

## 5. Implicitný a explicitný motivačný systém

McClelland (McClelland, Koestner a Weinberger, 1989) zaviedol rozlišovanie medzi implicitným a explicitným motivačným systémom. Podľa jeho návrhu sú také motívy, ako výkonový motív, motív moci, motív afiliácie a motív intimity časťami jednotného implicitného motivačného systému, ktorý má historický pôvod, je biologicky ukotvený (nie však biologicky determinovaný) a jeho účinok nepredpokladá vedomé myšlienkové a riadiace procesy. Z osobnej skúsenosti vieme, že ciele vlastnej činnosti sme si schopní uvedomiť a zároveň koncentrovať úsilie na ich dosiahnutie. Tie ciele, o ktoré sa usilujeme vedome, patria podľa McClellanda k inému systému motivácie – k explicitnému motivačnému systému. Základný rozdiel medzi (implicitnými) motívmi a (explicitnými) cieľmi spočíva v tom, že motívy sa vzťahujú na širokú triedu podnecujúcich vlastností, osobné ciele sa viažu iba na zvolené cieľové objekty. Osobné ciele sú reprezentované ako vedomosti, ktoré sú vedomiu prístupné, a preto je možné sa na ne pýtať a osoba je schopná o nich validne vypovedať.

Čo sa týka vlastností implicitného systému, okrem neuvedomovaného účinku implicitných motívov k jeho ďalším vlastnostiam podľa Brunsteina a kol. (1999) patrí: a) zameriavanie vnímania individua na podnecujúce vlastnosti prostredia, ktoré sú relevantné motívu (orientačná funkcia), b) podpora nadobúdania takých spôsobov správania, ktoré slúžia k uspokojeniu príslušného motívu (selektívna funkcia), c) zásobovanie správania, ktoré vedie k uspokojeniu príslušného motívu energiou (funkcia energetizácie). Uvedené tri vlastnosti tvoria základ individuálnych odlišností medzi jedincami, pretože ľudia sa líšia vo svojich preferenciách z hľadiska toho, ktoré emocionálne podnetné vlastnosti z prostredia uprednostňujú. Základom pre vývin implicitných motívov je vrodenná pohotovosť reagovať na špecifické, v aktuálnej situácii pôsobiace podnety z prostredia špecifickým spôsobom správania (porovnaj s vlastnosťami inštinktov). Skutočnosť, že tieto motívy boli nadobudnuté ešte vo veku, keď dieťa neovládalo reč, je považovaná za príčinu, že implicitné motívy nedosiahli (nevyvinuli sa) rečovo - symbolickú úroveň, čo zároveň vysvetľuje, prečo nie sú vedomiu bezprostredne prístupné (McClelland a kol., 1989). Táto vlastnosť ich robí zároveň nedostupnými pre dotazníky, a preto validne meranie týchto motívov je možné iba pomocou projektívnych nástrojov. Podľa Smitha (1992) stabilita implicitných motívov je porovnateľná s inými osobnostnými vlastnosťami, napríklad s extraverziou a neuroticizmom.

Zaujímavá je v prípade implicitných motívov otázka ich biologickej ukotvenosti, teda otázka, čo je na nich vrodenné, ak vyššie bolo konštatované, že boli získané učením v priebehu individuálneho vývinu (zvlášť v ranom veku). Odpoveď na otázku, čo konkrétne je v prípade

implicitných motívov (v ich terminológii psychogénnych potrieb) vrodené, poskytujú Schneider a Schmalt (1994). Citovaní autori uvádzajú, že sú to bazálne emocionálne reakcie, včítane primitívneho impulzu ku konaniu. To, ako bude vyzerat' konkrétny spôsob konania, závisí okrem iného od k motivácii prispievajúceho kognitívneho hodnotenia situácie a vlastných možností konať v danej situácii – tieto hodnotenia sú produktom nadobudnutých (naučených) dispozícií. Toto vymedzenie je nápadne podobné definícii inštinktov - obsahuje identické komponenty ako inštinktívna reakcia: spoznanie niečoho, prežívanie emócie vo vzťahu k spoznanému a úsilie priblížiť sa, resp. vzdialiť sa od spoznaného. Je tu však principiálna odlišnosť od inštinktov: zatiaľ čo implicitné motívy sú získané a naučené v priebehu individuálneho vývinu, inštinkty sú determinované fylogeneticky, a preto ich základ je genetického (nenaučeného) pôvodu.

## **5. 1. Implicitné motívy**

### **5. 1. 1. Výkonový motív**

Za pôvodcov moderného výskumu výkonového motívu sú podľa Rheinberga (1997) považovaní McClelland, Atkinson, (Clark a Lowell, 1953) a výsledky ich práce sa dnes zvyknú označovať ako „klasická“ psychológia motivácie. Motív výkonu sa nekryje s pojmami z bežnej reči, ako napríklad usilovnosť, chuť pracovať, snaha a pod. Okrem toho nie každé snaženie a vynakladané úsilie je vecou výkonového motívu. O výkonový cieľ sa totiž možno usilovať z rôznych dôvodov: chcieť mať dobrý prospech, aby sme mohli urobiť radosť rodičom, prostredníctvom dobrých výsledkov v štúdiu očakávať vyššiu pozíciu v skupine, aby sme získali vyššiu prestíž a mohli tak mať väčší vplyv. Toto nie sú príklady na výkonový motív. Byť výkonovo motivovaným znamená podľa jednej z prvých a najstarších definícií výkonového motívu „konfrontovať sa, vyrovnat' sa s nejakou kvalitatívnou mierou“ (1953, str. 10). Ako podnet k dosahovaniu určitého cieľa postačuje anticipovaná hrdosť na to, že osoba vykoná niečo, na čo osobne ašpirovala a z toho vyplývajúca spokojnosť s vlastnou schopnosťou (prežívaná ako „dobrý pocit“). V každodennej reči sa tento zážitok nazýva „zážitok úspechu“. Motív výkonu teda nemá nič spoločné so situáciou, keď zažijeme radosť a potešenie z nejakej veci, ktorú dostaneme, či zo zážitku, ktorý bol vyvolaný obdivom niečoho pekného. V prípade motívu výkonu ide o radosť, ktorá vzniká iba vtedy, ak osoba sama môže pripísať výsledok (niečoho, nejakej činnosti) sebe a nie vonkajším príčinám (šťastiu, pomoci zo strany iných, malej náročnosti úlohy atď).

Vyššie uvedené, nie celkom postačujúcu pôvodnú definíciu výkonového motívu upresnil neskôr Heckhausen (1965) takto: „...je to úsilie stupňovať vlastnú schopnosť alebo ju

udržiavať na vysokej úrovni v takých činnostiach, v ktorých možno presne určiť kvalitatívne kritérium, teda ktoré majú tú vlastnosť, že možno presne stanoviť, či sa ich realizácia podarila, resp. nepodarila“ (s.604). Takto definovaný výkonový motív bol považovaný za pre osobu špecifickú konštantu, v ktorej sa jedinci navzájom odlišujú.

Motívy ovplyvňujú to, ako niekto určitú triedu konaní vníma a hodnotí. V prípade výkonového motívu je trieda konania definovaná tým, že v nej hrá dôležitú úlohu kvalitatívne kritérium. Pre porovnanie: zatiaľ čo v prípade výkonového motívu osoba vyhľadáva príležitosti, kde by mohla uplatniť svoje schopnosti s cieľom zvládnuť nejakú úlohu, osoba motivovaná motívom moci si vyberá činnosti, ktoré jej dávajú lepšie šance na získanie vplyvu a prestíže (robí plány a intrigy, prípadne špekuluje, či príslušná pozícia jej prinesie lepší profit a pod.).

Ako už bolo uvedené, motív je hypotetický konštrukt, ktorý nie je osobou uvedomovaný, a preto o ňom nemôže ona samotná poskytnúť introspektívnu informáciu, nie je priamo pozorovateľný inou osobou, preto ho nemožno odvodiť z vonkajších prejavov osoby. Na overenie a potvrdenie teoretických úvah o motíve výkonu bolo potrebné tento motív merať. McClelland a kol. (1953) na tento účel využili názory Freuda o vlastnostiach pudov a projektívne obrázky TAT (Tematický apercepčný test), ktorého autorom je Murray. V tomto teste sa používa inštrukcia (podľa Rheinberga, 1997), ktorej podstatou je to, že osobám je oznámené, že ide o poznanie dôležitej časti ich osobnosti – ich fantázie a predstavivosti. Potom je im na krátku dobu (cca 15 – 20 sek.) predložený obrázok, ktorý zobrazuje jednu alebo viac osôb, nachádzajúcich sa v nejakej situácii. Po každom predloženom obrázku (spravidla je ich 7) majú osoby čas 4 - 5 minút na to, aby napísali príbeh, ktorý sa má týkať týchto skutočností: (1) čo sa na obrázku deje, (2) čo si prítomné osoby myslia, čo cítia a čo chcú, (3) čo zobrazenej situácii predchádzalo a (4) ako sa príbeh skončí.

Ďalší krok je veľmi dôležitý, pretože vyprodukované príbehy sa pomocou neho zmenia na merateľné hodnoty. Pomocou vyhodnocovacieho kľúča, ktorý obsahuje zovšeobecnené obsahové kategórie, sú triedené konkrétne výpovede osôb. Odkiaľ však pochádzajú tieto všeobecné kategórie? McClelland a kol. (1953) ich získali na základe experimentov. Porovnávali príbehy osôb, ktoré svoje interpretácie písali v neutrálnej, prípadne uvoľnenej situácii s príbehmi osôb, ktoré sa bezprostredne pred TAT museli vyrovnávať s nejakými kvalitatívnymi kritériami – teda boli výkonovotematicky podnecovaní. Napríklad niektorí práve dokončili riešenie nejakého testu, v ktorom sa usilovali podať maximálny výkon, lebo im bolo oznámené, že meria dôležité schopnosti. Iní zažili vďaka experimentálnej

manipulácii v nejakej situácii úspech, resp. neúspech. Tak boli vytvorené dve kontrastné skupiny, ktorých výpovede boli silno determinované prežívanou situáciou a ich interpretácia bola v závislosti od tohto prežívania odlišná. Osoby v stave silnej výkonovej motivácie uvádzali napríklad takéto obsahy: „Chcem dosiahnuť nejaký cieľ“. „Očakávam úspech.“ „Prežívam negatívne emocionálne stavy.“ „Ohrozujú ma prekážky na ceste k cieľu“ a pod. Podstata týchto experimentov môže byť zhrnutá takto: Ak niekto, kto bez špeciálnych situačných podnetov napíše príbeh, v ktorom je veľa takýchto (výkonovo-tematických) kategórií, potom musí u neho byť tento motív už v neutrálnych podmienkach taký silný, ako to bolo v prípade osôb, ktoré boli experimentálne provokované k prežívaniu výkonového motívu. Na základe tohto zistenia sa dospelo k záveru, že je možné žiadať osoby, aby písali svoje príbehy aj v neutrálnych podmienkach, pričom výskyt výkonovo-motivačných kategórií poukazuje na individuálnu mieru výkonovej motivácie osoby.

### **5. 1. 1. 1. Modely výkonovej motivácie**

Výkonový motív bol pravdepodobne zo všetkých motívov najviac a najintenzívnejšie skúmaným motívom v posledných 50 rokoch. Preto aj výsledky z tejto oblasti sú najrozsiahlejšie a najčastejšie publikované. V chronologickom poradí najvýznamnejšie z nich teraz uvedieme tak, ako o nich píše Rheinberg (1997).

#### **(a) Model voľby miery rizika (nem. Risikowahl-Modell)**

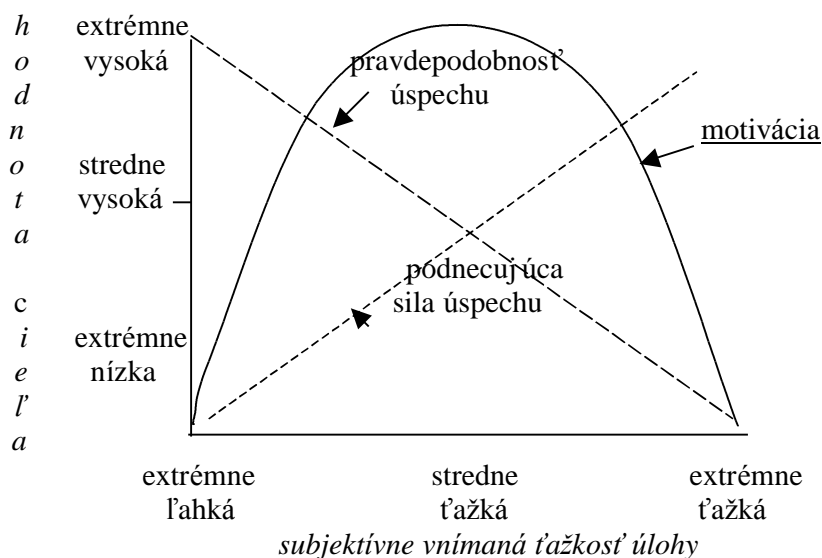
Je potrebné brať do úvahy dôležitú vlastnosť výkonového motívu (podobne aj ostatných implicitných motívov), že od tohto motívu nemožno očakávať, že bude sám od seba aktívny – ako je to v prípade pudov, resp. potrieb. Tento motív, ktorý má status osobnostného znaku, sa stáva až vtedy aktívnym - mení sa na motiváciu, keď je osoba konfrontovaná s motívom primeranou situáciou (porovnaj Murrayovu predstavu potreby a tlaku). Heckhausen ho charakterizuje ako „opakujúce sa naliehanie“ v rozmanitých situáciách. Pritom sa predpokladá, že osoby majú pre tieto situácie vyvinuté zovšeobecnené predstavy cieľov a očakávaní, a preto dokážu na základe predchádzajúcich skúseností (z takýchto situácií) odhadnúť priebeh diania (aj vlastného konania) a môžu mať väčší alebo menší pocit istoty alebo obáv, že to dopadne v súlade s ich očakávaniami.

Ako sa na vzniku motivácie podieľa situácia? Odpoveď na túto otázku poskytuje Atkinsonov (1957, 1958) model voľby miery rizika. Najprv príklad: Predstavme si situáciu, v ktorej sa rozhodujeme, akú ťažkú úlohu si trúfneme splniť, konkrétne, či si v prípade možnosti voľby ako tému referátu vyberieme ľahkú, stredne ťažkú alebo veľmi ťažkú tému. To, čo si osoba vyberie, označujeme pojmom ašpiračná úroveň. Od čoho však závisí úroveň ašpirácie?

Atkinson tvrdí, že ľudia sa pri tom riadia mierou pravdepodobnosti, či zvolený cieľ dosiahnu, resp. či zvolenú obtiažnosť úlohy zvládnu. A ďalej pre prežívanie úspechu nie je ľahostajné, aká úloha bola zvládnutá, či ju osoba považuje za ľahkú alebo ťažkú (hodnota). Výkonovo tematizovaná sila nejakého úspechu je o to väčšia, čím ťažšia bola úloha, ktorú osoba zvládla – teda čím menšia bola pravdepodobnosť, že bude úspešne zvládnutá. Vyjadrené formálne: medzi pravdepodobnosťou dosiahnúť úspech a podnecujúcou silou úspechu je inverzný lineárny vzťah - čím väčšia je miera jedného, tým menší je podiel druhého.

Atkinson predpokladal, že stanovenie cieľa závisí od dvoch premenných: od pravdepodobnosti dosiahnutia úspechu a od hodnoty dosahovaného cieľa (tzv. model očakávanie x hodnota): (a) extrémne ťažká úloha by mohla byť síce vysoko atraktívnou z hľadiska možnosti zažiť úspech, ostáva však v skutočnosti neatraktívnou a nevyvoláva žiadnu výkonovú motiváciu, pretože pravdepodobnosť byť úspešným v jej splnení je nulová, (b) naopak, extrémne ľahká úloha je síce so 100% pravdepodobnosťou zvládnuteľná, ale práve preto jej podnecujúca sila je bezvýznamná, (c) skutočne podnecujúcu výkonovomotivačnú silu majú preto stredne ťažké úlohy, pri ktorých je pravdepodobný tak úspech ako aj neúspech. Tieto úlohy, resp. ciele sú síce namáhavé, ale dosiahnuteľné a zodpovedajú tomu, čo osoba s plným nasadením dokáže zvládnuť. V tomto prípade hovoríme o realistickom stanovení cieľa - úroveň úlohy zodpovedá aktuálnemu stavu schopností osoby.

Krivka výkonovej motivácie v modeli voľby miery rizika (Atkinson, 1975, podľa Rheinberga, 1997)



Vzťah podnecujúcej sily úspechu (hodnota) a pravdepodobnosti dosiahnuť úspech (očakávanie) je graficky zobrazený prevrátenou U-krivkou a možno ho formálne vyjadriť ako súčin (očakávanie x hodnota). Poznámka: Subjektívna ťažkosť úlohy sa chápe v zmysle subjektívnej a nie absolútnej ťažkosti úlohy. Jedna a tá istá úloha sa môže javiť v závislosti od individuálnych schopností rôznym osobám rôzne ľahká, resp. ťažká.

Z uvedeného sa zdá, že ak by osoby v nejakej úlohovej situácii hodnotili svoju schopnosť zvládnuť ju, potom by mieru ich motivácie mala spoľahlivo vysvetliť krivka motivácie. Nie je to však pravda. Svoje miesto tu zohráva aj motív ako osobná konštanta. Ak u osoby nie je dostatočne sformovaný výkonový motív, úlohová situácia u nej nemusí vôbec vyvolať motiváciu. Môže sa napríklad stať, že u osoby je výraznejšie sformovaný motív afiliácie – potom sa bude menej spoliehať na svoje schopnosti a viac pri výbere úlohy prihliadať na to, či bude musieť pracovať sama alebo s niekym. Alebo iný prípad: osoba má viac rozvinutý motív moci – potom bude voliť skôr také úlohy, pri ktorých bude môcť vyniknúť, ktoré jej zaručia vyššiu osobnú prestíž.

Výskumne sa veľmi skoro sa zistilo, že nielen sila, ale aj smer výkonového motívu má význam. Namiesto toho, aby osoba mala na mysli úspech či uspokojenie, ktorý môže vynaložením vlastného úsilia dosiahnuť, môže myslieť na neúspech a jeho afektívne (emocionálne) následky, ak úlohu nezvládne. Ukázalo sa, že u osôb existujú časovo stabilné individuálne rozdiely v tom, či v úlohovej situácii myslia na dosiahnutie úspechu alebo na vyhnutie sa neúspechu. Atkinson (1957) a Heckhausen (1963) týmto rozdielom prikladali taký veľký význam, že rozdelili výkonový motív na dva komponenty: motív úspechu a motív neúspechu. Obidva komponenty môžu byť merané zvlášť a síce ako nádej na úspech a obava z neúspechu. Rozdiel obidvoch hodnôt vyjadruje tzv. čistú nádej, teda prevažujúci smer motívu, alebo ináč povedané, či je niekto viac orientovaný na dosiahnutie úspechu, prípadne na vyhnutie sa neúspechu. Osoby, u ktorých prevažuje orientácia na dosiahnutie úspechu, možno považovať za osoby s vysokou výkonovou motiváciou.

Ak sa teda na úspech orientované osoby dostanú do styku s výkonovo-tematickou situáciou, ich motivácia prebieha tak, ako to vyjadruje opísaná krivka. Akým spôsobom prebieha motivácia osoby, ktorá očakáva skôr neúspech – teda je motivovaná obavou zo zlyhania? S najväčšou pravdepodobnosťou by sa mala situáciám, ktoré kladú nejaké nároky všade tam, kde sa to len dá, vyhýbať. Avšak v prípade školy, vzdelávania, zamestnania je to sotva možné. Dokonca ani v prípade voľnočasových aktivít (šport, umenie, hudba) nie je možné vyhnúť sa konfrontácii s určitými kvalitatívnymi kritériami. Atkinson predpokladal, že ak sa tieto osoby nedokážu vyhnúť takejto situácii, ich motivácia má zrkadlovo opačný

priebeh, ako je to u osôb orientovaných na dosiahnutie úspechu. Stredne ťažké úlohy by mohli najskôr odhaliť ich schopnosti, a preto sú osobami orientovanými na úspech uprednostňované – pre toho, kto sa obáva, že zlyhá, sú práve tieto úlohy najnebezpečnejšie. Relatívne atraktívne sú pre nich veľmi ľahké úlohy, pri ktorých je síce zážitok úspechu sotva možný, avšak neúspech je takmer vylúčený. Teda vyhnúť sa niečomu negatívnemu je týmito osobami prežívané ako niečo relatívne pozitívne. Na prvý pohľad ako prekvapujúci sa javí fakt, že tieto osoby uprednostňujú aj extrémne ťažké úlohy. Vysvetlenie je však jednoduché: tieto úlohy ani iní nezvládnu, a preto neprežívajú ich voľbu ako ohrozujúcu.

Keď sa predpoklady formulované vyššie overovali v konkrétnych experimentoch s rôznymi typmi úloh (napríklad hádzanie krúžkov na tyč), bolo potvrdené, že tí, ktorí očakávajú úspech, si skutočne vyberajú úlohy so stredne veľkou šancou na úspech. Keď sa precíznejšie overilo uprednostňované percento rizika, zistilo sa, že ide o úlohy, ktoré sú mierne obtiažnejšie, než je 50% náročnosť, pričom išlo o pravdepodobnosť úspechu na úrovni 30 – 40 %. Motivovaní obavou z neúspechu sa však nesprávali v súlade s predpoveďou na základe modelu: nevolili si ani príliš ľahké, ani príliš ťažké úlohy, ale ich preferencie možno charakterizovať ako nejasné. Pretože však model pre úspechom motivovaných platí, bola zvolená relativizujúca formulácia platnosti tohto modelu: v porovnaní s orientovanými na úspech si neúspechom motivovaní vyberajú častejšie extrémne ľahké, resp. extrémne ťažké úlohy a zriedkavejšie stredne ťažké úlohy. Za určitých podmienok však predsa len bola platnosť v modeli postulovaného predpokladu potvrdená: išlo o situáciu, keď v úlohách skutočne o niečo išlo. Napríklad keď splnenie úlohy v motorickej zručnosti bolo považované za test vhodnosti pre nejaké povolanie. V tomto prípade si na neúspech orientovaní skutočne vyberali buď extrémne ťažké alebo ľahké úlohy.

Zatiaľ spomínané zistenia hovoria o vlastnostiach výkonového motívu a o jeho pravdepodobnom vplyve na výkon. Samozrejme, bol skúmaný aj vplyv výkonového motívu na skutočný výkon, resp. na výkonové parametre nejakej vykonávanej činnosti. Predpovedať výkon sa však ukázalo byť veľmi obtiažne a vo väčšine experimentov, až na malé výnimky boli predpovede výkonu na základe úrovne výkonového motívu neúspešné. Prečo?

Výkonovomotivačné modely predpovedajú motiváciu, resp. motivovanému správaniu podobné správanie, akým je vynakladanie úsilia, resp. vytrvalosť. Ako sa tieto faktory odrazia v správaní a aký výkon budú mať za následok, je iná otázka. V žiadnom prípade však neplatí, že čím vyššie je vynakladané úsilie, tým vyšší bude aj výkon. Už Yerkes a Dodson (1908) poukázali na fakt, že prehnané úsilie vedie k zníženiu výkonu. A treba brať do úvahy, že aj ďalšie faktory pri konečnom výkone zohrávajú úlohu – či sledujeme kvalitu alebo

kvantitu (kvantita môže stúpať so stúpajúcim úsilím, nie však kvalita), či ide o jednoduchú úlohu alebo o komplexnú úlohu atď. Vzťah medzi motiváciou a výkonom je vysoko komplexný a nemožno sa preto čudovať, že motivačné modely nedokážu celkom spoľahlivo predpovedať výkon.

### (b) Kognitívny model motivácie

Pri vyššie opísaných výskumoch ostávalo relatívne nejasné, prečo osoba za určitých podmienok reaguje tak a nie ináč. McClelland a kol. (1953) boli toho názoru, že osoba sa už v minulosti naučila, aké podnety u nej vedú k zmene emocionálneho stavu. Tento predpoklad bol formulovaný veľmi všeobecne, a tak jeho užitočnosť bola prakticky nulová.

Podstatne precíznejšie boli formulácie, ktoré vychádzali z toho, ako si osoba sama pre seba vysvetľuje príčiny svojho úspechu, resp. neúspechu (tzv. naivnopsychologické objasňovanie príčin). Konkrétne: ak považuje niekto za príčinu svojho neúspechu vlastné „deficitné schopnosti“, bude mať ten istý neúspech celkom iné dôsledky, ako keď subjektívne uvádzanou príčinou bude „smola“ alebo „prílišná ťažkosť úlohy“.

Heider (1958) bol prvým, kto takéto „naivne“ interpretované príčiny (kauzálne atribúcie) systematicky analyzoval. Vo výkonovomotivačnom výskume tento prístup uplatnili ako prví Weiner, Frieze, Kukla, Reed, Rest a Rosenbaum (1971). Navrhli klasifikačnú schému, v ktorej možno jednotlivé príčiny rozdeliť v závislosti od ich časovej stability a v závislosti od toho, či tieto príčiny sa vzťahujú na osobu samotnú (internálne) alebo na prostredie (externálne).

Klasifikácia príčin, pomocou ktorých si osoby zvyčajne vysvetľujú svoj výkon (Weiner a kol., 1971)

Časová stabilita príčiny	Miesto (lokation) príčiny	
	<i>v osobe</i>	<i>v prostredí</i>
<i>stabilná</i>	schopnosť	ťažkosť úlohy
<i>variabilná</i>	úsilie	náhoda (šťastie/smola)

Časová stabilita pripisovanej (atribuovanej) príčiny má vplyv na to, ako môže náš výkon dopadnúť v budúcnosti. Ak svoj neúspech niekto považuje za zapríčinený časovo

stabilným faktorom – teda schopnosťami alebo veľkým stupňom obtiažnosti úlohy, sotva bude predpokladať, že pri najbližšom pokuse úlohu zvládne. Jeho očakávanie, že bude úspešný, sa oslabí (Meyer, 1973). Ak niekto atribuuje svoj neúspech časovo variabilným faktorom, akým je smola, resp. príliš malé úsilie, očakávanie úspechu v budúcnosti bude menej oslabené (Weiner, Nierenberg a Goldstein, 1976). Osoba to môže verbalizovať sama pre seba napríklad takto: „Stačí mi v budúcnosti vynaložiť väčšie úsilie“. Alebo: „Smolu nemusím mať predsa vždy“. Emocionálne prežívanie, teda hrdosť, resp. zahanbenie po úspechu a neúspechu závisia naopak od toho, či vidíme príčinu v sebe alebo v prostredí. Ak vidíme príčinu v prostredí, majú výsledky nášho výkonu menší účinok na sebahodnotenie, ako keď osoba lokalizuje príčinu v sebe. Aj vtedy sa síce tešíme alebo hneváme z dosiahnutého výsledku, pretože ho považujeme za užitočný, resp. škodlivý pre ďalšie ciele, avšak kvalitatívne pociťujeme niečo celkom iné vtedy, keď prežívame hrdosť na vlastnú schopnosť. Zvlášť intenzívna je radosť a spokojnosť po takom úspechu, ktorý pripisujeme svojim vlastným schopnostiam. Ak nás hodnotí niekto iný, potom je dôležitá atribúcia, ktorá sa vzťahuje na úsilie. Pochvala alebo pokarhanie sú zvlášť vtedy účinné, ak výsledok inej osoby pripisujeme nie jej schopnostiam, ale vysokému, resp. nízkemu úsiliu (Weiner a Kukla, 1970). Táto odlišnosť medzi sebahodnotením a hodnotením zo strany iných súvisí s nasledovnými skutočnosťami: a) úsilie je ovplyvniteľné, schopnosti nie, b) hodnotenie iných sankcionuje to, či niekto dosiahnutý výsledok mohol ovplyvniť alebo nie (Rheinberg, 1975). Pripomeňme si vzorec klasickej psychológie motivácie, ktorý aktuálnu motiváciu považuje za produkt očakávania x hodnoty. Miesto kauzálnych atribúcií má v tomto vzorci nasledovnú úlohu: dimenzia stability vplyva na očakávanie, dimenzia miesta príčiny ovplyvňuje hodnotu. To znamená, že kauzálne atribúcie predpovedateľným spôsobom produkujú motivačné následky, ktoré majú vplyv na výkon.

Teória výkonovej motivácie sa dostala o krok ďalej, keď sa potvrdilo, že osoby orientované na úspech a neúspech sa systematicky líšia v tom, aké kauzálne faktory používajú pri odôvodnení svojho úspechu, resp. neúspechu. Ukázalo sa, že úspechom motivovaní majú tendenciu pripisovať vlastné úspechy internálnym príčinám, zvlášť svojim schopnostiam. Pri neúspechu bola dôležitá dimenzia stability. Orientovaní na úspech pripisovali príčiny neúspechu časovo variabilným príčinám (nedostatok úsilia, resp. smola), čo znamená, že osoba môže pri budúcom pokuse o výkon dosiahnuť úspech (ak vynaloží úsilie). Je zrejme, že v prípade dosiahnutého úspechu môžu na úspech orientovaní častejšie prežívať pozitívne sebahodnotiace emócie. Podstatne menej priaznivo vyzerá typické atribúovanie osôb, orientovaných na neúspech. Oveľa častejšie považujú vlastný neúspech za

dôsledok ich chýbajúcich schopností. Naproti tomu vlastné úspechy sú nimi častejšie pripisované šťastiu alebo nízkej obtiažnosti úlohy. Takže výkonové situácie majú v prípade úspechu malú odmeňujúcu hodnotu. V prípade neúspechu vedie tento atribučný vzorec k silným efektom a znižuje zároveň nádej na lepší výkon v budúcnosti. Tento kognitívny model priniesol objasnenie tých procesov, ktoré v pôvodnom modeli nemali žiadne presné vysvetlenie, a teraz nadobudli status kognitívnej dispozície.

### (c) Model sebahodnotenia

Heckhausen (1972, 1975) predložil model, ktorý integroval pokrok, dosiahnutý vďaka kognitívnemu modelu s existujúcim stavom výskumu v oblasti výkonovej motivácie. V jeho modeli nie je motív považovaný za vlastnostiam podobný stabilný osobnostný znak. Namiesto toho je opisovaný ako sebastabilizujúci systém, pozostávajúci z troch čiastkových procesov. *Prvý* proces sa týka porovnania očakávaného výsledku so štandardom (napr. s úrovňou aspirácie), *druhý* predstavuje aktuálnu kauzálnu atribúciu výsledku a *tretí* obsahuje sebahodnotiacu emóciu spokojnosť/nespokojnosť s vlastnou schopnosťou. Tieto tri čiastkové procesy účinkujú vo vzájomnej interakcii.

Model sebahodnotenia (Heckhausen, 1972)

<b>3 komponenty</b>	<b>vlastnosti motívu</b>	
	<i>orientovaní na úspech</i>	<i>vyhýbajúci sa neúspechu</i>
1 <i>stanovenie cieľa, aspiračná úroveň</i>	realistické, stredne ťažké úlohy	nerealistické, ťažké alebo ľahké úlohy
úspech	úsilie, vlastná schopnosť	šťastie, ľahká úloha
2 <i>pripisovanie príčin</i>		
neúspech	chýbajúce úsilie, smola	nedostatočné schopnosti
3 <i>sebahodnotenie</i>	bilancia úspechu/ neúspechu pozitívna	bilancia úspechu/ neúspechu negatívna

Osoby orientované na úspech si stanovujú realistické ciele, považujú produkt svojho konania za výsledok vlastného úsilia a domnievajú sa, že sa ich schopnosť vďaka ďalšiemu zdokonaľovaniu v príslušnej činnosti zlepšuje. Ak dosiahnu úspech, potom ho považujú za následok vlastných schopností, ak neúspech, potom ho pripisujú skôr časovo variabilným faktorom – zvlášť nedostatočnému úsiliu. Ak by aj podiel úspechov a neúspechov bol rovnaký, ich atribučný vzorec vedie k tomu, že bilancia sebahodnotenia osoby je pozitívna - osoba prežíva častejšie hrdosť a spokojnosť po úspechu a zriedkavejšie smútok po neúspechoch. Táto asymetria má za následok, že výkonové situácie sa pre osobu stávajú prítlačivé a zároveň vedú k tomu, že osoby sa pokúšajú konfrontovať svoje schopnosti s realistickými nárokmi.

Vzťah medzi uvedenými tromi parciálnymi procesmi je u osôb orientovaných na neúspech iný. Realistickým nárokom sa vyhýbajú, a preto nevidia ani vzťah medzi vlastným úsilím a výsledkom konania, ani rast svojich vlastných schopností – pokiaľ k nemu dôjde. Úspechy sú v prípade nerealistických cieľov podľa ich mienky vecou náhody a šťastia, resp. ľahkosti úlohy, takže nemajú nič dočinenia s vlastnými schopnosťami alebo úsilím. Ak má osoba už dopredu strach, že vo výkonovej situácii neuspее, potom každý neúspech potvrdí jej negatívny sebaobraz o vlastných schopnostiach. Okrem toho neúspech interpretujú ako výsledok nedostatku vlastných schopností. Ak by aj bilancia úspechov a neúspechov bola vyrovnaná, výsledkom budú negatíva pre sebahodnotenie - úspech neznamená veľa, neúspech ťaží až príliš. Z toho dôvodu sa pre nich stávajú výkonové situácie nepríjemné a ohrozujúce. Zvlášť sa to týka realistických požiadaviek, ktoré stav schopností osoby najlepšie odhaľujú. Preto uprednostňujú radšej nerealistické ciele, čo má za následok, že sebahodnotiaci systém sa ešte viac stabilizuje vo svojom nepriaznivom stave a bráni tomu, aby osoba prežila účinnosť seba samej (nem. Selbstwirksamkeit, ang. self-efficacy).

Rheinberg (1997) uvádza, že tento model predstavuje až po súčasnosť konečný bod vo vývoji teórie výkonovej motivácie. Ďalší vývoj nepriniesol žiadne zásadné revízie, vznikli však koncepty, ktoré možno považovať za tomuto modelu príbuzné: Rheinberg (1980) zaviedol koncept motivačnej orientácie (individuálna verus sociálna vzťahová norma) a vznikol koncept vlastného nadania (Meyer, 1984).

Predstava motívu ako sebastabilizujúceho sa systému, ktorý pozostáva z 3 motivačných procesov, bola mimoriadne užitočná z praktického hľadiska a viedla k vývoju tréningových motivačných programov pre priemysel a vzdelávanie. Je treba poznamenať, že už McClelland uskutočnil prvé výkonovomotivačné tréningy v priemysle a v riadiacej sfére, avšak ešte podľa klasického modelu. Tieto tréningy boli veľmi namáhavé, pretože

neexistovali presné predstavy o štruktúre motívu, nebolo možné pôsobiť cielene. Napriek tomu boli tieto programy použité v mnohých rozvojových krajinách (McClelland 1978) a v modifikovanej podobe aj v školách u žiakov (Alschuler 1973).

Model sebahodnotenia viedol k výraznému zlepšeniu koncepcie týchto tréningov. Boli známe tri procesy, ich priebeh a vzájomný pomer u osôb orientovaných na úspech. Predovšetkým Krug (1983, podľa Rheinberga, 1997) bol jedným z tých, ktorý vyvinul na základe tohto modelu motivačné programy pre žiakov. Najprv boli identifikovaní žiaci (ZŠ), ktorí boli motivovaní strachom z neúspechu. V rámci programu im bolo umožnené prežívať samého seba v závislosti od stanovovania cieľov, atribúcií príčin a v závislosti od sebahodnotenia. Na začiatku boli použité škole vzdialené úlohy, napr. z ľubovoľne zvolenej vzdialenosti hádzali krúžky na tyč, pritom si stanovili cieľ, koľko krúžkov trafia. Na tejto úlohe im bolo vysvetlené, ako si stanoviť realistický cieľ, ako atribúovať výsledok (aby to bolo pre osobu priaznivé) a ako uvažovať o dôsledkoch pre seba (aby bolo možné zažiť pozitívne emócie). Tréner pritom vystupoval ako model: predvádzal cvičenia, verbalizoval nahlas svoje myšlienky pri stanovovaní cieľa, pri kauzálnych atribúciách a poukazoval na emócie, ktoré vznikali v prípade sebahodnotenia. Potom tieto cvičenia robili žiaci a tiež verbalizovali svoje myšlienky, tým mohol tréner vhodne vstúpiť do ďalšieho ovplyvňovania motivácie. Až potom, keď už boli natrénovaní v tejto hrovej situácii, pripojili nový typ úloh, ktorý so školou mal viac dočinenia (rôzne obtiažne matematické úlohy alebo pravopisné úlohy), a až nakoniec bolo naučené uplatnené priamo vo vyučovacom procese – na konkrétnych predmetoch. Po štvormesačnom tréningu sa zlepšili nielen 3 parciálne procesy, ale aj prejav výkonového motívu sa posunul smerom k orientácii na úspech (a nahradil strach z neúspechu).

Ďalším krokom vo využití modelu sebahodnotenia bolo vedenie učiteľov k tomu, aby vyučovací proces riadili tak, aby to u žiakov dovoľovalo stanovovať si realistické ciele, podporovalo priaznivé atribúovanie a sebahodnotenie. Jedna zo stratégií spočívala v tom, aby častejšie využívali individuálnu vzťahovú normu namiesto stáleho porovnávania žiakov s triednym priemerom. Individuálna vzťahová norma spočíva v tom, že výkon žiaka je porovnávaný (na určitom časovom kontinuu) s jeho vlastným výkonom, takže žiak sám lepšie môže zistiť, o koľko sa zlepšil, resp. či stagnoval v závislosti od vynaloženého úsilia (Rheinberg, 1980). Výskumy potvrdili účinnosť takého prístupu.

Veľmi skoro sa zistilo, že niektorí učitelia používajú individuálnu vzťahovú normu aj bez tréningu, jednoducho „to majú v sebe“. Iní zasa používali výlučne sociálnu vzťahovú normu,

vždy porovnávali žiakov s priemerom, resp. s tzv. „normálnym výkonom“. Skutočný výkon žiakov bol naozaj závislý od orientácie učiteľov, čo sa výskumne potvrdilo.

### 5. 1. 2. Motív moci

Rheinberg (1997) s odvolaním sa na Cartwrighta (1965) a Kipnisa (1974) definuje mocenské konanie takto: „Východiskom mocenského konania je potrebnosť stav v osobe A, ktorý môže byť iba vtedy uspokojený, ak jedna alebo viac osôb B prejavia určité správanie“ (str. 95). Ak v tejto definícii nahradíme slovné spojenie „potrebnosť stav“ pojmom motív, získame definíciu motívu moci, ktorá je kompatibilná s definíciou motívov implicitného motivačného systému. Toto vymedzenie je však nepresné, lebo neberie do úvahy, aký druh správania iných osôb vedie k uspokojeniu tohto motívu. Otvoreným ostáva ďalej, čo je pre tento motív podnecujúcou vlastnosťou na strane situácie, resp. aký emocionálny stav sa za týmto uspokojením ukrýva na strane osoby.

McDougall (1908) postuloval na strane osoby inštinkt, ktorý vyjadril slovným spojením „iným dominovať a iných riadiť“. Murray (1938) uvádza potrebu dominancie, pomocou ktorej chcel vyjadriť potrebu riadiť sociálne prostredie. O presnejšie vymedzenie motívu moci sa pokúsil Veroff (1957). Jeho pokus spočíval v tom, že postup, ktorý bol použitý pri výskume motívu výkonu, preniesol do výskumu motívu moci. Ako však uvádza Rheinberg (1995), nanešťastie jeho definícia moci bola príliš úzka – považoval moc za dispozíciu prežívať uspokojenie vtedy, ak osoba disponuje prostriedkami, pomocou ktorých môže ovplyvňovať iné osoby. Disponovať prostriedkami, ktoré môžu slúžiť na ovplyvňovanie iných, resp. úsilie o ne je podľa tejto definície dôležitejšie ako ovplyvňovanie samotné. Tak napríklad úsilie o pozíciu v nejakom úrade bez úsilia o materiálne prednosti, ktoré z toho plynú, by bolo podľa tejto definície výrazom silného motívu moci.

Keď Veroff (1957) overil podobne ako McClelland (1953) vlastnosti tohto motívu pomocou obrázkov TAT u študentov, ktorí čakali na výsledky volieb do študentských orgánov a u kontrolnej skupiny, ktorá takýmto očakávaním ovplyvnená nebola, naozaj zistil, že prvá skupina častejšie uvádzala príbehy, ktoré obsahovali témy súvisiace s nadobudnutím prostriedkov vplyvu, veci týkajúce sa statusu a dominancie. Spôsob, ako bolo úsilie o tieto prostriedky vyjadrené by sa však dal charakterizovať ako defenzívny – osoby sa báli o stratu statusu, uvádzali, že status treba obraňovať, že sa tak možno ubrániť vplyvu zo strany iných atď. Na základe týchto výsledkov potom vytvoril skórovací kľúč, ktorý bol zameraný na tieto defenzívne prejavy, o ktorých bolo právom možné pochybovať, či postačujú na analýzu takého motívu, akým je uspokojenie z ovplyvňovania iných.

Uleman (1972) sa rozhodol pre vývoj skórovacieho kľúča, ktorý sa týkal ofenzívnej stránky tohto motívu. Vo svojom výskume navodil situáciu, v ktorej boli skúmané osoby aktívne: umožnil im byť v roli vedúceho experimentu, ktorý mal u partnera v nejakej spoločnej hre navodiť frustráciu. Skutočný experimentátor hrajúcim experimentátorom ukázal niekoľko trikov (aj neférových), pomocou ktorých mohli nad partnerom vyhrať. Bola to situácia, v ktorej osoba mohla v situácii sociálnej interakcie získať a zažiť mocenskú pozíciu. Aj v prípade tohto výskumu pokusné osoby písali príbehy TAT, a to dvakrát: pred a po tejto umelej situácii prevahy. Keď Uleman (1972) analyzoval tieto príbehy, získal opisy, ktoré neskôr použil v skórovacom kľúči a ich obsah by sa dal vyjadriť v tom zmysle, že osoba otvorene a mimovoľne používala konanie, pomocou ktorého u inej osoby vyvolávala určité reakcie. V skórovacom kľúči sú ako pozitívne body započítavané vyjadrenia, ktoré poukazujú na to, že osoba sa nezvykne pokorne podriaďiť, že neprežíva rozpaky, strach, hanbu atď., naopak, píše príbehy, v ktorých sa aktívne s požiadavkami druhej strany (partnera) vyrovnáva.

Aj tento skórovací kľúč mal však jednu slabú stránku – motív moci zúžil iba na vplyv na iných (Uleman používal pomenovanie need influence). Mať vplyv na iných je však iba jedna z viacerých možností ako prežívať moc. Túto skutočnosť rešpektuje až vyhodnocovací kľúč, ktorý pochádza od Wintera (1973). Existujúce kategórie, ktoré vytvorili Veroff a Uleman, boli Winterom doplnené o ďalšie: vykonávať silné a rýchle akty (aj agresívne), konať v smere pomoci iným, v smere ich podpory, ďalej obavy z toho, či vlastné pokusy o vplyv na iných budú úspešné a pod. Z ďalších výskumov Wintera (1972) vyplynulo, že nielen samotný motív moci a jeho atribúty (vyhodnocovací kľúč) poukazuje na mocenské správanie, ale aj skutočnosť, do akej miery osoba prežíva a využíva impulzy motívu moci bez sebaobmedzovania a sebakontroly.

McClelland a Davis (1972) využili práve túto ideu Wintera v ďalšom výskume motívu moci. Pre zistenie stupňa, akým osoba brzdí svoje pohnútky k uplatneniu moci, vyvinuli jednoduchú mieru: spočítali „nie-odpovede“ v príbehoch TAT s mocenskou tematikou. V teoretickej rovine začali rozlišovať medzi dvoma typmi moci – *personalizovaná* a *socializovaná* orientácia moci. Personalizovaná orientácia slúži iba na upevnenie vlastnej pozície - niekto sa vyžíva v tom, ak môže iného ovplyvňovať, kontrolovať alebo donucovať, pretože pritom prežíva svoju vlastnú silu. Naproti tomu socializovaná orientácia moci je charakterizovaná silnou tendenciou k jej obmedzovaniu a primárne slúži na prospech iných. Príkladom je výchova detí zo strany rodičov alebo učiteľov alebo vplyv terapeuta na klienta.

Podobne ako v prípade motívu výkonu, aj v prípade motívu moci vyvolával pochybnosti slabý vzťah (nízka úroveň korelácie,  $r = .35$  a menej) medzi meranou silou motívu moci a správaním. Vysvetlenie tejto skutočnosti ponúkol McClelland (1975) v tom zmysle, že sú to predovšetkým sociálne normy, ktoré určujú, akým spôsobom sa silný motív moci môže prejavovať, resp. smie prejavovať. Z toho by sa dalo usudzovať, že v jednoduchšom, prípadne primitívnejšom prostredí sa tento motív v správaní prejaví, avšak v kultivovanejšom menej alebo vôbec nie, pretože osoby jeho prejavy brzdia. A ešte jedno vysvetlenie pochádza od McClellanda (1975), že totiž osoby musia byť schopné problematické úkony, správanie vedieť realizovať. Napríklad nie každý dokáže realizovať svoju nadvládu nad inými vo forme športu, resp. v nejakej verejnej diskusii (aj hádke), aj keď by si to veľmi želal. Preto radšej vyhľadáva možnosti, kde by mohol získať nejakú významnú pozíciu, než by sa mal púšťať do priamych konfrontácií. Z týchto dôvodov je celkom primerané predpokladať, že motív moci a jeho prejavy v konkrétnom správaní nemusia vôbec korelovať.

Podstatnou skutočnosťou, ktorá charakterizuje motív moci teda nie je ani tak jeho prejav, resp. konzistentnosť rôznych prejavov správania osoby v smere uplatnenia vplyvu na iných, ale „...cit moci, sily, významnosti a dôležitosti. Nie reálna moc, nie skutočné prostriedky moci alebo skutočne realizovaná moc, ale iba stav cítenia sa byť veľkým a silným je rozhodujúcim prvkom motivácie moci“ (Rheinberg, 1997, str. 106).

Ďalšie a presnejšie definovanie obsahu motívu moci bolo opäť zásluhou McClellanda (1978). S využitím psychoanalytických štádií vývinu ega (orálne, análne, falické a genitálne) navrhol štádiá zrenia motívu moci. Podľa toho, v akom štádiu sa motív moci nachádza, usiluje sa osoba o rozličné stavy, ktoré v nej vyvolávajú cit moci a sily. Postupnosť štyroch opisovaných štádií nie je viazaná na vek a dosiahnutie vyššieho štádia neznamena automaticky, že osoba sa zážitkov z nižšej úrovne vzdala. Klasifikácia štádií moci vznikla na základe vzťahov týchto komponentov: *zdroje moci*, ktoré môžu byť dvojaké – môžu pochádzať z vnútra osoby samotnej alebo mimo osoby a *objekty moci*, na ktoré moc smeruje – aj tu môže ísť o zameranie moci na seba alebo na veci mimo seba.

**Štádium moci I** (Opis štádií podľa Rheinberga, 1997) – zdrojom moci sú iní (matka, Boh, ktorí ma posilňujú), objektom moci je osoba samotná.

Z vývinového hľadiska ide o orálnu fázu (zdrojom pôžitku sú ústa) a možno ju prirovnať ku kojencovi, ktorý silu získava vďaka tomu, že niečo posilňujúce prijíma. Človek môže mať tento pocit aj v dospelosti, môže sa napríklad cítiť silným, keď je ovplyvnený alebo pod dojmom inej silnej osoby (charizmatiký vodca, suverénny šéf). Človek sa účastní na niečom veľkom a má tomu zodpovedajúce pocity. To, čo vyvoláva pocity sily teda leží mimo osoby,

účinnok tohto zdroja moci je však prežívaný vnútri osoby. Želané sú však práve tieto city sily a keďže osoba je orientovaná na vonkajšie zdroje týchto citov, neprekvapuje ochota týchto jedincov nasledovať tých, ktorí im tieto city prežiť umožňujú. Napríklad mať možnosť byť v blízkosti (fyzicky či psychicky) charizmatického vodcu vyvoláva u takto orientovaných osôb cit významnosti a dôležitosti, že sa účastnia na niečom veľkom a významnom. Takýmto zdrojom sily vonkajšieho charakteru nemusí byť iba osoba, môžu to byť aj drogy, alkohol, čítanie, hudba, „...všetko, čo relatívne spoľahlivo môže vo mne vyvolávať cit veľkosti, sily, vznešenosti, dôležitosti, inšpirácie a niečoho podobného“ (Rheinberg, 1997, str. 110).

**Štádium moci II** – zdrojom moci aj objektom moci je osoba samotná.

Z vývinového hľadiska ide o análnu fázu, osoba získava kontrolu nad sebou, učí sa ovládať svoje somatické potreby (hlavne potrebu defekácie). Osoba dokáže kontrolovať a ovládať veci, ktoré vstupujú do jej života, a to vlastnou silou. V dospelosti má táto forma moci dvojakú podobu: osoba sa môže cítiť silná vtedy, ak sa dokáže presne kontrolovať a ak sa môže na seba samu spoľahnúť. V krajnej miere môže ísť až o prejavy asketizmu, niekedy o vytrvalostné športy. Iná podoba tohto druhu citu moci sa prejavuje v zväčšovaní a „zhodnocovaní“ samého seba, a to predovšetkým pomocou obklopovania sa drahými alebo silnými objektami: napríklad kupovaním drahých áut, zbraní, šperkov, zbierok a pod. Cieľom tu však nie je ohúriť iných, ale ohúriť hlavne seba (Akým silným a významným musím byť, keď toto všetko je moje vlastníctvo).

**Štádium moci III** – zdrojom moci je osoba, objektom moci sú iní.

V tomto štádiu (fálickom) vývinu motívu moci osoba prežíva city sily vtedy, ak môže ovplyvňovať iných. Cíti sa silná preto, lebo môže iných riadiť, donucovať ich, znepokojovať a podobne. Okrem tohto negatívneho variantu má však tento stupeň motívu moci aj inú orientáciu – uprednostňovanie prosociálneho správania (socializovaná verzus personalizovaná orientácia). Pomáhajúci sa v tomto prípade môže cítiť silným a majúcim prevahu nad tým, ktorý pomoc potrebuje. Okrem toho môže u druhej strany vyvolávať cit vďačnosti a prípadne aj povinnosti pomoc oplatiť. Možno predpokladať aj efekty prestížneho charakteru.

**Štádium moci IV** – zdrojom moci sú iní, objektom moci sú iní.

Najčastejšie sú zdrojom moci nadradené princípy, idey alebo Boh, resp. autorita, ktorá na osobu naliehavo vplýva, aby pôsobil na iných. Osoba samotná sa prežíva iba ako nástroj v službách „vyššej veci“. Aj objektom moci sú iní, čo možno verbalizovať takto: „Lepšími, silnejšími, väčšími majú byť iní a nie ja“. Z vývinového hľadiska ide o štádium genitálne, v ktorom sú vedúcimi princípmi vzájomnosť, väzba a vernosť princípom.

Rheinberg (1997) k predloženému modelu štyroch štádií moci poznamenáva, že jeho empirické potvrdenie zatiaľ nie je na úrovni, aká bola dosiahnutá v prípade motívu výkonu a ostáva na ďalší výskum potvrdiť alebo vyvrátiť jeho platnosť.

### 5. 1. 3. Motív afiliácie

Motív afiliácie nie je jednotne definovaný a známe sú viaceré predstavy o jeho obsahu. Maslow (1954) ho charakterizuje ako motív lásky a spolupatričnosti (používa pojem potreba) a je podľa neho aktivovaný vtedy, ak stratíme priateľov, toho koho milujeme, manželku, deti. Človek cíti hlad po láskyplných vzťahoch s ľuďmi, hľadá svoje miesto v skupine alebo v rodine a usiluje sa tento cieľ dosiahnuť. Citovaný autor ďalej konštatuje, že o motíve afiliácie máme málo vedeckých informácií a že podceňujeme veľký význam susedstva, vlastného teritória, vlastného „klanu“, skutočnosť, že máme kolegov, ktorým dôverujeme, pričom jeho pôvod predpokladá v animálnych sklonoch (inštinktoch) patriť „k stádu a svorke“. V inej práci Maslow (1962) akcentuje jednu stránku motívu afiliácie - lásku, pričom rozlišuje dva druhy lásky: **S-lásku**, lásku k iným, za ktorou nie je žiadny motív a **D-lásku**, lásku deficitnú, ktorej nasýtenie prináša osobe úžitok.

Uvádza 10 znakov dvoch protikladných typov ľudí, na ktorých demonštruje rozdiely medzi obidvoma typmi lások:

- (1) S-láska je vedomím človeka vítaná a vychutnávaná.
- (2) Nikdy nedosiahne stav nasýtenia, a preto sa dá donekonečna vychutnávať. Má tendenciu stále rásť, je cieľom nie účelom.
- (3) S-láska je opisovaná často ako estetický a mystický zážitok.
- (4) Psychologický účinok S-lásky je veľmi hlboký, je porovnateľný s láskou matky k dieťaťu.
- (5) S-láska je bohatšia a hodnotnejšia subjektívna skúsenosť ako D-láska.
- (6) D-láska môže byť uspokojená.
- (7) Súčasťou D-lásky je vždy do určitej miery aj strach a nenávisť.
- (8) Osoby milujúce S-láskou sú viac autonómne a menej žiarlivé.
- (9) S-láska nás obohacuje tým, že iných dokážeme vnímať intenzívnejšie. Nerobí nás slepými, ako je to vo všeobecnosti pri láske predpokladané.
- (10) S-láska umožňuje partnerovi prežiť samého seba, sprostredkuje mu obraz jeho samého a pocit vlastnej hodnoty.

Je potrebné poznamenať, že Maslow tieto typy lásky empiricky neoveroval a postuloval ich ako hypotézu. Preto majú inšpiratívnu hodnotu, avšak podstatu motívu afiliácie nevyjadrujú dostatočne presne.

Jednoznačnejšie charakteristiky tohto motívu pochádzajú od Murraya (1938), ktorý tento pojem (*need affiliation*) pravdepodobne použil ako prvý, a podľa neho je tento motív orientovaný svojím obsahom na uzatváranie priateľstiev a na priateľské vzťahy s inými. Heckhausen (1989) upresňuje, že v prípade tohto motívu (Heckhausen používa pojem „väzba“, nem. Anschluss, Kontakt) „...máme na mysli triedu sociálnych interakcií, ktorá je každodenná a zároveň fundamentálna: nadviazať kontakt s doposiaľ cudzími alebo ešte málo známymi ľuďmi a správať sa takým spôsobom, ktorý obidve strany prežívajú ako uspokojujúci, povzbudzujúci a obohacujúci“ (str. 345). Do akej miery sa to podarí, nezávisí iba od osoby, ktorá kontakt hľadá, ale aj od osoby, ktorá je kontaktovaná. Osoba, ktorá hľadá kontakt a je podnecovaná motívom afiliácie, musí svoj záujem o kontakt vhodným spôsobom prejaviť, musí byť však zároveň pre kontaktovanú osobu atraktívna. Ak potenciálny kontakt nie je atraktívny pre obidve strany rovnako, ak nie je garantovaný rovnocenný vzťah obidvoch strán, je väzba ohrozená, prípadne nevznikne vôbec. Heckhausen (1989) kladie osobitný dôraz na vzájomnosť (reciprocitu) väzby, a preto na inom mieste ďalej upresňuje, „...že by bolo primeranejšie vidieť cieľ motívu väzby vo vzájomnom a dôverou naplnenom spojení, ktoré obsahuje vzájomnú akceptáciu, priateľské chápanie, sympatiu, pocit mať rád, ba až pocit byť milovaný“ (str. 346). Osoby, ktoré sú motivované týmto motívom, prejavujú vo svojom správaní pomerne dobre pozorovateľné vonkajšie znaky: prevažuje pozitívny obsah ich verbálnych vyjadrení, majú priateľský výraz tváre, prejavujú dlhotrvajúci očný kontakt, súhlasné prítakávanie a podobne.

Podobne ako motív výkonu, ktorý má určitú vnútornú štruktúru (orientácia na úspech verus orientácia na neúspech), aj v prípade motívu afiliácie sa ukázalo, že jeho štruktúra môže byť v závislosti od osôb rôzna. Asendorpf (1984, podľa Heckhausena 1989), ktorý neskúmal motív afiliácie ale nesmelosť zistil, že nesmelí ľudia si nie sú istí, či v sociálnych situáciách dobre obstoja, pričom však na rozdiel od silne introvertovaných nie sú samotári, ktorí po sociálnych kontaktoch netúžia. Sociálne situácie pre nich predstavujú konflikt, v ktorom hrá úlohu súčasne priblíženie aj vyhýbanie: na jednej strane majú pocit menejcennosti, na druhej strane sa usilujú o uznanie zo strany iných a o bližšie vzťahy s nimi. Takáto situácia v ich prežívaní napovedá, že nie sú to pozitívne alebo negatívne podnecujúce vlastnosti iných osôb bezprostredne, ale že sú to skôr naučené a generalizované očakávania, ktoré sa týkajú výsledku (úspechu alebo neúspechu) vlastného úsilia o väzbu (kontakt). Podľa Heckhausena práve tieto očakávania a rozdiely v nich medzi jednotlivcami tvoria jadro motívu afiliácie.

Mehrabian a Ksionsky (1974, podľa Heckhausena, 1989) uvádzajú, že motív afiliácie pozostáva z dvoch nezávislých tendencií (dvojaký motivačný systém): očakávanie, že sa im pokus o nadviazanie väzby podarí, resp. obavy z odmietnutia. Táto štruktúra motívu afiliácie, založená na naučených a generalizovaných očakávaniach, podľa citovaných autorov platí však iba dovtedy, pokiaľ sa osoba, usilujúca sa o väzbu, bližšie nezoznámi s osobou, s ktorou sa kontakt vytvoriť usiluje. Akonáhle k tomu dôjde, situácia sa zmení a namiesto vyššie uvedených generalizovaných očakávaní nastúpia špecifické podnecujúce (či odpudzujúce) vlastnosti osoby, s ktorou sa jedinec zoznámil.

Byrne a kol. (1963, podľa Heckhausena, 1989) navrhli na základe dvojkomponentovej štruktúry motívu afiliácie rozlišovať (nádej na vytvorenie väzby verzus strach z odmietnutia) štyri typy osôb:

- motivovaní motívom väzby (vysoká nádej na vytvorenie väzby a súčasne nízky strach z odmietnutia)
- motivovaní odmietnutím (nízka miera nádeje na vytvorenie väzby a súčasne vysoká miera strachu z odmietnutia)
- konfliktne motivovaní motívom väzby (vysoká nádej na vytvorenie väzby a súčasne vysoká miera strachu z odmietnutia – je to typické pre nesmelých ľudí)
- motívom afiliácie slabo motivovaní (nízka miera nádeje na vytvorenie väzby a súčasne nízka miera strachu z odmietnutia).

S postulovaním teoretickej štruktúry motívu afiliácie úzko súvisí meranie vlastností tohto motívu. Podobne ako v prípade motívu výkonu a motívu moci aj tu našiel svoje uplatnenie Murrayov TAT. Adaptáciu TAT na meranie motívu afiliácie uskutočnili Shipley a Veroff ešte v roku 1952 (podľa Heckhausena, 1989) a po experimentálnom overení tejto adaptácie dospeli k záveru, že ich TAT meria strach z odmietnutia. Teoreticky postulovaný „protikus“ – nádej na vytvorenie väzby – sa im nepodarilo identifikovať. Napriek pokusom ďalších autorov (Atkinson, Heyns a Veroff, 1954) sa prijateľné riešenie tohto problému nepodarilo nájsť a do začiatku 90. rokov meranie motívu afiliácie pomocou TAT a príslušný vyhodnocovací kľúč ostali bez väčších zmien. Heckhausen k tomu poznamenáva, že „...aj definícia motívu afiliácie je natoľko široká, že sú v nej obsiahnuté aj iné možné sociálne motívy, akými sú úsilie o získanie súhlasu a uznania a úsilie o dominanciu“ (1989, str. 349).

Čo sa týka korelátov (vlastnosti a prejavy, ktoré s motívom súvisia) motívu afiliácie, ani tu nepokročil výskum natoľko, aby dnes bolo možné formulovať závery o tom, ako sa tento motív manifestuje v správaní, resp. s ktorými osobnostnými premennými spoľahlivo koreluje. Staršie výskumy zo 60. a 70. rokov preukázali vplyv tohto motívu na také prejavy,

akými je častejšie telefonovanie a posielanie listov (napríklad Boyatzis, 1972, podľa Heckhausena, 1989). Presvedčivejší dôkaz predstavuje iba výskum Constantinanovej (1981, podľa Heckhausena, 1989), ktorá pomocou prenosného spojenia sledovala celý deň pohyb študentov tak, že v dvojhodinových intervaloch zisťovala, kde sa nachádzajú a s kým sú. Osoby s tendenciou k afiliácii (meranou pomocou TAT) boli častejšie v interakcii s niekým (alebo písali listy) ako osoby bez tejto tendencie.

Zaujímavé výskumy uskutočnil na začiatku 80. rokov McClelland (1984, 1985). Tieto výskumy sa týkali vzťahu motívu moci a motívu afiliácie k fyziologickým a neuroimunologickým reakciám. Zistil, že ak osobám, ktoré mali vysokú mieru motívu afiliácie, bol premietaný film s tematikou lásky (týmto spôsobom bol aktivovaný motív afiliácie), potom mali bezprostredne po premietnutí filmu vysokú hladinu dopamínu v slinách a v krvi. Tento hormón má za následok rozšírenie ciev a uvoľnenie žalúdočno-tráviaceho systému a tento dopamínový účinok sa dáva do spojitosti s vytváraním dobrého vzťahu k priťahujúcemu partnerovi a k vzájomnému venovaniu sa. Okrem toho McClelland zistil, že ak je tento motív silnejší ako motív moci, podporuje to zdravie osoby. Za dôkaz sa pre toto zistenie považuje skutočnosť, že osoby so silným motívom afiliácie mali nízky diastolický krvný tlak (negatívny korelačný koeficient). Táto korelácia bola u týchto osôb (longitudinálny výskum) negatívna aj o 20 rokov neskôr. Zistenia, ku ktorým dospel Jemmott (1982, podľa Heckhausena, 1989), sú ešte zaujímavejšie. Osoby s vysokou mierou motívu afiliácie mali počas jednoročného longitudinálneho výskumu vyššie hodnoty koncentrácie imunoglobulínu (obránná látka, ktorá zodpovedá za ochranu horných dýchacích ciest pred vírusovou infekciou) ako ostatné skúmané osoby, zvlášť ako osoby s dominujúcim motívom moci. Táto lepšia imunologická ochrana sa prejavila aj v menšom počte nachladnutí.

Okrem TAT boli na meranie motívu afiliácie používané aj dotazníky. Heckhausen (1989) venuje zvláštnu pozornosť najčastejšie používanému dotazníku, ktorý pochádza od Mehrabiana (1970). Už bolo uvedené vyššie, že Mehrabian a Ksionsky (1974) predpokladajú dvojakú štruktúru motívu afiliácie: afiliatívnu tendenciu (označujú ju R1) a citlivosť k odmietnutiu (R2). Obidve tendencie sú v ich dotazníku merané pomocou dvoch odlišných škál (ktoré navzájom nekorelujú). Je dôležité vedieť, že dotazník je určený pre diagnostikovanie vlastností motívu afiliácie osoby, ktorá sa s inou osobou nepozná. Pre prípad, že ide o analýzu väzby osoby s osobou, s ktorou sa dôverne pozná, používa Mehrabian sociometrickú techniku. Analýza položiek dotazníka umožňuje presnejšie pochopiť, čo si pod pojmom „očakávanie“ autori nástroja predstavujú. Ako uvádza Heckhausen (1989), „...očakávanie neznamena očakávanie, či sa vlastné konanie v smere

nadviazania kontaktu podarí alebo nie..., ale skôr to, čo si osoba myslí, či za daných okolností nastanú pre ňu pozitívne alebo negatívne následky“ (str. 356).

#### **5. 1. 4. Motív intimity**

Zatiaľ čo motív afiliácie predstavuje triedu cieľov, ktoré sú orientované na kontakt s cudzími alebo doposiaľ málo dôverne poznanými osobami, prípadne úsilie získané kontakty nestratiť, motív intimity je zacielený na vytvorenie dôverného vzťahu s blízkou osobou, na vzájomnú lásku, dôveru, priateľstvo. Takto definovaný obsah motívu intimity a porovnanie tohto vymedzenia s Maslowovou predstavou motívu afiliácie dovoľuje konštatovať, že Maslow zahrnul do svojej predstavy obsahy, ktoré boli vyššie definované ako motív afiliácie a zároveň aj obsahy, ktoré by bolo možné zaradiť k motívu intimity. Inak vyjadrené, Maslow nerozlišoval medzi obidvoma motívmi a používal označenie motív afiliácie na obsahy, ktoré sú blízke motívu intimity.

Výskum motívu intimity sa spája s menom McAdamsa (1982), ktorý sa okrem iných inšpiroval aj Maslowovou predstavou motívu afiliácie. Ako uvádza Heckhausen (1989), „...McAdams opisuje motiváciu intimity nie ako regulované úsilie, ale ako stav, ktorý môže byť charakterizovaný nasledovnými stránkami“ (str. 358). A k týmto stránkam počíta spoločnú radosť, častý vzájomný dialóg, otvorenosť a ochotu vzájomne sa akceptovať, pocity harmónie, zrieknutie sa akejkoľvek manipulácie a kontroly správania partnera.

Aj na meranie tohto motívu sa používali obrázky TAT. Vyhodnocovací kľúč vytvoril na základe experimentovania s rôznymi podmienkami jeho vzbudenia McAdams (1982). Tento kľúč tvoria dve hlavné kategórie: (1) Stretnutie, ktoré má za následok pozitívny afekt, prežívanie pozitívnych emócií. (2) Dialóg, ktorý je ďalej tvorený nasledovnými 8 subkategóriami: psychický rast a zvládanie, starostlivosť, byť v spoločnom priestore a čase, zjednotenie, harmónia, preniknutie do vnútra iného, útek do intimity a spojenie s vonkajším svetom. McAdams uskutočnil sériu výskumov, v ktorých overoval vzťah motívu intimity k rôznym premenným. V jednej zo štúdií nechal posúdiť študentov s vysokým skóre v motíve intimity ich spolužiakom. Získané hodnotenia obsahovali takéto kategórie: prirodzený, vrelý, chápací, milý a málo dominantný, málo na seba zameraný. V inej štúdií sa ukázalo, že osoby s vysokou mierou motívu intimity vyhľadávali v experimentálnej situácii telesnú blízkosť iných pokusných osôb, viac sa smiali, potrebovali menej času na pochopenie inštrukcie.