

# Obsah

|  |           |
|--|-----------|
| ÚVOD.....  | 6         |
| <b>1 TEORETICKÁ VÝCHODISKA.....</b>                        | <b>7</b>  |
| <b>1.1 Motivace.....</b>                                   | <b>7</b>  |
| 1.1.1 Motivy.....  | 7         |
| 1.1.2 Vymezení pojmu motivace.....                         | 15        |
| 1.1.3 Vývoj motivačního systému.....                       | 19        |
| 1.1.4 Teoretické přístupy k motivaci.....                  | 20        |
| 1.1.5 Systémový přístup k motivaci.....                    | 30        |
| 1.1.6 Aspirační úroveň.....                                | 36        |
| <b>1.2 Výkonová motivace.....</b>                          | <b>38</b> |
| 1.2.1 Výkon.....   | 38        |
| 1.2.2 Motivace k výkonu .....                              | 39        |
| 1.2.3 Výkonová motivace z pohledu zahraničních autorů..... | 40        |
| 1.2.4 Výkonová motivace z pohledu českých autorů.....      | 42        |
| <b>2 VÝZKUMNÁ ČÁST .....</b>                               | <b>45</b> |
| <b>2.1 Cíle a úkoly výzkumné práce.....</b>                | <b>45</b> |
| <b>2.2 Hypotézy výzkumné práce.....</b>                    | <b>47</b> |
| <b>2.3 Metodika výzkumné práce.....</b>                    | <b>48</b> |
| 2.3.1 Charakteristika výzkumných souborů.....              | 48        |
| 2.3.2 Metoda sběru dat.....                                | 50        |
| 2.3.3 Metoda zpracování dat.....                           | 51        |
| 2.3.4 Organizace výzkumu.....                              | 52        |
| <b>2.4 Presentace výsledků.....</b>                        | <b>53</b> |
| <b>2.5 Diskuse.....</b>                                    | <b>62</b> |
| <b>2.6 Závěr.....</b>                                      | <b>64</b> |
| <b>2.7 Souhrn.....</b>                                     | <b>65</b> |
| <b>2.8 Summary.....</b>                                    | <b>66</b> |
| <b>POUŽITÁ LITERATURA.....</b>                             | <b>67</b> |

# Úvod

Tato diplomová práce vznikla v rámci projektu ESF č. CZ.1.07/2.2.00/15.0336 nesoucí název „Příprava pro tělesnou výchovu osob s postižením“ (The training for physical activity of persons with disability). Jelikož se v současné době motivace skloňuje ve všech pádech a výkon je měřítkem úspěchu či neúspěchu, tak právě tato fakta dala impuls pro zpracování této diplomové práce.

Dnešní společnost je velmi výkonově orientovaná. Výkon spolurozhoduje o tom, zda bude člověk brán jako plnohodnotný člen společnosti. Z tohoto hlediska je nutné problematiku výkonové motivace brát na zřetel.

I Fakulta tělesné kultury (dále jen FTK) Univerzity Palackého v Olomouci reaguje na současné trendy v oblasti výkonové motivace a do přijímacího řízení v červnu 2009 zařadila jako jeho povinnou součást testování úrovně výkonové motivace. Ukazatel motivace k výkonu byl brán jako plnohodnotný aspekt při rozhodování o přijetí či nepřijetí uchazeče ke studiu studijních oborů Aplikovaná tělesná výchova (dále jen ATV) a Aplikované pohybové aktivity (dále jen APA). Jelikož se tvůrci této myšlenky domnívají, že vyšší úroveň motivace do jisté míry může kompenzovat nedostatky existující v jiných oblastech studijních kompetencí.

V první části této diplomové práce byla vymezena hlavní kritéria motivace, především výkonové motivace. Byly využity poznatky z oblasti psychologie osobnosti, vývojové psychologie, sociální psychologie a pedagogiky.

Druhá část byla věnována poměrně náročnému výzkumu, který by měl přinést jak teoretické, tak i praktické poznatky o efektivitě přijímacího řízení na studijní obory ATV a APA. Byly zhodnoceny výsledky z dotazníkového šetření u přijatých a nepřijatých uchazečů o studium na FTK. Výzkumný soubor tvořilo 184 uchazečů o studium kombinované i prezenční formy studijního programu ATV a studijního programu APA.

# 1 Teoretická východiska

Tato práce se zabývá motivací, a to především motivací k výkonu, proto je nezbytně nutné vymezení základních pojmů objasňujících danou problematiku. Motivace je v dnešní době obrovským fenoménem a odráží se ve všech oblastech lidského života.

## 1.1 Motivace

Psychologie neustále pátrá po důvodech a příčinách lidského chování. Předmětem zkoumání je způsob a cíl toho chování.

Blahutková (2005) uvádí, že v oblasti obecné psychologie byla motivace zkoumána již od konce minulého století. Mezi nejvýznamnější badatele patří např. Sigmund Freud, který svým velkým pokrokem v oblasti psychologie a psychiatrie ovlivnil řadu spisovatelů, nebo také Albert Bandura, který byl jeden z prvních protagonistů sociálního učení a jeho jméno je spojeno především s teorií observačního myšlení.

Pojem motivace je spojen s otázkou „Proč?“, proč se lidé v určitých situacích chovají tak, jak se chovají, proč se někdo chová vstřícně a přátelsky, jiný konfliktně a lhostejně, proč zúčastněný postupoval tak, jak postupoval a jaký k tomuto rozhodnutí měl „psychologický důvod“, nebo-li motiv (Nakonečný, 1972)?

### 1.1.1 Motivy

Motivace patří k základním charakteristickým rysům všech lidí. Jedná se o shluky motivů, které představují naše směřování. Motivy dávají chování člověka určitý smysl, tedy určitou hodnotu, která nemusí být z hlediska společnosti přijatelná v oblasti uznávaných společenských hodnot.

Motiv lze definovat jako pohnutku chování – jednání směřující k uspokojení potřeby. Potřeba je pocíťována jako nedostatek (nadbytek), tedy narušení rovnováhy organismu. Uspokojením potřeby dochází k obnovení rovnováhy (Kohoutek, 2000).

Motiv lze chápat ve dvou významech, jednak jako působící síla a jednak jako dispozice ke vzniku takové síly. Člověk zde funguje jako aktivní činitel. Motiv vzniká na základě vnitřních podmínek nebo je dán vnitřním stavem. Většinou působí souběžně

více motivů, proto lze říci, že je motivovanost složitým stavem. Je to dáno různorodou skladbou působících motivů a různorodou možností dosažení stanoveného cíle.

Podle Provazníka a Komárkové (1996) je pojem motiv často a nesprávně zaměňován s pojmem motivace. Motiv můžeme považovat za základní jednotku motivace. Motiv je nestimulační proměnná kontrolující chování. Pojem motiv můžeme vysvětlit jako určitou jednotlivou vnitřní psychickou sílu – popud, pohnutku, která činnost člověka směřuje či orientuje, která ho energetizuje a vzbuzenou aktivitu udržuje.

Motivy lze interpretovat jako osobní příčiny určitého chování, které mu většinou dávají subjektivní smysl. (Vágnerová, 2001).

Motiv je pohnutkou, příčinnou činností jednání člověka. Motiv má cíl, směr, intenzitu a trvalost. Motiv je definován jako uvědomění si cíle a programu, umožňujícího člověku provedení určité činnosti. Všechny motivy jsou pak nutně vědomé. (Blahutková, 2005).

Dojde-li ke vzniku potřeby, vzniká impuls pro motiv. Motivem rozumíme pohnutku k činnosti, která usměrňuje chování a jednání člověka, aby dosáhl stanoveného cíle. (Švancara, 1975).

Interakcí vnitřní potřeby a z vnějšku působících vlivů vzniká impuls pro motiv. Stimulanty lidského jednání jsou vnitřní potřeby spolu s vnějšími pobídkami. Mezi vnitřní potřebou a vnější pobídkou existuje vztah nepřímé úměrnosti. Čím silnější potřeba, tím menší stačí impuls – pobídka k tomu, aby motiv vyvolal. Zatímco při slabé potřebě je nutno silnějšího vnějšího pobídnutí, aby byl motiv započat. U slabého motivu v případě slabé potřeby by byl efekt nulový. Cílem motivovaného jednání je uspokojení určité potřeby.

Motivy mohou vystupovat v širších souvislostech, mohou se propojovat v celé motivační komplexu a utváří se v rámci určitých životních podmínek (Nakonečný, 1996).

Bedrnová a Nový (2002) pojem motiv vymezují jako určitou vnitřní psychickou sílu, pohnutku, která orientuje činnost člověka určitým směrem, v daném směru ho aktivizuje a jeho aktivitu udržuje. Motiv je psychologická pohnutka, příčina či důvod lidského chování, prožívání. Dává jim psychologický smysl. Působení motivu trvá, dokud není dosaženo jeho cíle. Obecným cílem každého motivu je dosažení určitého finálního konečného psychického stavu – nasycení (uspokojení z dosažení cíle motivu). Tyto motivy lze považovat za motivy cílové, terminální. Motiv, kterým nelze přiřadit cílový stav (zájem o literaturu), označujeme za motivy instrumentální.

Čáp, Čechová & Rozsypalová (1992) vyjadřují vnější pobídky jako podněty nebo události, které mohou vyvolat u člověka určitou potřebu a mohou ji i uspokojit, popřípadě vyvolávají potřebu jednání proti vnější pobídce.

Potřeba je rostoucí odchylka od požadovaného stavu, čím je odchylka větší, tím menší pobídka je potřeba ke vzniku motivu.

Motiv má cíl, směr, intenzitu a trvalost. Mezi základní motivy řadíme: potřeby, zájmy, návyky, cíle, přání, hodnoty postoje, emoce (Gillernová, 1995).

Protikladem pojmu nevědomí je vědomí, kdy si jedinec uvědomuje řadu souvislostí mezi chováním a jeho skutečnými psychologickými příčinami, nebo-li motivy (Nakonečný, 1996).

Švancara (2003) vymezuje motivy jako specificky lidské pohnutky, charakteristické nadsituační aktivitou (formou nadsituační aktivity mohou být zejména zájmy a hodnoty), kdy si jedinec vytyčuje vzdálenější a náročnější cíle než je východisková úroveň. Takto potom mohou vznikat nové motivy jednání. Motivы charakterizovat z hlediska směru, zaměření, prožívání intenzity motivace a trvání motivace. Motiv tedy určuje směr, intenzitu a perzistenci činnosti člověka. Motivované jednání může být uskutečňováno různými formami a způsoby. Tyto formy uskutečňování jsou determinovány kognitivním zpracováním situace v níž se jedinec nalézá a také specifickým prožíváním každého člověka, jeho osobnostními charakteristikami nebo vnějšími sociálními podmínkami.

Slabý motiv k výkonu je v podstatě deaktivující a je spojen s nízkými aspiracemi, ale nevylučuje fantazijní prožívání úspěchu a touhu po něm. Bývá obvykle důsledkem opakujících se neúspěchů. Strach z neúspěchu může být také spojen s očekáváním dalšího neúspěchu a tedy s tzv. devalvací ega. Čím je vyšší úroveň motivace k výkonu, tím větší je i úsilí o dosažení cíle, tedy i výkon (Blahutková, 2005).

Dle Akademie věd České Republiky (1996) jsou motivы charakterizovány jako zprostředkující článek mezi prvotně nespecifikovaným sklonem změnit situaci neuspokojení nějaké potřeby a určitou, více či méně uvědomovanou potřebou o postupu, způsobu, směru nebo cíli činnosti potřebné pro uspokojení takové potřeby.

### **Klasifikace motivů**

Vnitřní a vnější motivы a jejich podněty jsou zdroji ve vnitřní a vnější situaci individua, což lze nazvat intrapsychickým projevem, tzv. motivací. Vnitřní motivы bývají někdy označovány jako incentivy. Podněty se stávají incentivy jen v určitém

vztahu ke stávajícím motivacím nebo motivům. Interakce vnitřních a vnějších činitelů vede vždy k intrapsychickému výsledku, jímž je určitá dynamika procesu motivace, tvořená také střetáváním obou kategorií těchto činitelů (Nakonečný, 2003).

Dle Hrabala, Mana & Pavelkové (1984) lze rozlišit motivace, respektive motivy a vnější motivující podněty, které jsou často označovány jako tzv. incentive. Podnět se může stát incentive jen v určitém vztahu ke stávajícím motivacím, respektive motivům. Někdy lze v tomto smyslu přemýšlet také o popudech, které vyvíjejí tlak na chování zevnitř a o pohnutkách, které motivují z vnějšku.

Nejběžnější klasifikací motivů je klasifikace z hlediska jejich vzniku, kdy lze motivy dělit na *primární a sekundární*. Místo termínu motiv zde bývá používán i termín potřeba nebo drive.

Pro rozlišení motivů na primární a sekundární se užívá dvou kritérií:

- fyziologické hledisko, podle něhož jsou primární motivy ty, které jsou založeny na fyziologických dějích v organismu.
- hledisko srovnávací psychologie, kdy primární motivy jsou podle tohoto kritéria ty, které má člověk společné s vyššími živočichy. Sekundární motivy jsou pak všechny ostatní.

Někteří autoři používají i jiné pojmy než primární a sekundární potřeby, které jsou ale s těmito srovnatelné. Je to například označení organické a duševní, biogenní a sociální, materiální a kulturní nebo termín viscerogenní a psychogenní potřeby pocházející od Murraye (Homola, 1972).

Hartla a Hartlové (2004) lze motivy rozlišit primární a sekundární, vycházející z biologických či socio-kulturních potřeb, autonomní nebo závislé na dalších motivech.

Velmi rozličně je mezi psychology vnímán mechanismus vzniku a stupeň vzájemné závislosti primárních a sekundárních motivů. Avšak stanoviska k této problematice lze shrnout do tří, respektive čtyř základních skupin:

1. Instinktová, u níž není akceptován termín sekundární motiv. Zastánci této teorie také tvrdí, že neexistuje závislost mezi primárním a sekundárním motivem. Z mnoha výzkumů na zvířatech vyplývá, že sekundární motivy považují za vrozené, teda za primární. V současné době je psychology odmítána, jelikož zastávají názor, že sekundární potřeby jsou získané.

2. Druhá skupina psychologů hájí svébytnost nefyziologických motivů a sdílí názor, že řada lidských motivů je získávána a utvářena vlivem sociálního prostředí a neuznává jejich zděděné povahy. Motivy jsou považovány za výsledek učení, ale nepředpokládá se vztah k fyziologickým potřebám. Sekundární motivy jsou potom považovány za výsledek sociálních interakcí bez přítomných nebo historických kořenů ve fyziologickém uspokojení.
3. Genetická skupina má velkou řadu zastánců, kteří propagují názor, že všechny nefyziologické motivy jsou považovány za odvozené nebo za následek biologických, primárních motivů. Motivy sekundární jsou tedy vztahovány k motivům primárním a zároveň motivační účinnost sekundárních motivů je vysvětlována učením. Zásadním vysvětlením této koncepce je, že situace asociovaná s primárním uspokojením v minulosti získává sama schopnost motivovat lidské chování.
4. Lze také vyčlenit čtvrtou skupinu psychologů, která rovněž jako skupina instinktová odmítá termín sekundární motiv, ovšem z jiného hlediska. Pojem sekundární motiv se podle zastánců této koncepce týká chování. Jde o následky minulého učení, nikoli o motivační operace. Sekundární motivy lze podle nich vysvětlit ze zdrojů, způsobů a mechanismů posilování (Homola, 1972).

Madsen (1972) lidské motivy dělí na primární, emoční a sekundární, které jsou podle něj dostačující k vysvětlení lidského chování.

1. *motivы primární*: hlad, žízeň, sexuální, mateřský, teplotní, vyhýbání se bolesti, exkrementní, dodatečného zásobení kyslíkem, odpočinku, aktivity (svalové, senzorické, mozkové)
2. *motivы emoční*: strach, vztek
3. *motivы sekundární*: sociálního kontaktu, úspěšného výkonu, moci, vlastnictví

Motivy lze dále dělit podle různých kritérií:

1. orientace (*prostředky, cíle*),
2. znaménka (*pozitivní = apetitivní, negativní = averzivní*),
3. stupně vědomí (*vědomé, nevědomé*),
4. intenzity, apod.

Člověk nebývá motivován pouze jedním z motivů, ale vesměs se na motivovaném jednání podílí komplex motivů, které se navzájem ovlivňují (Homola, 1972).

Motivy také nelze chápat izolovaně, ale je třeba je chápat ve vztahu k osobnosti jedince a jeho vztahům k vnějšímu prostředí. Z tohoto tvrzení vyplývá, že různí jedinci se mohou ve stejných situacích, motivováni stejnými faktory, chovat různě, stejně jako stejné motivy mohou vyvolat různé chování. Existuje vzájemná podmíněnost motivační složky a složek osobnosti. Motivy se sdružují do souborů, které se pak mohou vázat na konkrétní formu chování nebo se mohou uplatňovat ve všech projevech osobnosti.

### **Způsoby vzniku motivu**

Dle Madsena (1979) existují 4 modely motivace:

1. **Homeostatický model** – základy tomuto modelu položil již v roce 1915 americký fyziolog Cannon, který v rámci biologického výkladu motivace lidského chování popsal, že je-li narušena psychická rovnováha jedince, vzniká napětí – potřeba, která vyvíjí na jedince vnitřní tlak. Člověk se pak snaží tento tlak odstranit, s cílem uspokojit danou potřebu a to tak, že s využitím poznávacích funkcí a zkušeností zaměřuje svou činnost určitým směrem.

Uspokojení potřeby vede k obnovení narušené rovnováhy, což může mít dvě podoby:

- *model nedostatku* (např. potřeba najíst se)
- *model přebytku* (např. potřeba vybití energie)

V rámci biologického výkladu motivace lidského chování formuloval tzv. teorii homeostatické hypotézy, podle které je vznik potřeby důsledkem narušení rovnováhy organismu. Z potřeby vzniká impuls k uspokojení potřeby díky motivovanému chování a dojde k znovuoobnovení homeostázy. Narušením optimálních (rovnovážných) vnitřních fyziologických podmínek fungování organismu vznikají biologické pochody – včetně chování, které směřují k obnovení porušené rovnováhy a které končí jejím znovudosažením, eventuálně zánikem jedince.

Smékal (2002) tvrdí, že nelze všechny lidské motivy chápat na základě motivovaného jednání. Podstatná je i pro osobnost tzv. heterostáze, překonávání rovnováhy, která konzervuje dosažené, a hledání, vytváření nového.



Biologický model převedený do modelu psychologického říká, že je-li narušena psychická rovnováha, vzniká napětí, potřeba, která vyvíjí vnitřní tlak na jedince. Člověk pak využívá všech dostupných prostředků, aby uspokojil svou potřebu a nastolil tak opětovnou rovnováhu organismu.

Podle Provozníka a Komárkové (1996) homeostatický model nejvíce vyhovuje motivům, které mají svůj základ v organických potřebách. Člověk není pasivní, jak homeostatický přístup implicitně předpokládá, navíc není pouze biologickým organismem, nýbrž bytostí společenskou v nejširším slova smyslu.

Podobný výklad motivace uvádí kybernetický model. Ten popisuje motivaci jako servomechanismus, který zpracovává a vyhodnocuje informace z vnějšího a vnitřního prostředí organismu a v případě, že dojde k nežádoucím odchylkám, upravuje činnost člověka.

**2. Hédonistický model** – má svůj původ v Antice. Je to filozofický směr, který zdůrazňuje význam emocí v lidském životě. Emoce považuje za hlavní předpoklad k dosažení slasti (emocí libých, libosti) a k vyhnutí se strasti (emocím nelibým, nelibosti). Veškerá činnost v životě člověka směřuje k dosažení slasti a vyhnutí se strastem, nelibosti. City mají oba základní znaky motivace – aspekt dynamizující i orientující. Emoce dynamizují veškerou lidskou činnost, ale také mají i funkci orientační, jelikož člověk vědomě vyhledává situace příjemné, přibližuje se k příjemnému a naopak se snaží vyhýbat se či vzdalovat od nepříjemného. (úzce s tímto fenoménem souvisí například i potřeba dosažení úspěchu, respektive potřeba vyhnout se neúspěchu, tj. výkonová motivace).

K řadě představitelů, kteří hedónismus propagují, lze přiřadit také S. Freuda, který rozlišuje tři dimenze lidské motivace:

- **ONO (Id):** obsahuje pudové motivy a je řízeno principem slasti, jeho motivační obsah je vždy nevědomý.
- **JÁ (Ego):** je řízeno principem reality, obsahuje mechanismy, které přizpůsobují prožívání a chování nárokům Id a Superego.
- **NADJÁ (Superego):** je tvořeno souborem zvnitřněných společenských požadavků, které působí jako motivy svědomí. Jejich motivační obsah je zčásti vědomí, nevědomí i předvědomí.

3. **Humanistický model** – neboli humanistické hypotézy vychází z vnějších zdrojů chování. Např. Allportova teorie teleologických trendů předpokládá, že jedinec systematicky opakuje určitá jednání a za jeho projevy předpokládá určité zákonité cíle.

Abraham Maslow je nejvýznamnějším představitelem humanistického přístupu. Jeho teorie uspokojování potřeb je uspořádána do hierarchické struktury a jejich naplňování nabývá nejrůznějších podob v závislosti na specifických, subjektivních, vnitřních podmínkách a předpokladech a na podmínkách objektivních, vnějších. Níže položené potřeby musí být uspokojeny dostatečně, aby mohlo dojít k uspokojení potřeb vyššího řádu.

Potřeby jsou děleny na dvě skupiny: na potřeby nedostatkové, zajišťující přežití jedince biologické i psychologické a na potřeby růstové, které vedou k rozvoji člověka, k jeho seberealizaci.

4. **Kognitivní model** – podle tohoto modelu mají poznávací (kognitivní) procesy motivační potenciál. Kognice umožňuje aktivně zacházet s prostředím a tím se tedy stává základní hnací silou a z tohoto pak potřebou poznání, zvědavosti, redukci neurčitosti, nejednoznačnosti a kognitivní disonance. Poznávací procesy mají motivační účinky, souvisí s připraveností člověka k činnosti. Poznávání se podílí na vzniku a povaze motivace.

Jednou ze základních teorií patřících ke kognitivním modelům je Festingerova teorie kognitivní disonance. Podle této teorie člověk v průběhu svého života vnímá, hodnotí a poznává své okolí i sebe sama. Tyto jednotlivé vjemy a poznatky se potom mohou dostávat do rozporu a vzniká kognitivní disonance (rozpor v poznání, resp. v poznání a jednání). V důsledku této disonance potom dochází k aktualizaci potřeby disonanci redukovat a k uvedení jednotlivých vjemů či poznatků do souladu – konsonance.

Dalším představitelem tohoto modelu je E.C. Tolman. Dle Tolmana vstupuje organismus do každé situace s určitým očekáváním či hypotézou, které se mu následně potvrzují či vyvracejí. Člověk se během svého života učí kognicím, tzv. kognitivním mapám. Kognitivní mapy a očekávání se potom spojují s jednotlivými žádostmi v „matici zamýšlených hodnot“, která určuje zaměření chování, které směřuje k redukci apetence nebo averze ( Nakonečný, 1998).

### 1.1.2 Vymezení pojmu motivace

Motivace (z lat. *movere* – hýbat, pohybovat) je souhrn hybných činitelů, které vedou jedince k tomu, aby něco vykonal nebo naopak nekonal. Takto navozené jednání směřuje k uspokojení určité potřeby. Motivace je obecným označením pro všechny podněty, které vedou k určitému chování. Jsou to pohnutky, které nás vedou k chování. Motivace je jednou ze složek psychické regulace činnosti. Je to vlastnost osobnosti, která je závislá na způsobu vyjádření vlastních motivů a vlastních tužeb a přání.

Podle Provazníka a Komárkové (1996) pojmem motivace vyjadřujeme skutečnost, že v lidské psychice působí specifické, vždy zcela vědomé (uvědomované) vnitřní hybné síly – pohnutky, motivy, které člověka – jeho činnost (tj. chování, resp. jednání a prožívání) – určitým směrem orientují (zaměřují), které ho v daném směru aktivizují a které vzbuzenou aktivitu udržují. Navenek se pak působení těchto sil projevuje v podobě motivované činnosti, resp. v podobě motivovaného jednání.

Vlastní činností zpracováváme podněty a přetváříme je v pohnutky a motivy. Dle obecně psychologického výkladu vyplývá, že motivace je základní složkou osobnosti.

Pojmu motivace není v psychologii přisuzován zcela jednotný obsah, jako u naprosté většiny psychologických pojmů, je na něj pohlíženo z různých úhlů pohledu.

Dle Nuttina (1987) je motivace čistě hypotetický proces, který má dva podstatné znaky a to zaměření a energetizace chování (Nakonečný, 1993).

Existuje řada definic a přístupů. V nejširším slova smyslu se jedná o souhrn činitelů, které podněcují, směřují a udržují chování člověka. (Pavelková 2002).

Motivace je u člověka procesem „výběru“ některé ze situačně možných reakcí. „Výběrem“ rozumíme proces, který probíhá na úrovni vědomí, ale může být ovlivňován všemi nižšími funkcemi organismu (Machač, 1985).

Motivace vychází z motivu který chápeme ve smyslu určitého vnitřního (ale někdy i vnějšího) činitele, který vzbuzuje, řídí a integruje chování, spojuje se s vědomým snažením k určitému cíli, chápe se jako vnitřní snažení spojené s intencí dosáhnout určitý cíl (Homola, 1969).

Motivace je intrapsychicky probíhající proces, vyústující ve výsledný vnitřní stav, motiv. Je nutno rozlišovat konečný cíl, jímž je opět nějaký druh vnitřního stavu, obecně nazývaný uspokojení, a prostředky, jimiž se tohoto uspokojení dosahuje. Motivace tedy směřuje k udržování a obnovování určitého optimálního vnitřního stavu spokojenost. (Nakonečný, 1997).

Motivace je psychologický proces vedoucí k energetizaci organismu. Motivace usměrňuje naše chování a jednání pro dosažení určitého cíle. Vyjadřuje souhrn všech skutečností – radost, zvědavost, pozitivní pocity, radostné očekávání, které podporují nebo tlumí jedince, aby něco konal nebo nekonal. Je zřejmé, že motivace je dynamický pojem, vyvíjející se proces.

Blahutková (2005) pojem motivace vysvětluje psychologické důvody chování, jeho subjektivní význam a současně vysvětluje pozorovanou variabilitu chování, proč se různí lidé orientují na různé cíle. Motivací rozumíme souhrn činitelů, který jedince podněcuje, podporuje, aktivizuje nebo naopak tlumí a brzdí.

Podle Blahutkové (2005) je výzkum motivace relativně starý a psychologové doposud nedospěli k jednotnému významu tohoto pojmu. Přesto uvádí, že někteří autoři ji popisují jako pohnutku k jednání.

Každá lidská činnost je motivována, ať už za ní stojí nějaké potřeby, nebo zájmy a uspokojení těchto potřeb vytváří uvolnění motivačního napětí. Motivace je proces podněcující aktivitu, vzbuzující, udržující a zaměřující chování jedince. (Kohoutek, 2000).

Dle Zimbarda (1983) motivaci nikdo nikdy neviděl. Je to jakýsi pojem vyjadřující určité závěry z toho, že lidské chování směřuje k dosažení konkrétního cíle s vynaložením úsilí, které je doprovázeno pocity touhy a chtění.

V zaměření motivace se uplatňuje osobnost jedince, jeho hierarchie hodnot i dosavadní zkušenosti, schopnosti a naučené dovednosti (Hartl, 1993).

Motivace je u člověka procesem “výběru” některé ze situačně možných reakcí (Machač, 1985).

Motivace lze také vyjádřit jako vědomé či nevědomé psychologické faktory, které predisponují lidské nebo zvířecí individuum k uskutečnění činnosti za účelem uspokojení aktuální potřeby. Motivace může být také popsána jako jakýsi vnitřní stimul, který poskytuje dostatek impulsů pro dosažení stanoveného cíle. Každá činnost nemusí být motivovaná. Existují situace, které působení motivačních sil nevyžadují. Jsou to např. automaticky vybavené reflexy.

Motivace k výkonu bývá označována jako potřeba subjektu dosahovat úspěchy v různých druzích činnosti, hlavně při soutěžení s jinými lidmi. Základem výkonové motivace jsou afektivně podbarvené asociace, které spojují vnitřní prožitky člověka a jeho chování (Abramenková, 1987).

Provazník, Komárková (1996) považují motivaci lidského chování za jednu ze základních osobnostních struktur. Lze jí považovat za nejzajímavější a také za nejkomplicovanější složku osobnosti člověka.

V zaměření motivace se uplatňuje osobnost jedince, jeho hierarchie hodnot i dosavadní zkušenosti, schopnosti a naučené dovednosti. Za nežádoucí motivace jsou považovány strach, úzkost a bolest. Aktivace organismu se liší od motivace právě nespécifickým projevem, zatímco motivace je zaměřená k určitému cíli. Nakonečný (1992).

Nakonečný (1997) tvrdí, že důvodem existence motivace jako psychologického termínu je zejména vysvětlení psychologických příčin jakéhokoliv lidského chování a jednání. Motivaci tvoří dvě základní části - potřeby organismu jako biologické entity a potřeby osobnosti jako sociální entity. Sama motivace (přítomnost motivačního napětí) nestačí tak říkajíc ke spuštění motivovaného jednání.

Nakonečný (1996) dělí motivaci na vnější motivaci a vnitřní motivaci. Vnější motivace (tzv. vnější činitele = incentivy), což jsou např. odměny, tresty, příkazy, prosby, přání a očekávání druhých, nabídky, pobídky, vzory (také antivzory), vedou k nápodobě nebo odmítání, další podmínky vnějšího prostředí. K vnitřní motivaci (tzv. vnitřní činitelé) řadíme potřeby, zájmy, emoce, pocit povinnosti (tzv. morální motivace), návyky, postoje a hodnoty (názory), životní plány, cíle a ideály.

Tzv. incentivy hrají velmi důležitou roli hlavně v oblasti senzomotorického učení, které je zpětně velmi silně ovlivňováno motivací. Chování je podněcováno motivací a kontrolováno situací.

Uspokojení může být neúplné nebo může být do jisté míry blokováno a v tomto případě dochází k frustraci. Jiným případem je změna motivační dominanty, situačně způsobená ve výchozím motivačním stavu (proti aktuální potřebě se staví jiná aktuálnější potřeba). Opakované úspěšné uspokojování vede k tomu, že se z této motivace a uspokojení stává návyk. V teorii motivace rozlišujeme základní principy motivace na něž lze tuto dynamiku převést a které představují možné explanační konstrukty procesu motivace nebo nejobecnější zákonitosti psychologické kauzality jednání (Nakonečný, 2003).

Provazník, Komárková (1996) považují za ekvivalent pojmu vnější motivace je stimulace. Stimulací rozumíme vnější působení na psychiku člověka, v jehož důsledku dochází k určitým změnám jeho činností prostřednictvím změny jeho motivace. Základní rozdíl mezi motivací a stimulací tak lze spatřovat ve skutečnosti, že stimulace

představuje působení na psychiku jedince z vnějšku (nejčastěji činnost někoho druhého). Tohoto ovlivnění dosáhneme pouze změnou psychických procesů, čili změnou motivace.

Vnější motivující podněty, které při symbióze s vnitřní motivací a mohou zesilovat, popř. zeslabovat chování člověka. Determinujícími faktory motivace jsou také kognitivní procesy, analýza situace nebo také morální reflexe (svědomí).

Motivace dává chování jednotu a význam a strukturuje spolu s kognitivními procesy pohyby tak, že vykazují smysluplné aktivity (Nakonečný, 1996).

Velmi blízko k pojmu motivace má stimulace, se kterou je občas zaměňován. Rozdíl je však především v tom, že stimulace je záměrné podněcování pomocí externích motivačních zdrojů k vyššímu výkonu (Nakonečný, 1992).

Každý člověk si preferuje svoji vlastní individuální hodnotu optimální stimulace. Někdo má rád vzrušující dobrodružství a jiný naopak klid a poklidný jemu vyhovující život (Nakonečný, 1996).

Motivace dle (Hartl a Hartlová, 2000) je proces usměrňování, udržování a energetizace chování, které vychází z biologických zdrojů. V psychologii je pak nejčastěji chápán jako intrapsychický proces zvýšení nebo poklesu aktivity, mobilizace sil, energetizace organismu. Projevuje se napětím, neklidem, činností směřující k porušení rovnováhy.

Motivací rozumíme souhrn činitelů, který jedince podněcuje, podporuje, aktivizuje nebo naopak utlumuje a brzdí (Gillernová, 1995).

Bandura (1988) a spousta dalších autorů opět prosazuje motivační význam sebepojetí (ega) a lze je vyjádřit těmito termíny:

- „*self - esteem*“ (sebeoceňování, sebeúcta)
- „*self - monitoring*“
- „*self - regulation*“ a další.

Ve skutečnosti hraje motivace důležitou roli v procesu učení, jelikož odměna a trest, nebo-li emoční činitele probíhající činnosti, do jisté míry ovlivňují přístup k učení. Člověk se snaží vyhnout trestu a naopak kladným přístupem k učení získat odměnu. V takovémto případě odměn a trestů záleží především na volbě formy, intenzity a frekvence (Hrabal, 1984).

Dle Michela a Mooreové (1999) lze motivaci vysvětlit jako vnitřní reverzibilní procesy zodpovědné za chování jedince při absenci současné změny prostředí. Předpokládá se při tom, že funkce plynoucí z motivace není příčinně podmíněna.

Motivační strukturou lze nazvat ustálený systém pohnutek, který si člověk osvojil v procesu učení. V širším pojetí zde lze zakomponovat i potřeby, postoje, zájmy a individuální hodnoty. Nelze určit dominantní, rozhodující aspekt motivace lidského jednání. Ze sociologického úhlu pohledu je důležitá skutečnost, že proces tvorby motivační struktury je neustále ovlivňován sociální interakcí. Také myšlení člověka ve velké míře ovlivňuje sílu motivace. V hraničních situacích, kdy je motivace příliš silná se myšlení koncentruje pouze na to, jak dosáhnout uspokojení aktuálních potřeb.

Existuje také termín „skupinová motivace“, kdy členové skupiny sdílejí určité motivy, z nichž plyne jednání charakteristické pro všechny členy skupiny.

### **1.1.3 Vývoj motivačního systému**

Bedrnová a Nový (2002) popisují motivační systém, respektive motivační profil osobnosti, jako charakteristický soubor motivů představující syntetickou, individuálně specifickou a v průběhu času relativně stabilní charakteristiku osobnosti člověka.

Obsahem motivačního systému jsou pro jedince příznačné, dominantní motivační orientace či tendence, resp. skladba, vyhraněnost a intenzita jeho vnitřních hnacích sil. (Růžička a kol., 1987).

Růžička (1992) uvádí, že motivační systém se utváří během života jedince spolu s celou osobností a je sám o sobě významným motivačním činitelem ovlivňujícím celkový projev osobnosti. Do jisté míry motivační systém částečně omezuje volnost lidského chování. Motivační systém je tvořen širokým spektrem dimenzí různého obsahu a je možné jej uspořádat do škály a každý jedinec zaujímá určitou pozici, která je pro něj typická.

Činitelem vývoje motivačního systému je zkušenost, která se uplatní ve fylogenezi (= geneze specifických lidských motivací) i v ontogenezi (= vývoj motivačního systému od narození po stáří).

Nakonečný (1996) uvádí, že všechny živé systémy se neustále vyvíjí a s nimi ruku v ruce se vyvíjí také psychika člověka a samozřejmě také její motivační systém. Z hlediska vývoje motivačního systému lze rozlišit dvě základní úrovně:

1. **Vrozená** (instinktivní, reflexní, primární) **motivace** - motivační systém vrozený, skládající se z vrozených reflexů a vrozených instinktů, umožňuje to, že se člověk účelným chováním přizpůsobuje veškerým životním situacím. Vrozené reflexy a instinkty jsou propojeny se základními fyziologickými funkcemi a tvoří spolu propracovaný celek, který účelně odpovídá na podněty z vnějšího prostředí. Reflexy, tzv. instinkty, představují složitější člověku vrozené řízené chování. Rozdílné instinkty lze pozorovat u dítěte a rozdílnými instinkty disponuje dospělý jedinec. Instinkty mohou být postupem času podmíněny a vystupují v nových souvislostech. Mezi tyto reflexy lze zařadit i tzv. přeskakující chování, které se vyznačuje uvolňováním aktivované energie tykající se rychlých pohybů, které se bezprostředně netýkají probíhajícího reflexního chování.

Motivací primární nazýváme vrozené biologické potřeby, které fungují jako instinkty a vyvíjejí se podmiňováním (Nakonečný, 1997).

N. Timbergen (1952) považuje u člověka za instinktivně motivované přeskakující chování hraní si s klíči, nebo kapesníčky, zapalování cigarety, úpravy například kravaty, vlasů, vousů a další činnosti uvolňující nahromaděné vnitřní napětí jedince (Nakonečný, 1996).

2. **Získaná** (naučená, zvyková, volní, sekundární) **motivace** - Homola (1972) uvádí, že podmiňováním emočních reakcí dochází k upevňování prvků naučené motivace vyjadřující touhu po něčem či naopak odpor k něčemu či někomu. Získaná motivace znamená snažit se naučit dosáhnout odměny jako pozitivního podnětu a vyhnout se možnosti neúspěchu či trestu, což lze považovat za negativní faktor.

Motivací sekundární rozumíme naučené tendence chování, jak jeho síly a směru, tak i způsobu (Nakonečný, 1997).

#### **1.1.4 Teoretické přístupy k motivaci**

S vývojem společnosti se také měnily názory jak nejlépe motivovat lidské jednání a chování. Motivace člověka doznala v průběhu vývoje určitých změn. Zde jsou uvedeny nejčastější a nejznámější teoretické přístupy k motivaci. Teorie motivace lidského chování se snaží popsat a obvykle i vysvětlit motivaci jako jednu ze základních dimenzí osobnosti. Neexistuje však z důvodu multifaktorové podmíněnosti jevu jediná teorie motivace.



Provazník & Komárková (1996) uvádějí, že snahy o poznání a vysvětlení principů lidské motivace patří k významným a v současné době velmi diskutovaným tématům v oblasti psychologie osobnosti. Důkazem toho je mj. i množství nashromážděných psychologických poznatků v této oblasti. Od počátku 20. století v obecné psychologii i specializované oblasti psychologie osobnosti vznikly teorie jejichž prostřednictvím se vědci a psychologové snaží rozkódovat mechanismy a principy motivace lidského chování.

Existují obecné teorie, které popisují zákonitosti motivace pouze povrchně, zatímco specifické teorie, jichž je celá řada jež se zabývají motivací člověka z mnoha úhlů pohledu mnohem podrobněji.

Proces motivace, který byl charakterizován výše, je založen na řadě teorií motivace. Tyto teorie se snaží podrobněji vysvětlit, co to motivace je. Existuje nespočet teorií motivace a v odborné psychologické komunitě dosud není přijímána žádná obecná teorie motivace, která by vysvětlovala veškeré aspekty lidského chování. Přestože je teorií motivace velké množství, je možné každou teorii přiřadit k určitému obecnějšímu rámci, modelu (Provazník, Komárková, 1996).

### **Behaviorismus = Teorie Human relations**

Hlavní myšlenkou behaviorismu je tvrzení, že chování člověka je pouze sadou podmíněných reakcí na podněty. V centru zájmu stojí chování, jeho pozorování a analýza. Hlavním cílem je předvídaní a ovládnutí chování. Klasický behaviorismus vychází z pokusů ruského fyziologa I.P.Pavlova a jehož hlavní představitel je J.B.Watson, který předpokládá, že chování má být měřitelné a pozorovatelné. Watson považuje mentální stavy a vědomí za odvozené a nezachytitelné. Watsonův přístup se zařazuje mezi tzv. radikální behaviorismus a odlišuje se od neobehaviorismu, jehož perspektivu rozpracoval především další americký psycholog B.F. Skinner. Skinner se zabývá efekty, které má jednání na okolí, zatímco Watsonův přístup se soustřeďuje na jednání jako takové. Poznatků Pavlovova výzkumu využila celá řada psychologů. Jedním z představitelů behavioristického redukcionismu je i C.L.Hull, jehož pohled na tuto problematiku je chápán jako „redukce pudu“, činitele energetizace chování. Ten převzal od Pavlova sled podnět - odezva a uplatnil ji na lidské chování za předpokladu, že člověk reaguje na podněty, tzv. podmiňování, a když reakce ústí do redukce pudových potřeb, tehdy nastane učení. Spojitost mezi určitým podnětem a následnou odměnou v podobě redukce jsou tzv. návyky v chování člověka.

Pojem „general drive“, zavedený Woodworthem, znamenal činitele energetizace chování a vysvětloval změny chování, které nejsou určovány kognitivními klíči. Tento pojem však nebyl na problematiku lidské motivace aplikovatelný a jeho výzkumy se omezily na experimenty se zvířaty. Na základě pokusů se zvířaty potom Hull došel k závěru, že popudy jsou aktivizovány potřebami. Chování je potom operace popudu a zvyku, který je produktem učení, a závisí i na množství incentive (vyjádřeno rovnicí: chování = popud x zvyk x incentive) (Nakonečný, 1998).

### **Herzebergova dvoufaktorová teorie motivace**

Americký psycholog Frederick Herzberg a kol. formulovali dvoufaktorovou motivační teorii, založenou na „motivačních“ a „hygienických“ faktorech. F. Herzberg (1959) svou teorii založil na modifikaci Maslowovi teorie potřeb a na myšlence, že člověk má 2 skupiny protikladných potřeb (hygienické X motivační).

Hygienické faktory jsou základní lidské pracovní potřeby. Tyto faktory v sobě neunesou motivační impuls, ale jejich zanedbání může vést k nespokojenosti. K hygienickým faktorům řadíme např. mezilidské vztahy, jistota práce, parkovací místo blízko pracoviště apod. Beze sporu nejdůležitějším faktorem ovlivňujícím motivační úroveň jsou finance. Motivační faktory jsou založeny na úspěšném růstu a seberealizaci v práci, jsou to aspekty, které nutí lidi uspět. Může se jednat např. o uznání, kariérní růst, prožitek z odvedeného výkonu, pocit úspěchu apod.

Do jaké míry je člověk uspokojen svým úspěchem, souvisí výhradně s tím, jak se mu práce líbí a jak je důležitá. Čím je práce odpovědnější, tím bývá pracovník spokojenější. Motivaci zaměstnanců je možno zvyšovat jejich odpovědností a tím obohacovat jejich činnost (Hřebíček, 2008).

Kritici této dvoufaktorové teorie často tvrdí, že neexistuje hmatatelný důkaz o tom, že motivátory opravdu zlepšují produktivitu práce. Dalším důvodem proč je Herzbergova teorie je často zpochybňována je výzkum, kterého se účastnil velmi malý počet respondentů a nelze prokázat vztah mezi spokojeností a výkonem. Navzdory kritice je Herzbergova teorie oblíbená jelikož koresponduje s populární Maslowovou hierarchií potřeb a je srozumitelná i pro laickou veřejnost.

## **Teorie kompetence**

Tato teorie, jejímž autorem je R. W. White (1959), chápe motiv kompetence jako potřebu ovládat své okolí. Teorie kompetence řeší otázku růstu schopností a kariérového postupu. Vychází z potřeby prokázat svou pracovní způsobilost jako prostředek k získání přiměřeného obdivu, uznání, respektu druhých lidí apod. Jde v podstatě o specificky orientovanou hierarchii potřeb. Nicméně potřeba, na které R. W. White založil svou teorii má v našem současném prostředí i svůj negativní dopad. Potřeba kompetence představuje vhodnou příležitost pro porovnání výkonů mezi jednotlivými pracovníky a v závislosti na výsledku může být toto porovnání východiskem pro získávání nových lidí. Takovéto porovnání vede velmi často k negativní soutěživosti, jež může vyústit ve vzájemnou kritiku a nesnášenlivost spolupracovníků.

Potřeba kompetence se u dospělého člověka projevuje především v oblasti pracovní, a to jako potřeba prokázat své schopnosti, potřeba získat obdiv nebo respekt druhých nebo třeba prokázat vlastní profesionální způsobilost. (Nakonečný, 1992)

Provazník & Komárková, (1996) nahlíží na potřebu kompetence také z roviny sociální. V pracovním prostředí existuje mnoho příležitostí porovnávat vlastní výkony s výkony ostatních. Porovnání pak vždy představuje východisko pro posouzení míry kompetence, vlastní i druhých, v konečném výsledku pak může být východiskem pro získání obdivu druhých lidí.

## **Exspektanční Vroomova teorie= Teorie očekávání**

Tato teorie, jenž byla vytvořena V. H. Vroomem (1964), což je jeden z nejvýznamnějších představitelů současné psychologie pracovního jednání a pracovní motivace, vychází z kognitivních motivačních teorií.

Podle teorie exspektance je člověk motivován k práci teprve tehdy, když jeho úsilí je následováno odpovídajícím výsledkem – výkonem. Tento výkon musí být následován odměnou, která má pro člověka význam. Modifikace organizačního chování dává návody k formování chování lidí. Chování lze posilovat pozitivním nebo negativním zpevněním – prezentací příjemných skutečností, či odstraněním skutečností nepříjemných. Chování je oslabováno trestáním nebo opomíjením.

Klíčovou roli v teorii exspektance zaujímají 2 pojmy a to: exspektance a valence. Valenci definuje Provazník & Komárková (1996) jako očekávané uspokojení k němuž motivované pracovní jednání povede. Exspektance je očekávání, že dané pracovní jednání povede k očekávanému výsledku.

Dle Vrooma je třeba splnit tři podmínky, aby člověk činnost zahájil a dále v ní pokračoval:

- **Vynaložené úsilí musí být následováno přiměřeným výsledkem**, tj. člověk nevydrží dlouho u práce, kterou nezvládá, takže by měl provádět takovou činnost, u které očekává výsledek. Předpoklad, že určitá činnost přinese odpovídající výsledek lze nazvat **expektancí**.

- **Výkon musí být patřičně odměněn**, jelikož bez adekvátní odměny za vykonanou práci se dostaví demotivace. Vztah mezi výkonem a odměnou, tzv. **instrumentalita**, má přímou úroveň, čím vyšší výkon, tím vyšší odměna by měla být.

- **Odměna musí být adekvátní**, aby poskytla člověku pocit uspokojení za dobře vykonanou práci. Lidé se liší svým rozdílným hodnocením motivačních faktorů. Pro někoho je motivační faktor finance, pro jiného pracovní kolektiv, veřejné uznání či kariérní růst. Význam určitého typu odměny pro člověka můžeme nazvat **valence**, ta může být kladná nebo naopak záporná. Záporná valence působí proti úsilí, tento stav nastane když slíbená odměna, která pro daného člověka odměnou není.

Výzkumy potvrdily, že pro osoby se spíše racionálním způsobem uvažování je tato teorie platná. Už méně přesná je při aplikaci a lidi se silnou emocionální složkou a nevědomou motivací. Tato teorie umožní vysvětlení průběhu motivačního procesu a sálu motivace k určité činnosti.

### **McGregorova teorie X a Y= Teorie spravedlnosti= Teorie srovnávání**

Autorem „teorie cukru a biče“, jak je mnohdy Teorie Y a X pro svou podstatu nazývána, je jeden z představitel humanistické psychologie D. McGregor. Jde o reflexi protikladných představ o člověku (pracovníkovi) a z těchto představ vycházejících přístupů k němu. Základním konceptem této teorie je fenomén sociálního srovnávání. Hlavní představitel J. S Adams popisuje, že člověku je vlastní tendence srovnávat sebe samého s ostatními. Má – li jedinec dojem, že to, co do pracovní činnosti vložil nekorresponduje s výsledným efektem, může nastat pocit nerovnováhy, neuspokojení a nutkání situaci napravit = dojde k vzniku motivu tuto nerovnováhu (nespravedlnost) napravit a nastolit tolik očekávanou rovnováhu. Teorie spravedlnosti ve skutečnosti tvrdí, že lidé budou lépe motivováni, jestliže se s nimi bude zacházet spravedlivě a demotivováni, jestliže nastane opak.

Základními charakteristikami pro teorii X a Y jsou:

První typ představ je *typ X*

- Lidé jsou v podstatě líní, mají vrozenou nechuť k práci, snaží se jí vyhnout.
- Lidé neradi pracují, musejí být k práci přinuceni systémem odměn a trestů.
- Dobře odvedenou práci je třeba náležitě ohodnotit.
- Člověk je tvor nesamostatný a při práci potřebuje být kontrolován.
- Pracovníci se vyhýbají odpovědnosti a rádi se nechají řídit.
- Existuje malá skupina lidí, pro které toto neplatí. Ti jsou povoláni k tomu, aby řídili a kontrolovali ostatní.

Druhý typ představ je *typ Y* – humanistická teorie

- Člověk má pozitivní vztah k práci a snažení se o dobré výsledky je mu vlastní.
- Práce, tedy výdej psychické i fyzické energie, je pro člověka stejně přirozenou aktivitou jako odpočinek, hra či zábava.
- Zcela přirozeným je člověku smysl pro odpovědnost a samostatnost, což je důležitější než nějaké odměny.
- Pocit důležitosti pracovat tvořivě a užitečně vzbuzuje v člověku pocit důležitosti.
- Schopnost samostatně se rozhodovat není výsadou několika málo jedinců, lze říci, že je v populaci poměrně hojně rozšířena.
- V současné době není dostatečně využívám potenciál jednotlivců, spíš jsou lidé kontrolováni a dirigováni.

Máme zde dva protichůdné typy člověka. První typ X vyjadřuje názor, že člověk je tvor líný, má vrozenou nechuť k práci, proto je nezbytné jej k práci nutit i pod pohrůžkou trestu. Protikladný typ Y předpokládá přirozenou chuť pracovat. Také povinnost je člověku něčím zcela přirozeným. Pro pracovníka tohoto typu je pocit důležitosti a užitečnosti vlastní a pro práci důležitější, než např. finanční odměny.

Na základě převažujícího typu představy o člověku by měla existovat tendence jak k onomu člověku také přistupovat, resp. s ním jednat. Významnou součástí teorie X a Y je zjištění, že s postupujícím rozvojem lidské společnosti stále vyšší procento populace odpovídá spíše typu Y, což vyžaduje měnit, resp. přizpůsobovat často přetrvávající přístupy k pracovníkům, přístupy odpovídající spíše představě typu X. (Provazník, Komárková, 1996).

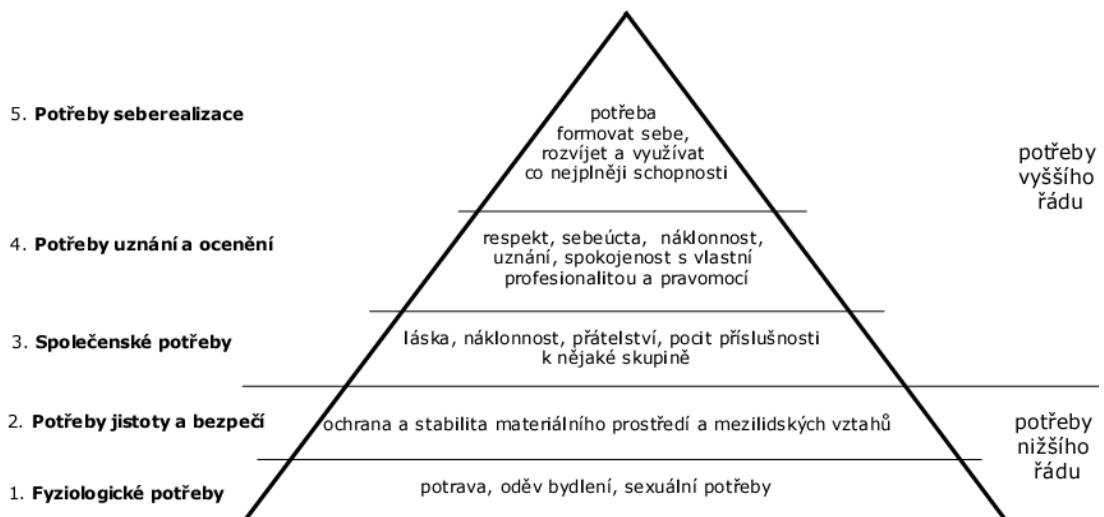
## Maslowova teorie hierarchických potřeb

Abraham Maslow (1954) byl humanistický psycholog, jenž se snažil roztřídit lidské potřeby do přehledné hierarchie a odhalit principy jejich působení. Vychází z předpokladu, že nejdříve musí dojít k uspokojení potřeby nižšího řádu a poté může následovat uspokojování potřeb řádu vyššího. Potřeba nejvyššího řádu, tedy seberealizace, nemůže být uspokojena nikdy, jelikož pouze neuspokojená potřeba může motivovat chování a dominantní potřeba je alfou i omegou motivovaného chování. K mentálnímu rozvoji dochází jelikož lidé se pohybují v pomyslné hierarchii potřeb vzhůru. Potřeby nižšího řádu existují stále, i když motivátory časem usnou a lidé se k dříve uspokojeným potřebám soustavně vracejí.

Přesto, že se jedná o nejslavnější a nejoblíbenější klasifikaci lidských potřeb, ona má své odpůrce kvůli svému hierarchickému pojetí. Přesto všechno je tato teorie velmi inspirativní a operuje s ní mnoho autorů zabývajících se motivací lidského jednání.

Pyramidové řazení Maslowových potřeb podle jejich naléhavosti (Atkinson, 2003):

- **Fyziologické potřeby** jsou potřebami základními. Jejich uspokojení je nezbytné pro přežití. Zahrnují v sobě potřebu přijímání kyslíku, potravy, vody a také vylučování zplodin metabolismu. Prakticky se jedná o všechny biochemické pochody, které v lidském těle probíhají, aby se zabezpečil chod organismu. Také se do této skupiny potřeb řadí sex.
- **Potřeby bezpečí a jistoty** v sobě skrývají zajištění existence bezpečí do budoucna, eliminace možnosti nebezpečí nebo ohrožení.
- **Sounáležitost** je myšleno potřeba lásky, přátelství, akceptace jako příslušníka určité sociální skupiny či udržování dobrých vzájemných vztahů s lidmi.
- **Potřeby uznání a ocenění** obsahují ocenění sebe sama, ocenění ze strany druhých a respektování ostatními (prestíž). Lze zde také začlenit touhu po úspěchu, svobodě, nezávislosti, reputaci a postavení ve skupině. Nelze opomenout projevy úcty, uznání, pozornosti a ocenění ostatních.
- **Seberealizace** (= sebeaktualizace, sebenaplnění) je realizací lidského potenciálu. Maslow tvrdí, že člověk má odvěkou touhu se rozvíjet a je hnán potřebou rozvíjet své schopnosti a dovednosti. Člověk věří v sám sebe a realizuje všechny své schopnosti a rozvíjí talent.



Další autoři Maslowovo pojetí doplňují o:

- potřebu otevřené budoucnosti, perspektivy
- potřebu poznání světa a orientace v něm
- potřebu smyslu vlastní existence

Plháková (2006) uvádí, že Maslow se až příliš soustředil na motivaci ambiciózních mužů západního světa. Zatímco hierarchie ženských potřeb může být naprosto odlišná.

Mnozí vědci upřednostňují potřebu tvořit i případě, že nejsou uspokojeny potřeby „nižšího řádu“, např. sociální či existenční.

### Teorie Clayтона Alderferova

Alderferova teorie však netrvá na striktní hierarchii mezi potřebami zajištění sociálních vztahů a potřebami osobního, profesního a kvalifikačního rozvoje. Předpokládá se určitá substituce: Když jedna z těchto skupin není dostatečně uspokojována, může to zvyšovat naléhavost druhé (nedostatečné uspokojování potřeby služebního postupu může být nahrazováno zvýšeným uspokojováním sociálních kontaktů). Maslow se domníval, že s uspokojením potřeby se její význam ztratí. Podle Alderferova sice upokojením potřeb existenčních nebo vztahových klesá jejich význam, ale uspokojováním potřeb růstových se jejich význam ještě zvyšuje. Alderfer přizpůsobil Maslowovy názory novým poznatkům z výzkumů lidského chování.

Pět Maslowových úrovní potřeb redukoval pouze na tři:

- **Potřeby existenční** jsou veškeré materiální, fyziologické potřeby a potřeba bezpečí.
- **Potřeby sociální**, neboli **vztahové** zahrnují veškeré vztahy k lidem, se kterými se stýkáme: hněv i nenávisť, stejně jako lásku a přátelství. Neuspokojení nezpůsobuje ani tak nepřátelství, jako spíše emocionální odstup a opomíjení jedince. Nelze opomenout také potřebu spřízněnosti.
- **Potřeby růstové** spočívají v tvořivé práci jedince na sobě a na svém okolí. Uvažuje také o možnosti profesního a kvalifikačního rozvoje a o seberealizaci jedince v rámci společnosti.

### Činnostní teorie motivace

Hlavními rysy této teorie se opírají o tvrzení, že u motivace se vytváří a vyvíjí v procesu činnosti neboli jednání. Reprezentanti toho, co má být jednáním dosaženo jsou motivy. Cíleným jednáním, které je do jisté míry závislé na předešlé zkušenosti, se člověk přibližuje nebo oddaluje d stanoveného cíle. Skutečnosti vysvětlující zaměřenost jednání člověka, pak vyjadřují jeho motivaci. Člověk časem zjišťuje, které cíle se mu daří plnit, tato zkušenost je velmi individuální, z toho také pramení velmi rozdílná preference určitých cílů určitými lidmi. Cíle nelze stanovit pouze při podnětu neupokojení potřeby, ale také se na vzniku cílů podílí myšlení, porozumění a uvědomování si situace a v neposlední řadě i očekávání výsledku. Člověk si v představách modeluje budoucí situace, kterými bude procházet, aby dosáhl stanoveného cíle.

Na volbu cíle působí celý soubor skutečností. Jsou to, vedle motivačních činitelů, zejména osobní vlastnosti člověka, vyskytující se překážky, orientace na jiné cíle, naučené formy jednání a skladba informací, které má člověk k dispozici. Volba cíle je také významně ovlivňována hodnotovým systémem jedince a jeho zážitkem úspěchu či neúspěchu v minulosti. Zážitky úspěchu či neúspěchu se potom promítají do utváření aspirační úrovně člověka, kdy úspěch obvykle vede ke jejímu zvýšení, neúspěch naopak k jejímu poklesu. Volba cíle je málokdy dokonalá, protože při rozhodování člověk nemá možnost zachytit a zvážit všechny okolnosti. Činnostní teorie postihuje zejména regulační funkce psychiky, je dobře použitelná pro charakteristiku činnosti, přehlíží však význam prožívání v lidském jednání (Růžička, 1992).



## **Fyziologický model**

Fyziologičtí činitelé jsou významní pro vysvětlení energizujícího a regulujícího aspektu motivace. Někteří autoři se pokusili na základě výsledků fyziologicko-psychologických výzkumů vytvořit teorie motivace. Teorie o působení retikulární formace byly vypracovány například Hessem, Magounem, Jasperem. Celkovou teorii motivace založenou na významu retikulární formace pro vysvětlení energizujícího aspektu motivace vytvořil Lindsley. Stellar pak vypracoval fyziologickou teorii motivace, která zdůrazňovala roli hypothalamu. Regulace hypothalamických center kortikální aktivitou zde vysvětluje skutečnost, že učení může ovlivňovat základní formy chování (Homola, 1972).

## **Aktivační model**

Tento model operuje s termínem pobídka, tzv. podnět přicházející z vnějšího prostředí, na jehož základě dochází k motivačnímu napětí. Z hlediska základního rozdělení lze rozlišit dva typy pobídek:

Prvotní pobídky: jsou podněty mající vrozeně silový účinek

Druhotné pobídky: jsou podněty, které svůj silový účinek získávají až jako výsledek procesů učení jedince.

Tento model lze aplikovat v případě jednání vedeného očekáváním uspokojení a úspěchu. Stejně jako předešlé modely však ani tento model nevysvětluje všechny formy lidského chování.

## **Afiliační teorie motivace**

Tato teorie motivace bývá také označována jako motivační teorie sounáležitosti. Je dílem amerického psychologa S.Schachtera, který zkoumal vztahy mezi úzkostí a afiliantní tendencí. Z jeho výzkumů vyplývá, že lidé prožívající úzkost mají tendenci se sdružovat s jinými lidmi. Úzkost je snadněji zvládnuta již při přítomnosti jiných lidí, vystavených stejné situaci. Tato teorie klade důraz na sociální aspekty motivace lidského chování. Dá se říct, že je protikladem Freudovy motivační teorie, která považuje za základní pohnutku lidského chování biologické pudy.

## **Závěr k teoriím motivace**

Každý člověk je originál lidské bytosti a je potřeba na něj i z tohoto pohledu nahlížet. Všechny zmíněné teorie vycházejí z praxe a představují posun ve vědění o problematice motivace. Nelze žádnou z nich převzít doslova, protože všechny určitým způsobem generalizují oblast, ve které byl realizován vědecký výzkum. Proto každá jednotlivá teorie může přinést něco pozitivního do praktického poznávání oblasti motivace. Teorie motivace by měly být jen jakýmsi rámcem, ve kterém se používají specifických stimulů na jednotlivé lidi ke zlepšení jejich výkonu a potlačení nežádoucích vlivů.

### **1.1.5 Systémový přístup k motivaci**

Dle Heckenhausena (1989) je v oblasti systémového přístupu motivace chápána jako paradigma složitých souvislostí lidské psychiky. Motivace se utváří na základě vztahu k životnímu prostředí a je jeho působením také spoluutvářena neboť člověku poskytuje spoustu podnětů.

### **Motivace a chování**

V chování člověka se mohou odrážet vědomé i nevědomé motivy, popřípadě mohou hrát roli obě složky zároveň. Motivace jsou takové duševní projevy, které aktivizují lidské chování, zaměřují je na určitý cíl a v tomto směru je udržují po určitou dobu. Takto navozené jednání směřuje k uspokojení určité potřeby (Vágnerová, 2001).

Podle Nakonečného (1996) se člověk chová určitým způsobem tak, jak interpretuje situaci, v níž chování vykazuje, které je obvykle stanoveno jeho zkušenostmi, chová se tak, jak se chovat naučil a co je pro něj přirozené. Na otázku, co bylo cílem jeho chování, odpovídá v termínech konkrétních motivů, například potřeba komunikace, potřeba uznání, čehož se člověk snaží určitým chováním docílit, pocit osamělosti apod.

Švancara (2003) publikuje, že motivy jednání a chování se nejčastěji konkretizují formou přání, tendencí a představ. Nejvíce vyhraněné pohnutky mají formu představ s určitým obsahem, dlouhodobým zaměřením a směřují k realizaci představy jedince. Motivace tedy vedou selektivnímu, výběrovému chování jedince.

Motivované chování směřuje k dosahování příjemného a k vyhýbání se nepříjemnému, což původně souviselo s biologickou hodnotou podnětů (to co bylo biologicky užitečné pro člověka, bylo i příjemné, to, co bylo pro člověka neúžitečné, bylo nepříjemné a naopak) a co dnes souvisí se subjektivním významem situací - zde je zřejmí vztah i k vnímání. (Nakonečný, 1996)

Nahlížíme – li na zdroje motivace, je potřeba respektovat také zdroje chování, které v motivaci vyústí. Motivace je jakýsi konstrukt, který stojí v pozadí za veškerým lidským snažením, tedy za lidským chováním. Motivy fungují jako působící síla, což se projevuje zesilováním určitého chování a usměrňováním jeho průběhu.

Dle Zimbarda (1983) naše jednání může být bez úmyslu, bez toho, aniž bychom věděli proč, nebo aniž by nám pravá příčina našeho jednání byla přímo zřejmá.

Homola (1977) uvádí, že motivované chování pomáhá člověku dosáhnout příjemného smyslového i duševního blaha a zároveň se vyhnout nepříjemnému, např. pocitům viny či zklamání. Motivace náš organismus do chodu uvádí, aktivizuje jej a v tomto chodu se jej snaží udržet.

Chování je motivováno potřebami přítomnými, nikoli minulými, ale do jisté míry mohou motivované chování ovlivnit i události z minulosti (Drápela, 1997).

Dle Hrabala, Mana & Pavelkové (1989) vychází motivace chování z vnitřní pohnutky, tj. potřeby člověka, nebo vnějšího podnětu, tzv. incentive. Potřeby vrozené i získané během života lze považovat za motivační činitele. Potřeba vyvolává v člověku pocit nedostatku či vnitřního napětí nebo naopak nadbytku. Incentivy jsou vnější podněty, které vzbuzují a často uspokojují potřeby člověka. Incentivy lze rozdělit na pozitivní, které vyvolávají chování směřující k uspokojení onoho nedostatku nebo incentive negativní, jež se vyznačují chováním směřujícím od sebe, např. hrozba. Negativní incentive mají schopnost potřebu vzbudit, ale nedisponují schopností tuto potřebu uspokojit.

### **Motivace a kognitivní procesy**

Nakonečný (1996) uvádí, že kognitivní procesy především determinují způsob chování. Lze také předpokládat existenci tzv. kognitivních potřeb, jež souvisejí s nutností orientace v situaci a s tendencí lidských individuí objevovat kauzální vztahy, uspořádávat poznatky do určitých struktur apod. To lze vyjádřit pojmy zvědavost, pátrání a dalšími. Vrozená orientační reakce souvisí s potřebou informací o významu

situace a je ve své úvodní fázi spojena s celkovou aktivací organismu, tj. s přípravou na biologicky účelnou reakci (útěk apod.). Motivace dále zostruje vnímavost vůči určitým objektům, asociovaným s aktivovaným motivem, a snižuje prahy vůči stimulaci vztahující se k aktivované potřebě.

Současný trend kognitivních teorií motivace věnuje stále více a více pozornosti poznávacím procesům. Existují zastánci názoru, že motivace člověka je kvalitativně odlišuje od zvířecí právě zapojením poznávacích procesů. Velký ohlas v názorech na motivaci má vliv inkongruence mezi vnější situací a kognitivními vyhodnocovacími strukturami v jedinci. (Homola, 1972).

### **Motivace a emoce**

Nakonečný (1996) uvádí, že motivace a emoce existují ve velmi úzkém vztahu. Je zřejmá návaznost u vzniku potřeb, průběhu instrumentálního chování, zejména narazí-li člověk na překážku a dochází ke frustraci či dosáhne stanoveného cíle, což je spojeno s emočními zážitky, jež jsou nejsilnější především ve finální fázi, což je uspokojení. V některých termínech konkrétních emocí jsou přímo potřeby či motivy definovány, např. strach, hlad, únava, láska, porozumění apod.

Emoce jsou hlavním činitelem oblasti hédonistických teorií, podle nichž je emoční kvalita příjemnosti a nepříjemnosti rozhodujícím motivačním kritériem. Jedná se o vyhledávání těch podnětů, které navozují libost a vyhýbání se tomu, co způsobuje nelibost. Pocity libosti a nelibosti jsou považovány za základní silovými prvky motivace. (Homola, 1972).

Silně motivujícím se může stát dosažení smyslového, ale i duševního (duchovního) blaha, ale také vyhnutí se smyslově nepříjemným podnětům nebo nepříjemným pocitům, jako je vina, zklamání, bolest apod. Emoce a motivace jsou v podstatě dvě stránky téhož funkčního komplexu, jak to plyne z výše uvedeného výkladu a jak to potvrzuje styčný fenomén aktivace, jakož i koncept významu, resp. subjektivního smyslu situace a chování. (Nakonečný, 1996).

Fylogeneticky nejstarší motivační úrovně jsou stavy organismu – žízeň, hlad, zima, sexuální vzrušení, a úkolem organismu je bránit svou fyzickou existenci. V mozku jsou lokalizovány do oblasti hypothalamu. Emoce fungují jako orientační spojky mezi podněty a odezvami. Tyto psychické stavy jsou vzbuzovány významnými událostmi v našem okolí.

U emocí rozlišujeme čtyři dimenze:

- kvalitu (libost X nelibost)
- intenzitu (míra emočního vzrušení)
- časový průběh
- intencionalitu (zaměřenost )

Pomocí mnoha matematických modelů byla popsána nekonečná způsobů chování, které vede k maximalizaci libosti a minimalizaci nelibosti.

Z výzkumů vyplývá, že při neúspěchu vzrůstá popud a s ním zároveň i narůstá úroveň motivace, což v organismu vyvolá emoce. Tyto emoce neodpovídají instrumentální aktivitě a do značné míry mohou měnit vnější podmínky. Změněné vnější podmínky vytvoří zcela jinou situaci. Z výše uvedeného vyplývá, že neúspěch tak může zvyšovat i snižovat úroveň motivace. Důležitou roli zde hraje skutečnost, do jaké míry byl stanovený nesplněný úkol egovztažný.

### **Motivace a potřeby**

Lokšová & Lokša (1999) chápou výkonové potřeby z hlediska úrovně obtížnosti kladených úkolů a je třeba tuto důležitou oblast potřeb při rozvíjení výkonové motivace aktualizovat. Teorie výkonové motivace se zaměřuje v analýze převážně na motiv úspěšného výkonu a motiv vyhnutí se neúspěchu.

Výkonové potřeby spolu s potřebami poznávacími a sociálními patří mezi vyšší potřeby, které se utvářejí během života jedince převážně na základě sociálních faktorů (Hrabal, Man & Pavelková, 1989).

U výkonových potřeb je důležitým motivačním činitelem úspěch. (Hrabal & kol., 1979).

### Potřeba úspěšného výkonu

Dle Hrabala, Mana & Pavelkové (1984) se potřeba úspěšného výkonu se vyvíjí již od 3. až 4. roku dítěte, což lze odůvodnit kumulací zkušeností s požadavky a hodnocením. Jelikož v tomto období bývá nejbližším člověkem kladoucí na dítě nároky jeho matka. Je právě ona tím hlavním činitelem, který vytváří nároky na samostatnost a přesnost výkonů dítěte a tím vzbuzuje touhu po dosažení úspěchu.

Jak uvádí Heckhausen (1977) základ potřeby úspěšného výkonu vzniká časnými, avšak přiměřenými požadavky na dítě, povzbuzováním k samostatnosti a k přesnosti výkonu. Dítě si tak osvojuje adekvátní úroveň nároků na sebe, takovou, které může s dostatečným vynaložením sil dosáhnout. Dítě s převažující potřebou úspěšného výkonu má tendenci přičítat úspěch svým pozitivním vlastnostem, zatímco neúspěch je většinou ochotno přičíst nedostatečnému vynaložení sil (Hrabal, Man, Pavelková, 1984).

Dalším aspektem ovlivňujícím vývoj potřeby úspěšného výkonu je výkonová orientace rodičů jako motivační vzor chování. Děti, u kterých převažuje potřeba úspěšného výkonu nad potřebou vyhnouti se neúspěchu, se brzy stanou citlivými na své úspěchy a neúspěchy.

Dalším spoluutvářejícím činitelem potřeby úspěšného výkonu podle Hrabala, Mana & Pavelkové (1984) je osobní zkušenost s úspěchem. Tuto interakci lze zdůvodnit závislostí pocitu vlastní úspěšnosti na hodnocení člověka jeho sociálním prostředím a srovnáváním vlastního výkonu se společensky uznávanými normami. Potřeba úspěšného výkonu se rozvinula, pokud byl jedinec v dětství většinou patřičně odměňován nebo chválen za dobrý výkon.

Lidé, u nichž převažuje potřeba úspěšného výkonu jsou orientováni cílově, a to setrvat až do úspěšného konce činnosti. Při volbě úkolu si tito lidé nevybírají ani příliš snadné, ani příliš obtížné úkoly. Snadno dosažitelné úkoly si nevybírají z důvodu nezajímavosti a úkoly z kategorie velmi obtížné nevolí, jelikož znají úroveň svých schopností. Rádi se zúčastňují soutěží s rovnocennými partnery. Neúspěch v nich většinou vyvolává vlastní korekci, úspěch působí silně motivačně. Pracují plánovitě, houževnatě, bez zbytečné úzkostlivosti.

Hrabal, Man & Pavelková (1984) uvádějí, že lidé disponující vyšší úrovní potřeby úspěšného výkonu mají tendenci se nevzdávat a vytrvávají při řešení obtížnějších úkolů až do konce. Neúspěch i úspěch posuzují především z hlediska informace, kterou jim přinášejí o vlastních schopnostech, a jako cennou zkušenost do budoucna.

#### Potřeba vyhnouti se neúspěchu

Bude – li matka své dítě „přetěžovat“ svými nároky na samostatnost a přesnost výkonu, buduje tím v dítěti počátky potřeby vyhnouti se neúspěchu. Místo toho, aby si dítě samo vytvořilo realistickou nárokovou úroveň, tak přebírá zvýšenou úroveň nároků

matky, kterou jen s těžší může dosáhnout. Dochází k častému selhávání při plnění úkolů a dítě si budu ochrannou bariéru tím, že si klade neúměrně nízké cíle a vyhledává snadné úkoly, aby došlo k jejich splnění. Při objasňování příčin výsledků svého jednání má takové dítě tendenci úspěch vysvětlovat jako štěstí a jako následek menší náročnosti úkolu spíše než tím, že je samo schopné, a tím svůj úspěch vlastně znehodnocuje. Neúspěch si dítě vysvětluje jako nedostatek vlastních sil a celkově se dochází k negativnímu sebehodnocení. (Hrabal, Man & Pavelková, 1984).

Úzkostný přístup rodičů k výkonům dítěte, kteří mají neustálé obavy, že bude jejich dítě neúspěšné. Stále zdůrazňují neúspěchy dítěte a tím nedoceňují dosažených úspěchů dítěte.

Hrabal, Man & Pavelková (1984) uvádějí bude – li rodina dbát zvýšenou pozorností na neúspěchy dítěte, přehnanou kritičností a převahou trestů, bude i nadále posilována potřeba vyhnout se neúspěchu.

Tato potřeba vyhnout se neúspěchu se může také vytvořit u jedince vyrůstajícího ve výchovných podmínkách, které nekladly důraz na sledování a oceňování dobrého výkonu. Vyskytuje se také strach z neúspěchu, který vznikl na základě časté zkušenosti s neúspěchem, který primárně vyplývá z postojů okolí k jednajícímu člověku. (Hrabal & kol., 1979).

Dle Hrabala & kol. (1979) jedinci ohrožení vysokou mírou obavy z neúspěchu mohou reagovat třemi způsoby:

- uplatňují své schopnosti pouze v případech, kdy je úspěch téměř jistý
- vyhledávají pouze takové situace, kdy se úspěch zaručeně nemůže dostavit
- přímým únikem ze situace

Protože si však lidé s převažující potřebou vyhnout se neúspěchu nedůvěřují, vyhýbají se i možnosti úspěchu. Úspěšná práce s těmito lidmi spočívá ve zpevnování potřeby úspěšného výkonu prostřednictvím postupného zvyšování obtížnosti úloh, aby měl daný jedinec reálnou možnost být úspěšný a zvykal si na ni (Hrabal & kol., 1979).

Navenek projevují se lidé s vyšší úrovní potřeby vyhnout se neúspěchu ve výkonové situaci jako úzkostliví, na výkonové situaci a výsledku činnosti jim záleží, ale současně se obávají neúspěchu a jsou velmi nejistí. Kvůli svému negativně-emocionálnímu ladění, které ovlivňuje jejich myšlenkové procesy se zhoršuje logické myšlení, selhává paměť, jedinec propadá chaosu a obranné reakce ve stresových situacích mohou mít výrazně negativistickou formu. Všechny tyto faktory se negativně

odrazí v efektivitě práce vzhledem k vyšším intelektovým schopnostem. Dalším faktorem je mírné sebehodnocení a nedůvěra v možnosti vyvinout potřebné úsilí.

Hrabal (1982) tvrdí, že tito lidé připisují úspěch náhodě a neúspěch nedostatku svých schopností. Jejich aspirace často bývají extrémní – buď velmi nízké, když úspěch v činnosti je prakticky jistý, nebo neúměrně vysoké, když úspěch nemůže být dosažen téměř nikdy a selhání v činnosti se nepocituje jako osobní neúspěch.

### **1.1.6 Aspirační úroveň**

Jednou z důležitých složek výkonové motivace je aspirace. Aspirační úroveň můžeme definovat jako úroveň cílů, které si člověk vytyčuje a jejichž dosažení očekává. Dosažení těchto cílů pak prožívá jako úspěch, nedosažení jako neúspěch (Hrabal, 1989).

Aspirační úroveň se více vztahuje k určitému okruhu činností a skutečností, tj. má výraznější směrovou charakteristiku a je propojena s žebříčkem hodnot daného jedince. Člověk si vlastně vybírá, čeho by chtěl dosáhnout, za jakých okolností, v jakém čase a kvalitě a na jaké úrovni (velikost výkonu), tj. klade na sebe určité nároky (Nakonečný, 1992).

Dle Balcara (1983) se dá aspirační úroveň vysvětlit jako stupeň objektivní náročnosti, kterou představuje jedincem zvolený cíl z hlediska svého dosažení.

Aspirace má vždy určitý obsah a určitá kvalitativní hlediska. Aspirační úroveň je důležitou charakteristikou činností jedince. Jedná se o životní cíle a s nimi spojená míra úsilí potřebného k jejich dosažení (Nakonečný, 1995).

Aspirace je silným aktivačně motivačním činitelem, motivujícím volní úsilí k dosahování bezprostředních i vzdálenějších cílů (Čačka, 1995).

Aspirační úroveň představuje osobnostně příznačnou výši nároků, které jedinec klade na svůj výkon resp. interindividuálně odlišný charakter cílů, které si jedinec v životě klade a které mohou být vysoké či nízké (ev. žádné), cílů, jejichž dosažení může být relativně náročné či naopak snadné. Aspirace tedy spoluurčují jak charakter či druh cílů, které si jedinec pro sebe stanovuje do bližší i vzdálenější budoucnost, tak také jejich úroveň, výši, náročnost. (Provažník, Komárková, 1996).

Dle Heckenhausena (1965) existují následující principy proměn aspirace:

- prožívání úspěchu či neúspěchu je vázáno na obtížnost úkolu jak se subjektu jeví v rámci jeho minulé zkušenosti, nikoli na objektivní znaky úlohy



- úspěchy a neúspěchy jsou prožívány na střední úrovni subjektivní představy obtížnosti, což značí když subjekt očekává úspěch, ale může dojít i k neúspěchu ( čím obtížnější úloha je, tím větší prožitek je z úspěchu když dojde ke splnění, zatímco když se úloha jeví jako lehčí, tak tím větší pocit zklamání se dostaví při neúspěchu
- existují přesuny mezi obtížnostmi jednotlivých úloh, tj. co se kdysi zdálo jednoduché, nyní může působit jako velmi obtížné, což je způsobováno konkrétními úspěchy či neúspěchy jedince
- úroveň aspirace je spojena s určitým postojem k riziku, osoby s nižší úrovní aspirace obvykle při plnění úkolů riskují, zatímco lidé s vyšší úrovní aspirace jednají obezřetněji
- konkrétní aspirační úroveň je determinována situačními faktory, např. důležitost úkolu, reálnost, časovost, možnost dosažení stanoveného cíle apod.

Dosažení cíle je prostředkem k uspokojení potřeb. Lze definovat cíle krátkodobé a cíle dlouhodobé. V určitých situacích je člověk nucen mezi jednotlivými cíli volit. Výběr cíle je determinován aspirační úrovní, jelikož aspirace je stupněm subjektivní náročností cíle. Aspirace je jakási úroveň vlastního výkonu, který jedinec očekává na základě předchozího výkonu v dané situaci. Vztaženo k dosahování krátkodobých či dlouhodobých cílů je aspirací jejich úroveň a struktura. Vyšší podaný výkon v jedné činnosti se může pozitivně promítnout do aspirační hladiny jiné činnosti. Úspěšné splnění cíle aspiraci zvyšuje, zatímco neúspěch aspirační hladinu snižuje nebo naopak zvyšuje na nereálnou hodnotu.

Aspirační úroveň tyto aspekty:

- rezignace (velmi nízký cíl)
- pohodlí (nízký cíl)
- náročnost (vyšší cíle)
- fantazie o překonání neúspěchu (velmi vysoký cíl)

Výkonová motivace podmiňuje aspirační úroveň jedince a je důležité se jí zabývat, protože souvisí s rozvojem zdravého sebehodnocení jedince (Pavelková, 2002).

Problematika aspirační úrovně je spjata s problematikou výkonové motivace. Aspirační úroveň se dá vysvětlit jako cíle, které si osoba stanoví a očekává, že jich dosáhne. Pokud cílů dosáhne, je to úspěch, pokud se jí to nepodaří, jedná se o neúspěch (Hrabal, Man, Pavelková, 1989).

Výkonová motivace podmiňuje aspirační úroveň jedince. Z mnohaletých výzkumů vyplývá, že adekvátní aspirační úroveň je závislá na úrovni jeho výkonových potřeb. Převažující potřeba úspěšného výkonu nad potřebou vyhnoutí se neúspěchu se projevuje v adekvátních aspiracích, odpovídajících plnému využití schopností jedince při jeho dosahování. Subjektivní zážitek úspěchu či neúspěchu je tak determinován vztahem individuálního výkonu k úrovni aspirace, a ne pouze absolutně dosaženými výsledky.

Aspirační úroveň součástí je výkonové motivace, tedy výše stanovených cílů, které si člověk klade při znalosti dosaženého výsledku. Někteří sportovci jsou však motivováni příliš vysoko a tato úroveň motivace jim neposkytuje dostatečné uspokojení, protože nejsou schopni svých nároků dosáhnout (hyperaspirace). Lidé, kteří mají nízké sebevědomí a dosahují vyšších výsledků, než jaké si kladou cíle, mají výkonovou motivaci příliš nízkou (hypoaspirace). Výši aspirace u člověka lze měřit pomocí psychodiagnostických metod.

## **1.2 Výkonová motivace**

Tato kapitola má z hlediska důležitosti v této diplomové práci výsadní postavení, jelikož je věnována vysvětlení pojmů, které s problematikou výkonové motivace bezprostředně souvisí.

### **1.2.1 Výkon**

Dle Nakonečného (1996) je výkon determinován fyzickou složkou (motorika, smysly, atd.) a psychickou složkou (schopnosti, nálada, únava, ...). Obě složky jsou v těsném vztahu a vzájemně se ovlivňují. Výkon se uplatňuje při plnění stanovených cílů a lze říci, že je více či méně kvalifikovatelný a kvantifikovatelný produkt nějaké činnosti (např. studijní).

Determinanty výkonu dle R.B.Cattela:

- Centrální schopnosti= vrozené intelektové faktory
- Lokální schopnosti= vlastnosti smyslových orgánů a motoriky
- Instrumentální struktury= učením získané dovednosti
- Neintelektové faktory= motivace, nálady, únava a jiné přechodné stavy

Výkon, podobně jako hra, sebezpevňující činitel, znamená-li úspěch subjektu, neboť úspěch je odměna. Po úspěchu touží všichni, ale mnozí se obávají neúspěchu, a proto poměr obou těchto tendencí vytváří sílu motivu výkonu. Od výkonu je třeba odlišovat výkonnost, která znamená vnitřní komplex psychofyzických dispozic, jimž nemusí vždy odpovídat skutečný výkon v nepříznivých vnitřních i vnějších podmínkách (únava, hlučné prostředí apod.) (Nakonečný, 1997).

Nakonečný (1996) uvádí, že kvalitní výkon je determinován úrovní motivace a úrovní příslušných schopností. Vyjádření vztahu mezi úrovní motivace a úrovní schopností:

$$\text{Výkon} = \text{schopnosti} \cdot \text{motivace}$$

### 1.2.2 Motivace k výkonu

Výkonová motivace patří k obecným znakům osobnosti člověka a je charakterizována touhou po dosahování výkonů.

Výkonovou motivaci lze pozorovat v chování dítěte již od útlého věku. Je vhodné si všimnout síly zájmů, úkolové orientace a energie, se kterou dítě vstupuje do různých aktivit a plní úkoly.

Podíl na utváření výkonové motivace má do jisté míry i výchova v rodině, sociální prostředí, minulé zkušenosti nebo také národní kultura. Výkonová motivace u mladších jedinců se mnohem lépe podněcuje, a to především pozitivní zpětnou vazbou nebo stanovením splnitelných cílů. Zatímco u lidí starších se ovlivnění motivace k výkonu děje hůře, jelikož tyto lidé už disponují životními zkušenostmi a při řešení některých úkolů si počínají obezřetněji.

### 1.2.3 Výkonová motivace z pohledu zahraničních autorů

Motivace k výkonu dle Heckhausena (1989) představuje motivace k výkonu výslednou tendenci emocionálního konfliktu mezi kladnými tendencemi přiblížení (očekávání úspěchu) a vyhnutí (obava z neúspěchu).

Maehr & Nicholls (1980) označují výkonovou motivaci za potřebu výkonu a teorii očekávání a hodnoty.

Výkonovou motivace je osobnostně příznačná, relativně stálá tendence člověka dosahovat co nejlepšího výkonu či alespoň „držet se co nejlépe“ v činnostech, ve kterých je možné uplatnit měřítko kvality, v nichž člověk může dosáhnout úspěchu či zažít neúspěch. Měřítko kvality je podařilo se nebo nepodařilo se (Heckhausen, 1964).

Heckhausen (1989) chápe výkonový motiv ve smyslu systému, který se sám posiluje.

Madsen (1972) motivaci popisuje jako soubor proměnných, které aktivují, udržují a usměrňují chování.

Nicholls a kol. (1989) navrhli, že výkonová motivace by se neměla být definována jako jeden pojem, ale měla by být rozlišena na tři typy:

- motivace orientovaná na schopnost
- motivace orientovaná na úkol
- motivace orientovaná na sociální uspokojení

Dle McClellanda, Atkinsona, Clarka a Lowela (1953) vychází původní koncepce výkonové motivace z toho, že všechny motivy jsou naučené. Tvarovat se začínají již v prvních dnech života dítěte a kontinuálně pokračuje vývoj dál, dokud není vytvořená spleť asociací mezi určitými situačními podněty a očekáváním změn stavů, které jsou specifické pro úspěch či neúspěch.

Koncem 40. let 20. století byl v zahraničních zemích započat výzkum problematiky motivace k výkonu jehož průkopníkem byl David C. McClelland se svým kolektivem v návaznosti na Murryho koncept motivu výkonu.

Na oblast výkonové motivace orientovalo pole své působnosti také mnoho dalších badatelů z různých zemí světa: Německo – Heckhausen, Polsko – Krol, Brazílie – Angelini, Japonsko – Hayashi a Habu, Indie – Mehta.

Přes sociokulturní odlišnosti mezi jednotlivými badateli lze konstatovat, že všichni došli k jednoznačnému tvrzení, že výkonovou motivaci lze definovat jako pohnutku „dělat něco lépe“.

Od svého počátku vedl výzkum výkonové motivace k řadě obměnám původní teorie a chápání podmínek, v nichž jsou motivy vyjadřovány myšlením a chováním. Zlepšily se i měřicí metody a začaly být více brány v potaz jiné motivy a dispozice (Smith & kol. , 2002).

Atkinson (1978) popisuje výkonovou motivaci jako vztah mezi motivační dispozicí, pohnutkou a úrovní očekávání. Atkinson svou diskrepanční koncepcí vysvětluje jako sílu tendence přiblížit se nějakému cíli, tzn. výši výkonu, udává přímo stupeň libosti, jehož může být při získání výkonu dosaženo. Za libost v tomto případě lze považovat subjektivní pravděpodobnost zisku pohybující se kolem 50%.

Výkonová motivace dle Atkinsona (1978) vyjádřit následující formulí:

$$\text{Stupeň motivace} = \text{funkce} / \text{motivační dispozice} \times \text{pohnutka} \times \text{očekávání} /$$

Výkonnost člověka je ovlivňována dvěma faktory, jak motivací tak jeho schopnostmi. Tato skutečnost lze vyjádřit vzorcem:

$$\text{úroveň výkonu} = f(\text{úroveň motivace} \times \text{úroveň schopností})$$

Atkinson & kol. (1958) publikují, že síla motivu výkonu pozitivně koreluje s oceňováním a odměňováním chování zaměřeného na výkon a s trestáním chování zaměřeného na dosažení výkonu. Také uvádí, že existuje pozitivní korelace mezi silou motivu výkonu a frustrací chování zaměřeného na výkon a s konfliktním učením v oblasti výkonu (úspěchu). Dosažení úspěchu vede ke zvyšování sebevědomí a ctižádostivosti, což také ovlivní úroveň aspirace. Neúspěch může také ovlivnit silou motivace, a to především silou motivu a obtížností úkolu, jež nebyl splněn.

Za jistých okolností se dá říci, že i neúspěch může mít motivující tendenci a to tehdy, pokud výchozí motivace měla dostatečnou intenzitu.

#### 1.2.4 Výkonová motivace z pohledu českých autorů

V návaznosti na práce zahraničních autorů např. Davida C. McClellanda a hlavně však Juttu Heckhausena, coby evropského autora, začala v 70. a 80. letech řada českých autorů pracovat na problematice výkonové motivace v menších kolektivech. Takže vzhledem ke skupinové výzkumné činnosti nelze jednoznačně uvést diferenciaci názorů jednotlivých autorů, např. Hrabala, Hrabala ml., Mana a Pavelkové.

Ve velké většině odborných publikací je možno nalézt téměř stejné nebo velmi podobné výzkumné teze či závěry pouze s nepatrnou obměnou či doplněním. Členové týmu publikovali výzkumné závěry skupiny samostatně, což vedlo k jakémusi „propojení“ českého výzkumného prostředí. Z této situace plynulo, že výsledky a myšlenky jednotlivých kolektivů v rámci tématického celku výkonové motivace a jejích podkapitol lze naznačit pouze coby jakési „formální osy“ výkonové motivace.

Tzv. motiv výkonu či *výkonová motivace* je očekávání určitých afektivních změn ve vztahu k dosažení či nedosažení cíle (Nakonečný, 1997).

Výkonová motivace je chápána jako očekávání určitých afektivních změn ve vztahu k dosažení nebo nedosažení cíle, konkrétně jde o motivační vliv naděje na úspěch a strach z neúspěchu, závislý na zkušenostech jdoucích až k výchově v rodině, na kauzálních atribucích a dalších činitelích (Blahutková, 2005).

Hartl & Hartlová (2000) vysvětlují motivaci jako proces usměrňování, udržování a energetizaci chování. Toto chování vychází z biologických zdrojů.

Vágnerová (2002) uvádí, že motivace je psychický stav, který stimuluje aktivitu zaměřenou na dosažení dobrého výkonu a udržuje ji po určitou dobu.

Schuler a Prochaska (2003) došli k závěru, že motivaci k výkonu můžeme definovat jako globální orientaci chování, na které se podílí různorodé aspekty osobnosti. Motivaci k výkonu nelze chápat jako ohraničený konstrukt.

Motivace výkonová, která je také jednou z relativně stálých charakteristik jedince. Lze ji vymezit jako osobnostně příznačnou tendenci jedince podávat určitý výkon, a to relativně nezávisle na typu či charakteru úkolové situace a jejím obsahu (Bedrnová, Nový, 1998).

Schuler & Prochaska (2003) publikují, že vědce zajímá výkonová motivace jako hnací motor chování, vývoj motivace od raného dětství, změny v průběhu života, její vlivy na výkony v různých oblastech lidského působení, rozvoj a vývoj teoretických modelů jejich stabilita a variabilita, její měřitelnost, její souvislost se všemi myslitelnými proměnnými.

Dle Nakonečného (1996) je motivačně výkonová úroveň do jisté míry ovlivnitelná učením, zdravotním stavem a vnějšími faktory. Výkon je komplexem funkcí motivace a příslušných schopností, jenž tvoří základ subjektivních, osobnostních determinant výkonu. Motivace může do určité míry kompenzovat nedostatek schopností, a naopak nedostatek motivace může být do jisté míry kompenzován vyvinutými schopnostmi.

Výkonová motivace má také určité vlastnosti, a to směřování chování (tzv. direktivní funkce) a energetizace chování (určování jeho síly). Energizující funkce a udržování chování, dokud není dosaženo cíle (Nakonečný, 1995).

Aspekty výkonové motivace podle Nakonečného (1995) dělíme následovně:

- minulé zkušenost (zejména vliv rodinné výchovy)
- výchova k samostatnosti (motiv výkonu souvisí s angažováním ega)
- socializace (odměňování chování zaměřeného na výkon, trestání stejného nedostatku, frustrace a konfliktní učení v oblasti výkonu)

Důležitým aspektem motivu k výkonu je minulé zkušenost jeho subjektu, zejména to, jakým způsobem byl v rodině vychováván. Ukázalo se, že osoby s vysokou hodnotou motivu výkonu jsou lidé, kteří byli v dětství brzy vedeni k samostatnosti a osoby s malou hodnotou motivu k výkonu mají někdy v anamnéze, že byly nuceny k samostatnosti až v pozdějším věku (Nakonečný, 1996).

Motivace k výkonu se využívá jako koncept sloužící k vysvětlení rozdílů v individuálním chování v různých oblastech běžného života, např. ve škole, při sportu, v zaměstnání apod. Existuje velký počet empirických výzkumných prací, jejichž předmětem je zkoumání motivace k výkonu z různých úhlů pohledu a zabývající se nejrozličnějšími aspekty výkonové motivace.

Z mnohým výzkumů výkonové motivace vyplývá, že je nutno rozlišovat osoby s potřebou dosáhnout úspěchu a osoby s potřebou vyhnout se neúspěchu. Lze také konstatovat, že existuje také označení jedinci se silným motivem k úspěchu, tj. jedinci orientovaní na výkon, a jedinci se slabým motivem k výkonu, tj. jedinci jež se vyhýbají riziku neúspěchu. Lidé se silnou potřebou úspěchu ve velké míře preferují úkoly střední obtížnosti, jelikož mají obavu z neúspěchu, ale také do jisté míry očekávají úspěch, pochvalu, uznání. Zatímco lidé se slabou potřebou výkonu preferují úkoly lehké nebo

velmi těžké (lehké proto, že nebudou neúspěšní a velmi obtížné proto, že nemají tak silné motivy pro dosahování úspěchů).

Člověk, u něhož převažuje obava z neúspěchu= potřeba vyhnout se neúspěchu, se situacím, ve kterých mu hrozí selhání záměrně vyhýbá, aby nemusel uplatnit své schopnosti. Má obavu z toho, že by mohlo dojít k odhalení jeho nedostatků. Zato lidé s převažující potřebou úspěchu, situace, ve kterých mohou své schopnosti „prodat“, evidentně vyhledávají. Poměr výkonových potřeb člověka určuje adekvátnost výběru obtížnosti úkolů vzhledem ke schopnostem a zároveň určuje i intenzitu motivace k vnitřnímu přijetí či nepřijetí předloženého úkolu dané obtížnosti.

Také Hrabal, Man & Pavelková (1989) uvádí, že pilířem výkonové motivace jsou dvě na sobě nezávislé potřeby. Jsou to potřeba úspěchu a potřeba vyhnout se neúspěchu. Tyto složky výkonové motivace jsou aktualizovány v každé situaci vyžadující výkonové chování.

|  |
|--|
| Výkonová motivace = potřeba úspěchu / potřeba vyhnout se neúspěchu |
|--|

Z tohoto vzorce vyplývá, že čím je větší strach z neúspěchu, tím je motiv výkonu slabší.

Tyto dvě základní motivační tendence mají vliv na chování jedince v úkolových situacích a ovlivňují jeho reálný výkon (Dařílek, Kusák, 1995).

Motivace k výkonu v konkrétní, na výkon orientované situaci u osob se silným motivem k výkonu klesá s ubýváním pravděpodobnosti k úspěchu (Nakonečný, 1996).



## 2 Výzkumná část

V této části se zaměříme na aplikaci teoretických poznatků, což bude zahrnovat stanovení cílů výzkumu a hypotéz, popisu metodiky výzkumu, použití dotazníků, analýzu dat. Záměrem práce bylo zjistit, zda se liší ukazatele výkonové motivace u přijatých a nepřijatých uchazečů o studium studijních oborů ATV a APA.

U přijímacího řízení jsou sledovány parametry jak např. dovednosti, ale také intelekt, což znamená výsledek maturitní zkoušky, dosažená úroveň v přijímacích testech a také testování úrovně výkonové motivace. Pro objektivní posouzení efektivity přijímacího řízení je také nahlíženo na úroveň motivace k výkonu, jelikož tento faktor do jisté míry může kompenzovat nedostatky v ostatních oblastech přijímacího řízení. Výkonová motivace je považována za významný osobnostní rys, který ovlivňuje rozhodnutí a intenzitu snahy dosahovat zvolené cíle.

### 2.1 Cíle a úkoly výzkumné práce

Hlavním cílem práce je srovnat hodnoty výkonové motivace u jedinců ucházející se o studium oborů Aplikovaná tělesná výchova (dále jen ATV) a Aplikované pohybové aktivity (dále jen APA) v presenční i kombinované formě na Fakultě tělesné kultury Univerzity Palackého v Olomouci.

Podstatou bylo srovnání ukazatelů výkonové motivace (položky MV–AB–AP) získané prostřednictvím D–M–V dotazníku populace účastníci se přijímacího řízení na studijní obory ATV a APA a jednotlivých skupin. Z dosažených výsledků lze formulovat, jakou úlohu hraje výkonová motivace mezi ostatními prediktory, ovlivňujícími studijní úspěšnost (dovednosti, intelektová úroveň charakterizovaná výsledky u maturitní zkoušky). V neposlední řadě bylo potřeba vyhodnotit dotazníkové šetření D–M–V a výsledky interpretovat z hlediska dílčích cílů.

Dílčí cíle, sytící cíl hlavní, je srovnání ukazatelů dotazníkové výkonové motivace v subskupinách dle kritérií:

- Gender (pohlaví): ženy – muži
- Obor studia: ATV – APA
- Forma studia: PS – KS
- Statut: přijati – nepřijati

Práce je komparativního charakteru, jelikož byly srovnávány poměrně odlišné výzkumné soubory podle již výše zmíněných kritérií, pohlaví, studijní obor a forma studia. Ale také analyticky syntetického vzhledem k tomu, že bylo získáno velké množství dat a následně byla tato data podrobena výzkumné analýze. Práci lze přisoudit i kvantitativní charakter, jelikož bylo vyhodnoceno 184 dotazníků, které poskytly dostatečné množství dat pro následnou výzkumnou analýzu.

Dílčí úkoly této práce:

1. prostudovat českou i zahraniční literaturu
2. pracovat s dotazníky výkonové motivace
3. zpracovat a vyhodnotit získaná data podle dílčích kritérií
4. údaje vyhodnotit adekvátní statistikou (t-test)
5. zpracovat dokumentaci (tabulky, grafy)
6. napsat diplomovou práci a formulovat doporučení pro praxi

## 2.2 Hypotézy výzkumné práce

Po prostudování literárních zdrojů zabývajících se motivací, výkonovou motivací a ostatními publikacemi, které s touto problematikou souvisí bylo stanoveno šest výzkumných hypotéz:

1. Předpokládáme, že se ukazatele výkonové motivace uchazečů přijatých ke studiu z hlediska pohlaví neliší.
2. Předpokládáme, že se ukazatele výkonové motivace u přijatých uchazečů o studium ATV a APA neliší.
3. Předpokládáme, že se ukazatele výkonové motivace u přijatých studentů prezenční a kombinované formy studia neliší.
4. Předpokládáme, že se ukazatele výkonové motivace uchazečů nepřijatých ke studiu z hlediska pohlaví neliší.
5. Předpokládáme, že se ukazatele výkonové motivace u nepřijatých uchazečů o studium ATV a APA neliší.
6. Předpokládáme, že se ukazatele výkonové motivace u nepřijatých studentů prezenční a kombinované formy studia neliší.

Hypotézy se budou vztahovat nejen k celkové hodnotě MV (motiv výkonu), ale i k dílčím ukazatelům, a to AB (anxiozita brzdícího), AP (anxiozita povzbuzujícího) charakteru.

## 2.3 Metodika výzkumné práce

Tento oddíl je věnován charakteristice výzkumných souborů, jež byli podrobeni výzkumné analýze. Zároveň je zde popsána metodika sběru a zpracování dat.

### 2.3.1 Charakteristika výzkumných souborů

Do výzkumu byli zapojeni uchazeči o studijní program presenční i kombinované formy studia Aplikovaných pohybových aktivit a také uchazeči o studium presenční i kombinovanou formu studia Aplikované tělesné výuky.

Cílové skupiny výzkumu jsou následující:

#### Studijní program Aplikovaných pohybových aktivit (dále jen APA)

Absolvent je vysoce kvalifikovaný pracovník s orientací na aplikované pohybové aktivity, který komplexně zajišťuje nebo řídí výchovně-vzdělávací a koordinační činnosti v oblasti využití volného času dětí, mládeže a dospělých se zdravotním postižením v zařízeních různého typu. Je způsobilý pro komunikaci a kooperaci se sportovními federacemi, svazy, občanskými druženými apod. Absolvent může zvyšovat své profesní kompetence v licenčních kurzech, v programech celoživotního vzdělávání, případně v navazujících magisterských programech.

#### Studijní program Aplikovaná tělesná výchova (dále jen ATV)

Absolvent získá pedagogickou a organizační způsobilost v oblasti aplikovaných pohybových aktivit s možností působit jako: asistent pedagoga, specialista pro práci v centrech speciálních, výchovných, charitativních a v institucích veřejné zprávy. Také je absolvent ATV kompetentní vykonávat práci sociálního pracovníka, pracovníka v sociálních službách nebo pedagogického pracovníka, instruktora, trenéra ve školních i mimoškolních klubech či učitele v mateřské škole.

Fakulta tělesné kultury Univerzity Palackého v Olomouci nabízí studijní programy ATV a APA ve dvou formách studia, a to v presenční a v kombinované formě.

Presenční, dříve neslo název denní studium, je charakteristické přímým kontaktem vyučujícího a studenta. Presenčně studují převážně čerství absolventi gymnázií a středních škol.

Zatímco forma kombinovaného studia, původně nesoucí název dálkové studium, umožňuje studovat multimediální formu řízeného studia. Zde jsou vyučující a konzultanti v průběhu vzdělávání trvale nebo z větší části odděleni od vzdělávaných. Tuto formu studia využívají vesměs pracující lidé vyššího věku.

Tab. 1: Srovnání respondentů ucházejících se o studium ATV a APA z hlediska počtů v jednotlivých skupinách..

| Uchazeči o studium | ATV          |    |         |      |        | APA          |    |         |      |        |
|--------------------|--------------|----|---------|------|--------|--------------|----|---------|------|--------|
|                    | Forma studia |    | Pohlaví |      | Celkem | Forma studia |    | Pohlaví |      | Celkem |
|                    | PS           | KS | Ženy    | Muži |        | PS           | KS | Ženy    | Muži |        |
| <b>Přijati</b>     | 19           | 4  | 13      | 10   | 23     | 18           | 18 | 28      | 8    | 36     |
| <b>Nepřijati</b>   | X            | X  | 3       | 13   | 16     | 38           | 71 | 57      | 52   | 109    |

Z dotazníků byl patrný studijní obor o nějž se respondent uchází, forma studia, o kterou má respondent zájem a pohlaví dotazovaného.

#### Přijetí ke studiu

Ke studiu bylo přijato 59 respondentů, ve 23 případech se jednalo o studenty ATV a ve 36 dotaznicích byl uveden studijní obor APA. Při volbě formy studia 37 dotazovaných uvedlo presenční formu studia a 22 mělo zájem studovat kombinovanou formu studia. Ve 41 kolonkách bylo uvedeno pohlaví žena a pouze v 18 případech dotazovaných se jednalo o muže.

#### Nepřijetí ke studiu

Skupinu 125 nepřijatých tvořila z větší části skupina uchazečů o studium APA, a to ve 109 případech dotazovaných. Pouze v 16 případech se jednalo o uchazeče o studium ATV, kteří ke studiu přijati nebyli. Ve 38 dotaznicích bylo uvedeno, že se jedná o uchazeče o presenční formu studia, 71 dotazovaných uvedlo, že mají zájem studovat kombinovanou formu studia a v 16 případech dotazování neuvedli o jakou formu studia mají zájem. V 60 dotaznicích bylo uvedeno, že se o studium uchází žena a v 65 případech bylo patrné, že k přijímacímu řízení usedl muž.

### 2.3.2 Metoda sběru dat

Data byla sesbírána pomocí standardizovaného dotazníku – Dotazník výkonové motivace (dále jen D-M-V), jež je standardizován pro středoškolskou i vysokoškolskou mládež a jehož autory jsou prof. PhDr. Tomáš Pardel, PhDr. Libuše Maršálová, Csc. a PhDr. Anna Hrabovská. Autoři doufají, že se D-M-V uplatní i mimo výzkumnou oblast a to jako diagnostický prostředek při komplikacích s dosahováním úspěchů, ale také při posouzení studijní či pracovní výkonnosti. D-M-V by měl vyhovovat současným podmínkám pro hodnocení výkonové motivace. Veškeré údaje z tohoto dotazníkového šetření byly zaznamenány do tabulkového editoru MS Excel a tímto editorem následně zpracovány.

Dotazník je sestaven z 52 položek. Z toho 24 položek připadá na **MV**, **AB** obsahuje 17 položek, 10 položek je z oblasti **AP** a poslední, tzv. instrukční, která se nevyhodnocuje. Úkolem každého respondenta je označit svou odpověď na šesti stupňové škále číslici od 1 (vůbec pro mne neplatí) až po 6 (zcela pro mě platí).

D-M-V obsahuje tři stupnice:

1. **MV** = škála motivu výkonu

V MV škále je dále možno podrobněji identifikovat:

- aspekt výkonového chování (8 položek)
- aspekt aspirační úrovně (5 položek)
- aspekt vytrvalosti v práci (5 položek)
- aspekt časové orientace do budoucnosti (6 položek)

2. **AB** = škála anxiozity brzdícího výkonu (vyjadřuje ztrátu pohotovosti a aktivity ve stavech napětí vyvolávaných kritickými, zátěžovými a novými situacemi)

3. **AP** = škála anxiozity podporujícího výkonu (popisuje souvislost mezi mírným stavem napětí a mobilizací aktivity jako příznivými podmínkami dobrého výkonu)

Dotazník je možno podat jednotlivci, ale i skupině. Při testování D-M-V skupinou, je třeba zajistit optimální podmínky pro vyplnění dotazníku, jelikož čas potřebný k vyplnění se u jednotlivých respondentů výrazně liší.

Také stres může negativně ovlivnit výsledek testu, proto je nutné, aby každý dotazovaný byl v optimální psychické i fyzické pohodě.

V dotazníku nalezneme 52 otázek, které jsou ohodnoceny 1 (vůbec pro mne neplatí) až 6 (vůbec pro mne neplatí). Konečné odpovědi se skórují pomocí vyhodnocovacích šablon které by měly zabezpečit objektivní zaznamenání výsledných dat. Každá škála (MV, AB, i AP) má svou šablonu, ve které je možno nalézt 3 sloupce s příslušnými okénky, podle nichž se získají hrubé skóry. Příslušné hrubé skóry se poté pomocí výpočetní techniky vyhodnocují. (Pardel, Maršalová & Hrabovská, 1992).

### 2.3.3 Metoda zpracování dat

Každý hrubý skór byl dle manuálu, tabulek pro absolventy středoškoláky, převeden na desetibodovou škálu. S tou se pak pracovalo v t-testu.

Výsledky získané při dotazníkovém šetření byly podrobeny t-testu. T-test je statistická metoda umožňující vyhodnocení statistické významnosti rozdílů hodnot parametrů mezi jednotlivými zkoumanými soubory.

Pro potřeby této práce byl zvolen dvouvýběrový nepárový t-test, kterým lze vyhodnotit jednotlivé škály D-M-V srovnávaných výzkumných souborů. Jelikož je směrodatné zda-li mají dvojice srovnávaných souboru stejný či různý rozptyl, je potřeba nejprve otestovat rozdíl rozptylů zkoumaných souborů pomocí statistické metody zvané F-test. Poté jsou oba soubory dle rovností či nerovností rozptylů vyhodnocovány t-testem.

$T_{stat}$ , neboli vypočtená statistická hodnota t-testu, se porovnává s  $t_{krit}$ , což je kritická tabulková hodnota.  $T_{krit}$  je závislá na počtu stupňů volnosti daném počtem vzorků v testovaných souborech a nelze opomenout zvolenou hladinu významnosti  $\alpha$ . Je-li vypočtená  $t_{stat}$  menší nebo rovna než odpovídající  $t_{krit}$ , můžeme konstatovat, rozdíl hodnot testovaných parametrů obou výběrových souborů není statisticky významný na zvolené hladině významnosti. V případě, že je  $t_{stat}$  větší než tabulková hodnota  $t_{krit}$ , tak z toho vyplývá, že rozdíl hodnot testovaných parametrů na zvolené hladině významnosti je statisticky významný. Hladina významnosti  $\alpha$  udává s jakou pravděpodobností bude pozorována vypočtená statistická hodnota s větší absolutní hodnotou než dvoustranná kritická hodnota P (pravděpodobnost hodnoty t-testu). Obvykle se volí 5%, tj.  $\alpha=0,05$  nebo 1%, tj.  $\alpha=0,01$ . Výběrová směrodatná odchylka - jde-li o soubor hodnot, pak se většina hodnot neodlišuje od průměru o více než jednu směrodatnou odchylku a skoro všechny hodnoty jsou v pásmu do dvou směrodatných odchylek od průměru.

Pravděpodobnost hodnoty t-testu – je pravděpodobnost, že bude pozorována t-statistická hodnota, jejíž absolutní hodnota je větší než vypočtená  $t_{stat}$ . Dvoustranný t-test kritické hodnoty P vrací mezní hodnotu, takže pravděpodobnost pozorování t-statistické hodnoty s větší absolutní hodnotou než dvoustranná kritická hodnota P je  $\alpha$ .

### 2.3.4 Organizace výzkumu

Výzkum k této diplomové práci byl prováděn na společenskou objednávku, jelikož Katedra aplikovaných pohybových aktivit jej využije při ověřování výsledků přijímacího řízení. Dotazníkové šetření bylo provedeno ve spolupráci s prof. Hanou Válkovou. Csc. jako součást přijímacího řízení na studijní programy Aplikovaná tělesná výchova a Aplikované pohybové aktivity, jež Katedra aplikovaných pohybových aktivit garantuje.

Práce vznikla v rámci projektu ESF č. CZ.1.07/2.2.00/15.0336 Příprava pro tělesnou výchovu osob s postižením (The training for physical activity of persons with disability). Bylo roztříděno a vyhodnoceno asi 184 dotazníků a získaná data poskytla základ pro analýzu této diplomové práce.

Respondenti v dotaznících mohli, ale nemuseli uvést svá osobní data jako např. jméno, příjmení, věk, pohlaví, zaměstnavatele, druh absolvované střední školy, bydliště apod. Ne ve všech dotaznících byly uvedené údaje úplné, což podstatně omezilo možnost podrobnějšího vyhodnocení.

Každý účastník výzkumu měl přiděleno identifikační číslo, aby nedošlo k narušení anonymity, ale také zároveň, aby se zamezilo případným nedorozuměním při zpracování dat získaných z dotazníkového šetření.

Všem účastníkům dotazování byly pečlivě vysvětleny okolnosti D–M–V, takže téměř k žádným významnějším komplikacím při vyplňování dotazníků nedošlo, vzhledem k tomu, že při absolvování dotazníkového šetření byl vždy přítomen odborný dohled, který případné dotazy srozumitelně zodpověděl.

Ve spolupráci se studijním oddělením Fakulty tělesné kultury bylo zjištěno, že všichni přijatí studenti postoupili do druhého ročníku a k datu 12.4.2011 jsou aktivními studenty zvolených oborů.



## 2.4 Presentace výsledků

Z vyplněných dotazníků byla získána data k potvrzení nebo vyvrácení stanovených hypotéz.

Dotazník obsahuje tři škály určující motiv výkonu, a to tyto:

MV = škála motivu výkonu

AB = škála anxiózy brzdící výkon

AP = škála anxiózy podporující výkon

Tabulky s výsledky statistických výpočtů požadovaných parametrů (střední hodnota, výběrová směrodatná odchylka, hodnota t-testu, statistická významnost rozdílů hodnot testovaných souborů) jsou rozděleny do čtyř skupin. Srovnání jsou nejprve uchazeči o studium oborů ATV a APA, jež byli přijati. Ti jsou srovnáni ve třech kritériích - dle pohlaví (žena, muž), vybraného oboru (ATV, APA) a dle typu studia (prezenční, kombinovaná forma). Stejněmu srovnání byli podrobeni také nepřijetí uchazeči o studium oborů ATV a APA. V posledním kroku výpočtů byli z hlediska pohlaví a formy studia srovnáni všichni uchazeči o studium oboru ATV a zvláště všichni uchazeči o studium oboru APA.

## Přijetí uchazeči

Tab. 2: Srovnání přijatých žen a mužů ucházejících se o studium ATV a APA z hlediska ukazatelů výkonové motivace.

| Škála<br>motivu<br>výkonu | Ženy               |                                    | Muži               |                                    | Hodnota<br>t-testu | Statistická<br>významnost<br>rozdílů hodnot<br>obou souborů |
|---------------------------|--------------------|------------------------------------|--------------------|------------------------------------|--------------------|---|
|                           | Střední<br>hodnota | Výběrová<br>směrodatná<br>odchylka | Střední<br>hodnota | Výběrová<br>směrodatná<br>odchylka |                    |   |
| <b>MV</b>                 | 7,15               | 1,86                               | 6,78               | 1,86                               | 0,4874             | <i>nevýznamný</i>   |
| <b>AB</b>                 | 3,24               | 1,66                               | 4,33               | 1,61                               | 0,0224             | <i>významný</i>   |
| <b>AP</b>                 | 7,49               | 1,69                               | 6,72               | 1,56                               | 0,107              | <i>nevýznamný</i>   |

Ze statistické analýzy byly získány následující výsledky:

- U žen jsou zaznamenány vyšší hodnoty škály motivu výkonu MV a AP než u mužů, avšak z vypočtené hodnoty t-testu plyne, že rozdíl mezi oběma pohlavími je statisticky nevýznamný.
- Hodnoty škál MV ženy i mužů se nachází v pásmu silného nadprůměru vzhledem k normálnímu rozložení četnosti.
- Při srovnání přijatých uchazečů o studium ATV a APA rozdělených dle pohlaví ukazuje statisticky významný rozdíl hodnot škály anxiózy brzdící výkon AB těchto výzkumných souborů.
- Muži tedy disponují vyšší střední hodnotou anxiózy brzdícího motivu výkonu.
- Hodnoty škály AB u obou pohlaví se nacházejí v pásmu mírného podprůměru.
- Srovnání výsledků škály AP obou zkoumaných souborů nevykazují statisticky významné rozdíly hodnot.
- Hodnoty škál AP ženy i mužů se rovněž, stejně jako škála MV, nachází v pásmu silného nadprůměru vzhledem k normálnímu rozložení četnosti.

Tab. 3: Srovnání přijatých uchazečů o studium ATV a APA z hlediska ukazatelů výkonové motivace.

| Škála<br>motivu<br>výkonu | ATV                |                                    | APA                |                                    | Hodnota<br>t-testu | Statistická<br>významnost<br>rozdílů hodnot<br>obou souborů |
|---------------------------|--------------------|------------------------------------|--------------------|------------------------------------|--------------------|---|
|                           | Střední<br>hodnota | Výběrová<br>směrodatná<br>odchylka | Střední<br>hodnota | Výběrová<br>směrodatná<br>odchylka |                    |   |
| <b>MV</b>                 | 6,35               | 1,77                               | 7,47               | 1,8                                | 0,0219             | <i>významný</i>   |
| <b>AB</b>                 | 4,57               | 1,65                               | 2,94               | 1,43                               | 0,0002             | <i>vysoce významný</i>                                      |
| <b>AP</b>                 | 6,91               | 1,53                               | 7,47               | 1,75                               | 0,2146             | <i>nevýznamný</i>   |

Ze statistické analýzy byly získány následující výsledky:

- Srovnání přijatých uchazečů o studium ATV a APA rozdělených dle oborů ukazuje, že mezi nimi existuje statisticky významný rozdíl hodnot škály motivu výkonu MV, kde uchazeči o studium APA disponují vyššími hodnotami škály motivu výkonu.
- Naopak uchazeči o studium ATV vykazují ve srovnání s uchazeči o studium APA vyšší hodnoty škály anxiózy brzdící výkon AB. Rozdíl hodnot obou výzkumných souborů je dle výsledků statisticky vysoce významný.
- Střední hodnoty škály motivu výkonu u obou srovnávaných skupin vykazují abnormální výsledky jelikož ve srovnání s běžnou populací se blíží silnému nadprůměru, tedy spíše k hladině motivu výkonu sportující populace.
- Z výsledků je také patrné, že přijatí studenti na studijní obor ATV mají vyšší hladinu škály brzdícího motivu výkonu než přijatí studenti studijního oboru APA
- Rozdíly v hodnotách škály podporujícího motivu výkonu jsou u obou zkoumaných skupin téměř totožné.

Tab. 4: Srovnání přijatých uchazečů o prezenční a kombinovanou formu studia ATV a APA z hlediska ukazatelů výkonové motivace.

| Škála<br>motivu<br>výkonu | PS                 |                                    | KS                 |                                    | Hodnota<br>t-testu | Statistická<br>významnost<br>rozdílů hodnot<br>obou souborů |
|---------------------------|--------------------|------------------------------------|--------------------|------------------------------------|--------------------|---|
|                           | Střední<br>hodnota | Výběrová<br>směrodatná<br>odchylka | Střední<br>hodnota | Výběrová<br>směrodatná<br>odchylka |                    |   |
| <b>MV</b>                 | 6,54               | 1,66                               | 7,86               | 1,91                               | 0,007              | <i>vysoce významný</i>                                      |
| <b>AB</b>                 | 3,89               | 1,79                               | 3,05               | 1,43                               | 0,0645             | <i>nevýznamný</i>   |
| <b>AP</b>                 | 7,14               | 1,62                               | 7,45               | 1,79                               | 0,4842             | <i>nevýznamný</i>   |

Ze statistické analýzy byly získány následující výsledky:

- Při srovnávání přijatých uchazečů o studium ATV a APA dle formy studia výsledky ukázaly, že existuje statisticky vysoce významný rozdíl mezi uchazeči o prezenční a kombinovanou formu studia.
- Především uchazeči o kombinovanou formu studia vykazují velmi vysokou hodnotu škály MV nacházející se v pásmu silného nadprůměru.
- V případě zbývajících dvou škál motivu výkonu AB a AP nebyl u těchto výzkumných souborů zjištěn statisticky významný rozdíl hodnot.
- Hodnoty škály AB se pohybují u uchazečů o prezenční i kombinovanou formu studia v pásmu podprůměru ve srovnání s normálním rozložením četnosti běžné populace.
- Při hodnocení škály AP u obou zkoumaných skupin bylo patrné, že obě skupiny disponují hodnotami silného nadprůměru při normálním rozložení četnosti.

## Nepřijatí uchazeči

Tab. 5: Srovnání nepřijatých uchazečů o studium ATV a APA z hlediska ukazatelů výkonové motivace

| Škála<br>motivu<br>výkonu | ATV                |                                    | APA                |                                    | Hodnota<br>t-testu | Statistická<br>významnost<br>rozdílů hodnot<br>obou souborů |
|---------------------------|--------------------|------------------------------------|--------------------|------------------------------------|--------------------|---|
|                           | Střední<br>hodnota | Výběrová<br>směrodatná<br>odchylka | Střední<br>hodnota | Výběrová<br>směrodatná<br>odchylka |                    |   |
| <b>MV</b>                 | 5,81               | 2,1                                | 6,29               | 2,09                               | 0,3915             | <i>nevýznamný</i>   |
| <b>AB</b>                 | 3,88               | 2                                  | 3,42               | 1,72                               | 0,3366             | <i>nevýznamný</i>   |
| <b>AP</b>                 | 5,31               | 1,82                               | 7,06               | 1,62                               | 0,0001             | <i>vysoce významný</i>                                      |

Ze statistické analýzy byly získány následující výsledky:

- Srovnání nepřijatých uchazečů o studium ATV a APA rozdělených dle oborů ukazuje, že mezi nimi existuje statisticky vysoce významný rozdíl hodnot škály anxiозity podporující výkon AP, přičemž vyšší hodnoty této škály dosahují nepřijatí uchazeči o studium APA.
- Škála motivu výkonu u nepřijatých uchazečů se nachází v pásmu normality jako u běžně motivované populace.
- Srovnání z hlediska zbývajících dvou škál AB a AP nevykazuje statisticky významné rozdíly hodnot výzkumných souborů.
- Škála AB se u obou zkoumaných skupin nachází téměř na stejné úrovni, v pásmu mírného podprůměru.
- V pásmu normality se nachází také škála anxiозity podporující výkon, což značí, že nepřijatí uchazeči o ATV měli škálu podporující motiv výkonu přibližně shodné jako běžná populace.

Tab. 6: Srovnání nepřijatých žen a mužů ucházejících se o studium ATV a APA z hlediska ukazatelů výkonové motivace

| Škála<br>motivů<br>výkonu | Ženy               |                                    | Muži               |                                    | Hodnota<br>t-testu | Statistická<br>významnost<br>rozdílů hodnot<br>obou souborů |
|---------------------------|--------------------|------------------------------------|--------------------|------------------------------------|--------------------|---|
|                           | Střední<br>hodnota | Výběrová<br>směrodatná<br>odchylka | Střední<br>hodnota | Výběrová<br>směrodatná<br>odchylka |                    |   |
| <b>MV</b>                 | 6,07               | 2,15                               | 6,4                | 2,03                               | 0,3895             | <i>nevýznamný</i>   |
| <b>AB</b>                 | 3,66               | 1,57                               | 3,28               | 1,92                               | 0,2297             | <i>nevýznamný</i>   |
| <b>AP</b>                 | 6,6                | 1,77                               | 7,08               | 1,69                               | 0,1212             | <i>nevýznamný</i>   |

Ze statistické analýzy byly získány následující výsledky:

- Nepřijatí uchazeči o studium ATV a APA byli dále srovnáni, z hlediska škál motivů výkonu MV, AB a AP a dle pohlaví .
- U žádného z těchto srovnání nebyl nalezen statisticky významný rozdíl hodnot výzkumných souborů.
- Hodnoty škál MV i AP se u obou pohlaví nacházela v pásmu mírného nadprůměru ve srovnání s běžnou populací.
- V pásmu mírného podprůměru se nacházely hodnoty u žen i mužů při srovnávání hodnot škály AB.

Tab. 7: Srovnání nepřijatých uchazečů o prezenční a kombinovanou formu studia ATV a APA z hlediska ukazatelů výkonové motivace

| Škála<br>motivů<br>výkonu | PS                 |                                    | KS                 |                                    | Hodnota<br>t-testu | Statistická<br>významnost<br>rozdílů hodnot<br>obou souborů |
|---------------------------|--------------------|------------------------------------|--------------------|------------------------------------|--------------------|---|
|                           | Střední<br>hodnota | Výběrová<br>směrodatná<br>odchylka | Střední<br>hodnota | Výběrová<br>směrodatná<br>odchylka |                    |   |
| <b>MV</b>                 | 6,52               | 2,11                               | 5,88               | 2                                  | 0,1203             | <i>nevýznamný</i>   |
| <b>AB</b>                 | 3,39               | 1,77                               | 3,47               | 1,64                               | 0,8195             | <i>nevýznamný</i>   |
| <b>AP</b>                 | 7,03               | 1,49                               | 7,11               | 1,86                               | 0,8142             | <i>nevýznamný</i>   |

Ze statistické analýzy byly získány následující výsledky:

- Nepřijetí uchazeči o studium ATV a APA byli dále srovnáni, z hlediska škál motivů výkonu MV, AB a AP, dle formy studia.
- U žádného z těchto srovnání nebyl nalezen statisticky významný rozdíl hodnot výzkumných souborů.
- Škála MV u prezenční i kombinované formy se nacházela v mírném pásmu nadprůměru při srovnání s běžnou populací.
- V pásmu podprůměru se nacházela hodnota škál anxiózy brzdícího výkonu u při vyhodnocování obou forem studia.
- Hodnoty škál AP u nepřijatých uchazečů o studium PS i KS se nacházela v pásmu silného nadprůměru.

## Uchazeči o studium ATV (přijetí i nepřijetí)

Tab. 8: Srovnání žen a mužů ucházejících se o studium ATV z hlediska ukazatelů výkonové motivace

| Škála<br>motivů<br>výkonu | ATV-ženy           |                                    | ATV-muži           |                                    | Hodnota<br>t-testu | Statistická<br>významnost<br>rozdílů hodnot<br>obou souborů |
|---------------------------|--------------------|------------------------------------|--------------------|------------------------------------|--------------------|---|
|                           | Střední<br>hodnota | Výběrová<br>směrodatná<br>odchylka | Střední<br>hodnota | Výběrová<br>směrodatná<br>odchylka |                    |   |
| <b>MV</b>                 | 6,9                | 2,18                               | 5,92               | 1,32                               | 0,1971             | <i>nevýznamný</i>   |
| <b>AB</b>                 | 5,2                | 1,55                               | 4,08               | 1,61                               | 0,1061             | <i>nevýznamný</i>   |
| <b>AP</b>                 | 6,2                | 1,14                               | 7,46               | 1,61                               | 0,048              | <i>významný</i>   |

Ze statistické analýzy byly získány následující výsledky:

- Srovnání všech uchazečů o studium ATV rozdělených do výzkumných souborů dle pohlaví studia ukazuje, že statisticky významný rozdíl hodnot je evidován pouze u výzkumných souborů žen a mužů a to u škály anxiózy podporující výkon AP.
- Vyšších hodnot škály AP oproti ženám vykazují muži.
- Rozdíly hodnot u zbývajících škál motivů výkonu jsou statisticky nevýznamné.

Tab. 9: Srovnání uchazečů o prezenční a kombinovanou formu studia ATV z hlediska ukazatelů výkonové motivace

| Škála<br>motivů<br>výkonu | ATV-PS             |                                    | ATV-KS             |                                    | Hodnota<br>t-testu | Statistická<br>významnost<br>rozdílů hodnot<br>obou souborů |
|---------------------------|--------------------|------------------------------------|--------------------|------------------------------------|--------------------|---|
|                           | Střední<br>hodnota | Výběrová<br>směrodatná<br>odchylka | Střední<br>hodnota | Výběrová<br>směrodatná<br>odchylka |                    |   |
| <b>MV</b>                 | 6,11               | 1,41                               | 7,5                | 3                                  | 0,4304             | <i>nevýznamný</i>   |
| <b>AB</b>                 | 4,74               | 1,66                               | 3,75               | 1,5                                | 0,2862             | <i>nevýznamný</i>   |
| <b>AP</b>                 | 7,16               | 1,46                               | 5,75               | 1,5                                | 0,096              | <i>nevýznamný</i>   |

Ze statistické analýzy byly získány následující výsledky:

- Srovnání všech uchazečů o studium ATV rozdělených do výzkumných souborů dle formy studia ukazuje, že rozdíly hodnot, vyskytující se mezi nimi, jsou statisticky nevýznamné.



## Uchazeči o studium APA (přijetí i nepřijetí)

Tab. 10: Srovnání žen a mužů ucházejících se o studium APA z hlediska ukazatelů výkonové motivace

| Škála<br>motivů<br>výkonu | APA-ženy           |                                    | APA-muži           |                                    | Hodnota<br>t-testu | Statistická<br>významnost<br>rozdílů hodnot<br>obou souborů |
|---------------------------|--------------------|------------------------------------|--------------------|------------------------------------|--------------------|---|
|                           | Střední<br>hodnota | Výběrová<br>směrodatná<br>odchylka | Střední<br>hodnota | Výběrová<br>směrodatná<br>odchylka |                    |   |
| <b>MV</b>                 | 7,71               | 1,82                               | 6,63               | 1,51                               | 0,1324             | <i>nevýznamný</i>   |
| <b>AB</b>                 | 2,86               | 1,56                               | 3,25               | 0,89                               | 0,5021             | <i>nevýznamný</i>   |
| <b>AP</b>                 | 7,5                | 1,75                               | 7,38               | 1,85                               | 0,8614             | <i>nevýznamný</i>   |

Ze statistické analýzy byly získány následující výsledky:

- Srovnání všech uchazečů o studium APA rozdělených dle pohlaví ukazuje, že vykázané rozdíly hodnot srovnávaných výzkumných souborů jsou statisticky nevýznamné.

Tab. 11: Srovnání uchazečů o prezenční a kombinovanou formu studia APA z hlediska ukazatelů výkonové motivace

| Škála<br>motivů<br>výkonu | APA-PS             |                                    | APA-KS             |                                    | Hodnota<br>t-testu | Statistická<br>významnost<br>rozdílů hodnot<br>obou souborů |
|---------------------------|--------------------|------------------------------------|--------------------|------------------------------------|--------------------|---|
|                           | Střední<br>hodnota | Výběrová<br>směrodatná<br>odchylka | Střední<br>hodnota | Výběrová<br>směrodatná<br>odchylka |                    |   |
| <b>MV</b>                 | 7                  | 1,81                               | 7,94               | 1,7                                | 0,1161             | <i>nevýznamný</i>   |
| <b>AB</b>                 | 3                  | 1,5                                | 2,89               | 1,41                               | 0,8199             | <i>nevýznamný</i>   |
| <b>AP</b>                 | 7,11               | 1,81                               | 7,83               | 1,65                               | 0,2201             | <i>nevýznamný</i>   |

Ze statistické analýzy byly získány následující výsledky:

- Srovnání všech uchazečů o studium APA rozdělených dle formy studia ukazuje, že vykázané rozdíly hodnot srovnávaných výzkumných souborů jsou statisticky nevýznamné.

## 2.5 Diskuse

Hlavním cílem bylo vysvětlit zda – li existují rozdíly ve výkonové motivaci u uchazečů o studium dle jednotlivých kritérií jako např. pohlaví, studijní obor, forma studia.

Ze sesbíraných dotazníků byla získána data potřebná k potvrzení či vyvrácení stanovených hypotéz.

Byla podána hypotéza v nulové statistické hodnotě o tom, že ukazatele výkonové motivace u žen a mužů se neliší. Z analýzy dotazníku vyplývá, že hodnota motivu výkonu se u žen a mužů neliší, čímž byla potvrzena první stanovená hypotéza.

Při srovnávání pohlaví u přijatých uchazečů ke studiu bylo zjištěno, že úroveň anxiozity brzdícího výkonu se nachází v pásmu mírného podprůměru, zatímco střední hodnota anxiozity podporující motiv výkonu byla klasifikována jako mírně nadprůměrná. Z výzkumu zároveň vyplývá, že muži disponují vyšší střední hodnotou anxiozity brzdícího motivu výkonu než ženy a existuje tedy mezi nimi statisticky významný rozdíl v hodnotě AB. Muži jsou do jisté míry brzděni, což může plynout z potřeby vyhnoutí se neúspěchu , kterou by měli mít z hlediska determinace pohlaví vyšší než ženy.

Druhá hypotéza udávala, že ukazatele výkonové motivace se u uchazečů o studium ATV a APA neliší. Zde pravdivost hypotézy nebyla potvrzena jelikož existuje statisticky významný rozdíl v úrovni motivu výkonu mezi ATV a APA. A to vzhledem k tomu, že přijatí uchazeči na APA disponují vyšší hodnotou MV, z čehož lze usoudit, že budoucí studenti APA jsou více motivováni ke studiu než budoucí studenti poměrně náročného oboru ATV. Zároveň lze konstatovat, že existuje statisticky vysoce významný rozdíl u škály AB, což je anxiozita brzdícího výkonu. Vyšší hodnotu nalezneme u uchazečů o studium ATV. Z toho lze usoudit, že vzhledem k náročnosti zvoleného studijního oboru mají budoucí studenti obavy z obtíží, které v sobě studium ATV skýtá. Rozdíly v hodnotách škály podporujícího motivu výkonu jsou u obou zkoumaných skupin téměř totožné.

Třetí, poslední, hypotéza udává myšlenku neexistujícího rozdílu mezi ukazateli výkonové motivace u studentů presenční a kombinované formy studia. Z výsledků analýzy dotazníku vyplývá, že existuje statisticky vysoce významná rozdílnost mezi studenty presenční a kombinované formy studia, což naznačuje vyvrácení třetí stanovené hypotézy. Jelikož především uchazeči o kombinovanou formu studia vykazují

velmi vysokou hodnotu škály MV nacházející se v pásmu silného nadprůměru. Tento fakt je s největší pravděpodobností zapříčiněn vznikem nové zákonné normy, jež nekvalifikované pedagogy nutí se vzdělávat nebo jim znemožní vykonávat práci, která pro ně je posláním, někdy i koníčkem a v neposlední řadě zdrojem příjmu. V případě zbývajících dvou škál motivu výkonu AB a AP nebyl u těchto výzkumných souborů zjištěn statisticky významný rozdíl hodnot.

Tato práce poskytuje i do budoucna možnosti výzkumného badání a přínos nových poznatků o efektivitě přijímacího řízení, jelikož u přijatých studentů lze hodnotit úspěšnost absolvování prvního ročníku, úspěšné ukončení studia ve standardní době či při prodloužené formě studia. Velkým přínosem pro FTK je respektování vývoje osobnosti a vývoje ve výzkumu psychologie osobnosti, což by se mělo pozitivně odrazit na přijímání kvalitních studentů na studijní obory jež FTK zastřešuje.

## 2.6 Závěr

Tato práce byla zpracována na společenskou objednávku pro Katedru aplikovaných pohybových aktivit rámci projektu ESF č. CZ.1.07/2.2.00/15.0336 Příprava pro tělesnou výchovu osob s postižením. Teoretická část je zaměřena na přiblížení problematiky motivace, především oblast výkonové motivace a praktická část je věnována výzkumné analýze. Bylo sesbíráno 184 dotazníků, z nichž každý čítal 52 položek a hodnotily se 3 škály (MV, AB a AP).

Z dotazníkového šetření vyplývá, že neexistuje statisticky významný rozdíl hodnot v úrovni výkonové motivace mezi přijatými uchazeči, při srovnávání z hlediska pohlaví, což potvrzuje první stanovenou hypotézu. Tento fakt poskytuje možnost neřešení genderové diferenciaci při následujících přijímacích řízeních.

Pravdivost druhé hypotézy, předpokládající podobné hodnoty ukazatelů výkonové motivace mezi přijatými uchazeči o studium ATV a přijatými uchazeči o studium APA, nebyla potvrzena, jelikož existuje statisticky významný rozdíl hodnot v úrovni jejich motivu výkonu. Budoucí studenti oboru APA jsou více motivováni ke studiu. Z výsledků je také patrné, že přijatí studenti na studijní obor ATV mají vyšší hladinu škály brzdícího motivu výkonu než přijatí studenti studijního oboru APA, z čehož vyplývá jediné a to, že ATV je náročnější studijní obor a budí větší respekt.

Třetí hypotéza nepředpokládá významnou odlišnost hodnot v ukazatelích výkonové motivace mezi studenty presenční a kombinované formy studia. Získaná data vyvrátila stanovenou hypotézu, jelikož mezi těmito studenty existuje statisticky vysoce významný rozdíl hodnot.

Z výsledků statistické analýzy nepřijatých uchazečů o studium ATV a APA zkoumaných z hlediska pohlaví vyplývá, že mezi nimi nebyl nalezen statisticky významný rozdíl hodnot u všech zkoumaných škál. Došlo k potvrzení čtvrté hypotézy.

Byla potvrzena i pátá stanovená hypotéza, týkající se nepřijatých uchazečů o studium ATV a APA. Z výsledků vyšlo najevo, že neexistují statisticky významné rozdíly hodnot mezi těmito uchazeči. Lze pouze konstatovat, že mezi nimi existuje statisticky vysoce významný rozdíl hodnot u škály AP.

Nepřijatí uchazeči o studium ATV a APA byli dále srovnáni, z hlediska škál motivů výkonu MV, AB a AP, dle formy studia. U žádného z těchto srovnání nebyl nalezen statisticky významný rozdíl hodnot výzkumných souborů. Výše uvedené naznačuje potvrzení i poslední, šesté, stanovené hypotézy.

## 2.7 Souhrn

Tato diplomová práce vznikla v rámci projektu ESF č. CZ.1.07/2.2.00/15.0336 Příprava pro tělesnou výchovu osob s postižením (The training for physical activity of persons with disability). Její obsah byl zaměřen na vyhodnocení úrovně výkonové motivace u přijatých a nepřijatých uchazečů o presenční i kombinovanou formu studia oborů Aplikovaná tělesná výchova a Aplikované pohybové.

V první části je nastíněna problematika výkonové motivace spolu s dalšími souvisejícími tématy. Ve druhé části je možno nalézt výzkumnou analýzu dat získaných z dotazníkového šetření. Toto šetření probíhalo jako povinná součást přijímacího řízení v červnu roku 2009. Bylo vyhodnoceno přibližně 184 D–M–V dotazníků. Výsledky úrovně výkonové motivace byly použity jako jeden z plnohodnotných aspektů, který rozhodl o přijetí či nepřijetí uchazeče ke studiu. Jelikož z dlouhodobých výzkumů lze usoudit, že vyšší úroveň výkonové motivace může do jisté míry nahradit nedostatky v oblastech jiných, které umožňují úspěšné absolvování studia.

Z výsledků lze usoudit, že neexistují genderové rozdíly v úrovni výkonové motivace, což nastiňuje možnost neřešení genderové diferenciací při přijímacích řízeních v následujících letech. Naopak existuje statisticky významný rozdíl v úrovni motivu výkonu mezi přijatými uchazeči o studium ATV a APA. Přijatí uchazeči ke studiu APA mají vyšší úroveň motivace k výkonu. Zatímco přijatí studenti na studijní obor ATV mají vyšší hladinu škály brzdícího motivu výkonu, což lze vysvětlit vyšší náročností oboru ATV a s tím spojené větší obavy z úspěšného absolvování studia. Z dotazníkového šetření vyplývá, že existuje statisticky vysoce významná rozdílnost mezi přijatými studenty presenční a kombinované formy studia.

Výzkum probíhal téměř bez komplikací, pouze při vyhodnocování bylo zjištěno, že v 16 dotaznících není uvedena forma studia o níž má respondent zájem. A i v některých jiných dotaznících nebyla uvedena veškerá potřebná data k provedení detailní výzkumné analýzy. Větší množství informací (věk, pohlaví, maximální dosažené vzdělání, druh absolvované střední školy či učiliště, současné zaměstnání, ...) by poskytlo širší záběr hodnocení a vyšší kvalitu výsledků. Výsledky plynoucí z této práce umožní ověřit efektivitu přijímacího řízení a poskytnou cenné informace využitelné při následných přijímacích řízeních. Bude vedena databáze dosud získaných informací a neustále bude doplňována novými a aktuálními daty.

## 2.8 Summary

This thesis was developed in the ESF project No. CZ.1.07/2.2.00/15.0336 The training for physical activity of persons with disability. Its content has been focused on performance evaluation of the level of motivation of applicants received, and missed the attendance and the combined form of study subjects Applied Physical Education and Applied motion.

The first section outlines the problems of power motivation, along with other related topics. In the second part can be found a research analysis of data obtained from a questionnaire survey. This investigation took place as a mandatory part of the entrance examination in June 2009. Was evaluated approximately 184 D-M-V questionnaires. The results of the level of power motivation were used as a full-scale aspects of that decision on admission or non-admission to the study. Because of the long-term studies suggest that higher levels of power motivation may to some extent replace the deficiencies in other areas that allow a successful graduation.

The results suggest that there are gender differences in the level of power motivation, which outlines the possibility left unchecked gender differentiation in the selection process in the coming years. On the contrary, there is a statistically significant difference in the level of motive power between the candidates accepted for studies ATV and APA. Admitted applicants to study APA have higher levels of motivation to exercise. While students admitted to the field of study have higher levels of ATV brake range motive power, which can be explained by a higher intensity field ATV and related fears of more successful graduation. The survey shows that there is a statistically highly significant difference between the accepted students attendance and combined forms of study.

The research was conducted with almost no complications, only the evaluation found that 16 of the questionnaires is given form of studies on which respondent has an interest. And even some of the other questionnaires were not given all the necessary data to perform detailed research analysis. Larger amounts of information (age, gender, maximum level of education, type of completed high school or college, current job, ...) would provide broader and higher quality evaluation results. Results arising from this work to verify the effectiveness of admission and provide valuable information useful for subsequent admission procedures. It has kept a database of information obtained and will be constantly replenished with new current data.

## Použitá literatura

1. Abrahamenková, V. V. (1987). *Stručný psychologický slovník*. Bratislava: Pravda.
2. Armstrong, M. (1999). *Personální management*. Praha: Grada.
3. Armstrong, M. (2002). *Řízení lidských zdrojů*. Praha: Grada.
4. Armstrong, M. (2007). *Řízení lidských zdrojů: nejnovější trendy a postupy*. Praha: Grada.
5. Atkinson, R. L. (2003). *Psychologie*. Praha, Portál.
6. Atkinson, J.W., Feather, N.T. (1966). *A Theory of Achievement Motivation*. New York: John Wiley & Sons.
7. Balcar, K. (1983). *Úvod do studia psychologie osobnosti*. Praha: SPN.
8. Bedrnová, E., Nový, I. & Kol. (1998). *Psychologie a sociologie řízení*. Praha: Management Press.
9. Bedrnová, E., Nový, I. & kol. (2002). *Psychologie a sociologie řízení*. Praha: Management Press.
10. Blahutková, M. (2005). *Pohyb a duševní zdraví*. Brno: Paido.
11. Blahutková, M. (2005). *Psychomotorické hry pro děti s poruchami pozornosti a pro hyperaktivní děti*. Brno : Masarykova univerzita: Paido
12. Blahutková, M. (2002). *Výkonová motivace učitelů ve vztahu k duševnímu zdraví*. Brno: Management Press.
13. Čačka, O. (1995). *Přehled psychologie obecné, dospívání a pracovní výkonnosti*. Brno: Masarykova univerzita
14. Čáp, J., Čechová, V. & Rozsypalová, M. (1992). *Psychologie I*. Praha: SPN.
15. Dařílek, P. & Kusák, P. (1995). *Kapitoly z pedagogické psychologie*. Olomouc: Univerzita Palackého, Pedagogická fakulta.
16. Drápela, V. J. (1997). *Přehled teorií osobnosti*. Praha: Portál.
17. Gillernová, I. (1995). *Základy psychologie, sociologie*. Praha: Fortuna.
18. Hagemanová, G. (1995). *Motivace*. Praha: Victoria Publishing.
19. Hartl, P., & Hartlová, H. (2004) *Velký psychologický slovník*. Praha: Portál.
20. Hartl, P. (1993). *Psychologický slovník*. Praha: Budka.
21. Hewstone, M. & Stroebe, W. (2006). *Sociální psychologie*. Praha: Portál.
22. Homola, M. (1969). *Otázky motivace v psychologii*. Praha: SPN.
23. Homola, M. (1972). *Motivace lidského chování*. Praha: SPN.
24. Homola, M. (1977). *Motivace lidského chování*. Praha: SPN.

25. Hrabal, V., Helus, Z., Kulič, V., & Mareš, J. (1979). *Psychologie školní úspěšnosti žáků*. Praha: SPN.
26. Hrabal, V. & Helus, Z. (1984). *Sociální psychologie pro učitele: základní pojmy a pedagogická aplikace*. Praha: Univerzita Karlova.
27. Hrabal, V., Man, F. & Pavelková, I. (1984). *Psychologické otázky motivace ve škole*. Praha: SPN.
28. Hrabal, V., Man, F. & Pavelková, I. (1989). *Psychologické otázky motivace ve škole*. Praha: SPN.
29. Hroník, F. (2006). *Hodnocení pracovníků*. Praha: Grada.
30. Hřebíček, V. (2008). *Řízení lidských zdrojů: distanční studijní opora*. Brno: Masarykova univerzita, Ekonomicko-správní fakulta,
31. Kohoutek, R. (2000). *Psychologie práce a řízení*. Brno: CERM.
32. Lokša, J., Lokšová, I. (1999). *Pozornost, motivace, relaxace a tvořivost dětí ve škole*. Praha: Portál.
33. Madsen, K. B. (1972). *Teorie motivace*. Praha: Academia.
34. Madsen, K. B. (1972). *Moderní teorie motivace*. Praha: Academia.
35. Machač, M. & kol. (1985). *Emoce a výkonnost*. Praha: SPN
36. Michel, F. & Mooreová, C. L. (1999). *Psychobiologie*. Praha: Portál.
37. Nakonečný, M. (1972). *Motivace chování: přehled základní problematiky psychologie motivace*. Praha: SPN.
38. Nakonečný, M. (1992). *Motivace lidského chování a její řízení*. Praha: Management Press.
39. Nakonečný, M. (1995). *Psychologie osobnosti*. Praha, Academia.
40. Nakonečný, M. (1996). *Motivace lidského chování*. Praha, Academia.
41. Nakonečný, M. (1997). *Encyklopedie obecné psychologie*. Praha, Academia.
42. Nakonečný, M. (1998). *Základy psychologie*. Praha, Academia.
43. Nakonečný, M. (2000). *Lidské emoce*. Praha, Academia.
44. Nakonečný, M. (2003). *Úvod do obecné psychologie*. Praha, Academia.
45. Pavelková, I. (2002). *Motivace žáků k učení : perspektivy orientace žáků a časový faktor v žákovské motivaci*. Praha: Univerzita Karlova, Pedagogická fakulta.
46. Plháková, A. (2006). *Dějiny Psychologie*. Praha: Grada.
47. Provazník, V. & Komárková, R. (1996) *Motivace pracovního jednání*. Praha: Vysoká škola ekonomická.
48. Růžička, J. (1992). *Motivace pracovního jednání*. Praha: Vysoká škola ekonomická.



49. Schuler, H., & Prochaska, M. (2003). *Dotazník motivace k výkonu – LMI*. Praha: Testcentrum.
50. Smékal, V. (2002). *Pozvání do psychologie osobnosti: člověk v zrcadle vědomí a jednání*. Brno: Barrister & Principal.
51. Smékal, V. (2002). *Utváření a vývoj osobnosti: psychologické, sociální a pedagogické aspekty*. Brno: Barrister & Principal.
52. Smith, Ch. P. , Atkinson, J. W. & McClelland, D. C. (2002). *Motivation and Personality*. New York: Cambridge University Press.
53. Švancara, J. (1975). *Emoce, city a motivace*. Praha: SPN.
54. Švancara, J. (2003) *Emoce, motivace, volní procesy*. Brno: Masarykova univerzita.
55. Trtílková, H. (1995). *Výkonová motivace u dětí a její vybrané determinanty*. Brno: Masarykova univerzita.
56. Vágnerová, M. (2000). *Vývojová psychologie*. Praha: Portál.
57. Vágnerová, M. (2001). *Úvod do psychologie*. Praha: Karolinum.