - ne

Znění čtvrté otázky: **Čí to byl nápad přihlásit se na obor truhlář? (Odpověz jen v případě, že tvá předchozí odpověď byla ano)**

Předložené odpovědi: byl to můj nápad, byl to nápad spolužáka, byl to nápad nás obou.

V dotazníkovém listě je nutné tyto dvě předchozí otázky umístit ihned za sebou.

Znění páté otázky: **Rozhodl jsi se pro studium oboru truhlář sám?**

Předložené odpovědi: ano - ne

- Čtvrtá hypotéza - **Žáci studují obor vzdělání truhlář, neboť je pro ně hodnotné získat vzdělání v tradičním řemesle.** Tato hypotéza zkoumá, jaké má žák hodnoty.

Znění první položky: **Přiřaď k předloženým faktorům číslo podle toho, jak si daného faktoru ceníš.** (Známkuj jako ve škole: 1 - cením si nejvíce, 4 - cením si nejméně)

Předložené odpovědi: spolehnutí na kamarády, znát historii, být vzdělaný, umět tradiční řemeslo.

Znění druhé položky: **Vyber, čeho si nejvíce vážíš.**

Předložené odpovědi: dobrých kamarádů, volného času, kulturního dědictví, tradice

Znění třetí položky: **Studovat tradiční řemeslo je důležité.**

Předložené odpovědi: souhlasím 1 2 3 4 nesouhlasím

Znění čtvrté položky: **Přiřaď k jednotlivým alternativám čísla podle toho, jak se vzniklou větou souhlasíš. Truhlářina je řemeslo, které...**

Předložené odpovědi: je v dnešní době zcela zbytečné, je tradiční, je nudné, je potřebné

- Pátá hypotéza - **Žáci studují obor vzdělání truhlář v důsledku nevědomé motivace.** Tato hypotéza pozoruje, zda žáci toto studium zvolili cíleně nebo náhodně.

Znění první otázky: **Jak jsi se dozvěděl, že na této škole můžeš studovat obor truhlář?**

Předložené odpovědi: na internetových stránkách školy, na veletrhu vzdělávání, od kamaráda nebo rodičů, z letáku, jiným způsobem (uved' jakým)

Znění druhé otázky: **Kdy jsi se přibližně rozhodl, že se přihlíšíš na obor truhlář?**

Předložené odpovědi: těsně před podáním přihlášky, v prvním pololetí v poslední třídě na základní škole, více než jeden rok před podáním přihlášky

Znění třetí otázky: **Bylo tvým cílem stát se truhlářem?**

Předložené odpovědi: ano - ne

Znění čtvrté otázky: Plánuješ nebo řešíš ve svém životě, co bude v budoucnu?

Předložené odpovědi: ano - ne

Jelikož budou v dotazníku obsaženy i poměrně citlivé otázky, konkrétně pátá otázka u třetí hypotézy a třetí otázka u páté hypotézy, je namístě do dotazníku zakomponovat i funkcionálně psychologické otázky. Důvodem je odstranění případného napětí u respondenta. První funkcionálně psychologická otázka je: **Zkus si tipnout, kolik kilometrů měří Vltava?** Předložené odpovědi: 230 km, 630 km, 430 km, to nikdo neví. (Správné odpověď je 430 km) Druhá funkcionálně psychologická otázka zní: **Zkus si tipnout, proč Mrož lední nesežere tučňáka?** Předložené odpovědi: protože mrožům tučňáci nechutnají, protože každý z nich žije na jiné polokouli Země, protože mrož tučňáka nedožene, protože tučňák mrože přepere. Správná odpověď je jejich vzájemná geografická izolovanost.

V úvodu dotazování budou použity dvě kontaktní otázky. Znění první otázky: **Jak jsi se na dnešek vyspal?** Předložené odpovědi: dobře, nic moc, špatně. Znění druhé otázky: **Jakou máš dnes náladu?** Předložené odpovědi: výbornou, normální, špatnou.

Plné znění použitého dotazníku je uvedeno v přílohách.

4.4 Popis průběhu výzkumného šetření

Předchozí sonda dotazníku proběhla celkem v pořádku. Záměrně byl osloven žák se specifickými poruchami učení, konkrétně dyslexie a syndrom ADHD. Průzkumné šetření proběhlo v úterý 10. 3. 2015 na Střední odborné škole a středním odborném učilišti U Hvězdy Kladno. Průzkumné šetření proběhlo v učebně pro teoretickou výuku v čase 13: 00 – 13: 10. Místo a čas průzkumného šetření bylo určeno vedením školy.

V úvodu proběhla krátká frontální instruktáž, pro správné vyplnění dotazníku. Ze zkušenosti z předešlé sondy bylo do instruktáže začleněno důkladné vysvětlení, jak odpovídat na škálové položky a položky přiřazovací. Dále bylo žákům vysvětleno, že otázkou: Máš kamaráda, který se také učí truhlářem, nebo už je truhlářem vyučený? Není míněn spolužák ve třídě.

Během vyplňování dotazníků byla u respondentů zjevná soustředěnost a klid.

Údajně je ve třídě prvního ročníku oboru vzdělání truhlář zapsáno devatenáct žáků. V době konání průzkumného šetření bylo přítomno patnáct žáků, čili 79 procent celkového počtu žáků.

5 Zhodnocení výsledků

5.1 Tabulky četností

Tabulky četností k první hypotéze: Žáci zvolili obor vzdělání truhlář proto, že práce se dřevem je předmětem jejich zájmů.

Tabulka 1: Označ činnost, která Ti přináší největší potěšení.

Předložené odpovědi	Počet zaznamenaných odpovědí	Relativní četnost v procentech
Práce s počítačem	2	13
Vyrábění různých výrobků	3	20
Čtení knih a časopisů	0	0
Být venku s kamarády	10	67

Tabulka 2: Označ, který z uvedených materiálů máš nejraději.

Předložené odpovědi	Počet zaznamenaných odpovědí	Relativní četnost v procentech
Kov	4	27
Plast	0	0
Dřevo	9	60
Elektronický materiál	2	13

Tabulka 3: Vyber, kde nejraději tráviš volný čas.

Předložené odpovědi	Počet zaznamenaných odpovědí	Relativní četnost v procentech
Doma	3	20
V nákupním centru	0	0
Na hradech a zámcích	0	0
Ve městě s kamarády	12	80

Tabulka 4: Kdyby se žáci učili bez učitelů, vyber, který předmět by Tě bavil nejvíce.

Předložené odpovědi	Počet zaznamenaných odpovědí	Relativní četnost v procentech
Matematika	3	20
Technologie	0	0
Český jazyk	0	0
Práce s počítačem	12	80

Tabulka 5: Práce se dřevem je zajímavá.

Předložené odpovědi	Počet zaznamenaných odpovědí	Relativní četnost v procentech
1	4	27
2	8	53
3	1	7
4	2	13

Tabulky četností k druhé hypotéze: Žáci studují obor vzdělání truhlář, jelikož se tímto řemeslem chtějí živit.

Tabulka 6: Máš k dispozici zařízenou dílnu?

Předložené odpovědi	Počet zaznamenaných odpovědí	Relativní četnost v procentech
Ano	6	40
Ne	9	60

Tabulka 7: Víš o nějaké truhlárně, kde by jsi mohl po vyučení pracovat?

Předložené odpovědi	Počet zaznamenaných odpovědí	Relativní četnost v procentech
Ano	10	67
Ne	5	33

Tabulka 8: Myslíš, že když je někdo truhlářem, tak to ostatní oceňují?

Předložené odpovědi	Počet zaznamenaných odpovědí	Relativní četnost v procentech
Ano	10	67
Ne	5	33

Tabulka 9: Vyber, co by jsi chtěl po vyučení dělat.

Předložené odpovědi	Počet zaznamenaných odpovědí	Relativní četnost v procentech
Studovat na nástavbovém studiu	5	33
Pracovat v prodejně s nábytkem	0	0
Pracovat v truhlárně	2	13
Nevím	8	54

Tabulky četností ke třetí hypotéze: Žáci se rozhodli studovat obor vzdělání truhlář proto, že v jejich okolí se nachází člověk, který je taktéž truhlářem.

Tabulka 10: Je, nebo byl někdo z tvé rodiny truhlář?

Předložené odpovědi	Počet zaznamenaných odpovědí	Relativní četnost v procentech
Ano	5	33
Ne	10	67

Tabulka 11: Máš kamaráda, který se také učí truhlářem, nebo už je truhlářem vyučený?

Předložené odpovědi	Počet zaznamenaných odpovědí	Relativní četnost v procentech
Ano	15	100
Ne	0	0

Tabulka 12: Máš mezi spolužáky kamaráda ze základní školy?

Předložené odpovědi	Počet zaznamenaných odpovědí	Relativní četnost v procentech
Ano	11	73
Ne	4	27

Tabulka 13: Čí to byl nápad přihlásit se na obor truhlář?

U této otázky byl celkový počet respondentů 11.

Předložené odpovědi	Počet zaznamenaných odpovědí	Relativní četnost v procentech
Můj	3	27
Kamaráda	6	55
Nás obou	2	18

Tabulka 14: Rozhodl jsi se pro studium oboru truhlář sám?

Předložené odpovědi	Počet zaznamenaných odpovědí	Relativní četnost v procentech
Ano	11	73
Ne	4	27

Tabulky četností ke čtvrté hypotéze: Žáci studují obor vzdělání truhlář, neboť je pro ně hodnotné získat vzdělání v tradičním řemesle.

V první položce **přihrad' k předloženým faktorům číslo podle toho, jak si daného faktoru ceníš**, získal největší preference faktor **spolehnutí na kamarády**. Jako nejvíce ceněný faktor ho označilo 8 respondentů (53 procent). Druhý nejvíce preferovaný faktor je **být vzdělaný**. Tohoto faktoru si nejvíce cení 5 respondentů (34 procent). Dva zbývající respondenti (13 procent) si nejvíce cení faktoru **umět tradiční řemeslo**.

Tabulka 15: Vyber, čeho si nejvíce vážíš.

Předložené odpovědi	Počet zaznamenaných odpovědí	Relativní četnost v procentech
Dobrých kamarádů	12	80
Volného času	3	20
Kulturního dědictví	0	0

Tradice	0	0
---------	---	---

Tabulka 16: Studovat tradiční řemeslo je důležité.

Předložené odpovědi	Počet zaznamenaných odpovědí	Relativní četnost v procentech
1	6	40
2	6	40
3	4	20
4	0	0

Ve čtvrté položce, přiřad' k jednotlivým alternativám čísla podle toho, jak se vzniklou větou souhlasíš. **Truhlářina je řemeslo, které...**

Sedm respondentů (46 procent) hodnotilo, že je potřebné. Šest respondentů (40 procent) toto řemeslo vyhodnotilo jako tradiční. Jeden respondent (7 procent) se domnívá, že je toto řemeslo nudné, a jeden respondent (7 procent) uvedl, že je v dnešní době zcela zbytečné.

Tabulky četností k páté hypotéze: Žáci studují obor vzdělání truhlář v důsledku nevědomé motivace.

Tabulka 17: Jak jsi se dozvěděl, že na této škole můžeš studovat obor truhlář?

Předložené odpovědi	Počet zaznamenaných odpovědí	Relativní četnost v procentech
Na internetových stránkách školy	3	20
Na veletrhu vzdělávání	3	20
Od kamaráda, nebo rodičů	8	53
Jiným způsobem	1	7

Tabulka 18: Kdy jsi se přibližně rozhodl že se přihlásíš na obor truhlář?

Předložené odpovědi	Počet zaznamenaných odpovědí	Relativní četnost v procentech
Těsně před podáním přihlášky	6	40
V prvním pololetí v poslední třídě na ZŠ	4	27
Dlouho před podáním přihlášky	5	33

Tabulka 19: Bylo tvým cílem stát se truhlářem?

Předložené odpovědi	Počet zaznamenaných odpovědí	Relativní četnost v procentech
Ano	7	47
Ne	8	53

Tabulka 20: Plánuješ nebo řešíš ve svém životě, co bude dál?

Předložené odpovědi	Počet zaznamenaných odpovědí	Relativní četnost v procentech
Ano	14	93
Ne	1	7

5.2 Shrnutí výsledků, vyhodnocení hypotéz

Vyhodnocení první hypotézy: Maximální možný skór ve všech položkách u odpovědí, které mají relevantní význam, je 500. Skór u první zkoumané odpovědi, která zní **vyrábění různých výrobků** je **20**. Ve druhé položce u zkoumané odpovědi, která je **dřevo**, je zaznamenán skór **60**. Ve třetí položce, kde byla pozorována odpověď **na hradech a zámcích** je skór **nulový**. Čtvrtá položka, která má relevantní odpověď **technologie** je taktéž skór **nulový**. U páté položky mající škálovou odpověď, byla nejvyšší relativní četnost zaznamenána u hodnoty 2, což je ekvivalent ke skóru **75**. Celkový skór ve všech položkách tak činí 155. To je **31 procent**.

Z výše zmíněných faktů vyplývá, že **první hypotéza**, žáci zvolili obor vzdělání truhlář, protože práce se dřevem je předmětem jejich zájmů, **se nepotvrdila**. Žáci hodnotí práci se dřevem jako spíše zajímavou, ale z průzkumného šetření je zřejmé, že předmětem jejich zájmů je trávení volného času s kamarády.

Vyhodnocení druhé hypotézy: U této hypotézy je u odpovědí mající podstatný význam maximální skór 400. V první položce je rozhodující odpověď **ano**, u které je zaznamenán skór **40**. Ve druhé položce je pozornost věnována odpovědi také **ano**, která má skór **67**. U třetí položky je pozorována odpověď opět **ano**, kde je skór taktéž **67**. Ve čtvrté položce je důležitá odpověď **pracovat v truhlárně**, zde je skór **13**. Celkový skór tak má hodnotu 187, což znamená **46,75 procent**.

Druhá hypotéza, žáci studují obor vzdělání truhlář, jelikož se tímto řemeslem chtějí živit, **se nepotvrdila**. Žáci mají ve většině případů potenciální možnost se truhlářským řemeslem živit, avšak po vyučení chtějí v truhlárně pracovat pouze dva respondenti. Zajímavé je zjištění, že 67 procent dotazovaných respondentů se domnívá, že truhláři jsou společností oceňováni.

Vyhodnocení třetí hypotézy: V této hypotéze je maximální možný skór 500. U první položky je rozhodující odpověď **ano**, u které je zaznamenán skór **33**. Ve druhé položce je pozorována odpověď také **ano**, kde je skór **100**. Ve třetí položce kde je relevantní odpověď **ano** je skór **73**. U čtvrté položky jsou důležité dvě odpovědi. První je odpověď **kamaráda**, zde je skór **55**. Druhá pozorovaná odpověď je **nás obou**, neboť se žáci mohli ovlivňovat vzájemně. U této odpovědi je

zaznamenaný skór **18**. V páté položce je pozorována odpověď **ano**, kde je skór **73**. Tudíž celkový skór u třetí hypotézy je 352. To je **70,4 procent**.

Třetí hypotézu, žáci se rozhodli studovat obor vzdělání truhlář, poněvadž v jejich okolí se nachází člověk, který je taktéž truhlářem, lze považovat za **potvrzenou** ze dvou důvodů. Zaprvé celkový skór hypotézy je vyšší, než předem stanovené minimum, které je 68 procent. Zadruhé všichni dotazovaní respondenti mají kamaráda, který, buď studuje obor vzdělání truhlář, nebo již obor vzdělání truhlář vystudoval. Z toho lze usuzovat, že žáci byli vystaveni působení vnějších incentívů při volbě oboru vzdělání.

Vyhodnocení čtvrté hypotézy: Maximální možný skór u této hypotézy je 400. V první položce byl pozorován faktor **umět tradiční řemeslo**. Tento faktor má skór **13**. Ve druhé položce je důležitá odpověď **tradice**, která má skór **nulový**. Ve třetí položce je pozorována odpověď s hodnotou **jedna**. Tato odpověď má skór **40**. Ve čtvrté položce je relevantní odpověď **tradiční**, zde je skór **40**. Celkový skór tak činí 93. Čili **23,25 procent**.

Čtvrtá hypotéza, žáci studují obor vzdělání truhlář, neboť je pro ně hodnotné získat vzdělání v tradičním řemesle, se **nepotvrdila**. Žáci sice s největší pravděpodobností mají povědomí o hodnotě tradičního řemesla, nicméně nejvíce hodnotné je pro ně v současné době kamarádství.

Vyhodnocení páté hypotézy: U této hypotézy je maximální možný skór 400. V první položce jsou opět důležité dvě odpovědi. První důležitá odpověď je **na internetových stránkách školy**, která má skór **20**. Druhá důležitá odpověď je **na veletrhu vzdělávání**, kde je skór taktéž **20**. U druhé položky je pozorována odpověď **těsně před podáním přihlášky**, zde je skór **40**. Ve třetí položce je relevantní odpověď **ne**, která má skór **53**. V poslední čtvrté položce je sledována odpověď **ne**, kde je zaznamenán skór **7**. Celkový skór tak má hodnotu 140. To je **35 procent**.

Pátá hypotéza, žáci studují obor vzdělání truhlář v důsledku nevědomé motivace, se **nepotvrdila**. Studovat obor vzdělání truhlář sice nebylo u těsné většiny žáků jejich cílem. Avšak nad svou budoucností přemýšlí.

6 Závěr

Při vyhodnocení dat získané dotazníkovým šetřením bylo zjištěno, že drtivá většina dotazovaných žáků, byli při volbě oboru vzdělání ovlivněni vnější motivací. 100 procent respondentů má ve svém okolí člověka, který je taktéž truhlářem. Z tohoto faktu mohlo pramenit vědomí žáků o existenci a možnosti studia oboru vzdělání truhlář, a případné povzbuzení či doporučení tento obor studovat. Navíc 33 procent dotazovaných respondentů uvedlo, že v jejich rodině je, nebo byl truhlář. Není vyloučeno, že se mohlo jednat o rodinnou tradici. Další faktor, který potvrzuje hypotézu o vlivu vnější motivace je skutečnost, že 73 procent respondentů, má mezi spolužáky kamaráda ze základní školy. Dále bylo zjištěno, že dotazovaní žáci práci se dřevem vnímají jako spíše zajímavou, a 67 procent respondentů se domnívá, že truhlářství je oceňované řemeslo, ale většina respondentů se v současné době, tímto řemeslem pravděpodobně živit nechce. Žáci truhlářské řemeslo vnímají jako plně tradiční, nicméně k tomuto vnímání nevěnují zvlášť vysokou hodnotu. Nejvyšší hodnotu mají dobré kamarádské vztahy.

Tato práce mne obohatila nejen v tom, že jsem lépe pochopil, jak funguje lidská motivace. Ale především v tom, že jsem s největší pravděpodobností získal odpověď na mou otázku. Těchto pár mladých lidí, kteří se rozhodli stát se truhláři, zřejmě motivovalo předání zkušeností a zážitků od svých kamarádů truhlářů, a tím snad i trochu přirozené zvědavosti.

Dále jsem díky této práci o trochu více porozuměl dnešní mládeži, když jsem zjistil, že jednou z nejvyšších priorit je pro ně dobré a pevné kamarádství.

7 Seznam použitých zdrojů

BLATNÝ M. a kol. *Psychologie osobnosti*. Praha: Grada, 2010, ISBN: 978-80-247-3434-7

CAKIRPALOGLU P. *Psychologie hodnot*. Olomouc: Votobia, 2004, 427 s., ISBN: 80-7220-195-6

CAKIRPALOGU P. *Úvod do psychologie osobnosti*. Praha: Grada, 2012, 288 s., ISBN: 978-80-247-4033-1

ČÁP J. *Psychologie pro učitele*. Praha: SPN, 1987, 384 s., ISBN: 14-225-87

ČÁP J., MAREŠ J. *Psychologie pro učitele*. Praha: Portál, 2007, 656 s., ISBN: 978-80-7367-273-7

FONTANA D. *Psychologie ve školní praxi*. Praha: Portál, 2014, 384 s., ISBN: 978-80-262-0741-2

GAVORA P. *Úvod do pedagogického výzkumu*. Brno: Paido, 2010, 261 s., ISBN: 978-80-7315-185-0

HARTL P., HARTLOVÁ H. *Velký psychologický slovník*. Praha: Portál, 2010, 792 s. ISBN: 978-80-7367-686-5

CHRÁSKA M. *Metody pedagogického výzkumu*. Praha: Grada, 2007, 272 s. ISBN: 978-80-247-1369-4

KOHOUTEK R. *Úvod do psychologie, psychologie osobnosti a zdraví žáka*. Brno: Masarykova univerzita, 2006, 167 s., ISBN: 80-210-4077-7

KOHOUTEK R. *Základy psychologie osobnosti*. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2000, 263 s., ISBN: 80-7204-156-8

MAREŠ J. *Pedagogická psychologie*. Praha: Portál, 2013, 704 s., ISBN: 978-80-262-0174-8

MŠMT, Rámcový vzdělávací program pro obor vzdělání 33-56-H/01 Truhlář [cit. 2. 1. 2015], dostupné na:

<http://zpd.nuov.cz/RVP/H/RVP%203356H01%20Truhlar.pdf>

Ottův slovník naučný, dvacátý pátý díl, Praha: J. Otto, 1906, 995 s., ISBN: NEPŘIDĚLENO

ŘÍČAN P. *Psychologie osobnosti, obor v pohybu*. Praha: Grada, 2010, 208 s., ISBN: 978-80-247-3133-9

ŘÍČAN P. *Psychologie osobnosti*. Praha: Orbis, 1973, 332 s., ISBN: 510-21-852

SMĚKAL V. *Pozvání do psychologie osobnosti*. Brno: Barrister & Principal, 2009, 523 s., ISBN: 978-80-87029-62-6

