

Západočeská univerzita v Plzni

Fakulta pedagogická

Katedra psychologie

Bakalářská práce

Vztah výkonové motivace a neuroticismu u výkonových  
sportovců

Petra Polívková

Specializace v pedagogice: Psychologie se zaměřením  
na vzdělávání (2012-2015)

Vedoucí práce: Mgr. Vladimíra Lovasová, Ph.D.

Plzeň, 2015

## **Prohlášení**

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci na téma „Vztah výkonové motivace a neuroticismu u výkonových sportovců“ vypracovala samostatně a použila k tomu pouze uvedených pramenů a literatury.

Plzeň, duben 2015

.....

## **Poděkování**

Mé poděkování patří Mgr. Vladimíře Lovasové, Ph.D. za odborné vedení, poskytnuté informace, rady a pomoc při zpracování bakalářské práce. Ráda bych také poděkovala panu primáři Chirurgického oddělení FN Plzeň – Bory MUDr. Václavu Karnosovi, bez kterého by se můj výzkum nemohl uskutečnit. Dále bych chtěla poděkovat hokejistům z týmu HC Škoda Plzeň, kteří mi věnovali svůj volný čas k testování.

# Obsah

Úvod	- 1 -
<b>1 Teoretická část</b>	<b>- 3 -</b>
1.1 Motivace.....	- 3 -
1.1.1 Motiv .....	- 4 -
1.2 Motivační činitelé.....	- 4 -
1.2.1 Pudy.....	- 5 -
1.2.2 Instinkty .....	- 5 -
1.2.3 Zájmy .....	- 6 -
1.2.4 Potřeby .....	- 6 -
1.2.4.1 Potřeby poznávací.....	- 7 -
1.2.4.2 Potřeby sociální.....	- 8 -
1.2.4.3 Potřeby výkonu .....	- 9 -
1.3 Teorie motivace .....	- 11 -
1.3.1 Maslowova teorie .....	- 11 -
1.3.2 Murrayova teorie .....	- 11 -
1.3.3 Teorie D. C. McClellanda.....	- 12 -
1.4 Výkonová motivace a výkon samotný .....	- 12 -
1.4.1 Výkon .....	- 12 -
1.4.2 Výkonová motivace .....	- 14 -
1.5 Výkonové vlastnosti.....	- 15 -
1.5.1 Schopnosti.....	- 16 -
1.5.2 Vlohy .....	- 17 -
1.5.3 Inteligence .....	- 18 -
1.5.3.1 Druhy inteligence .....	- 18 -
1.6 Motivace ve sportu.....	- 19 -
1.6.1 Aspirační úroveň sportovce.....	- 21 -
1.7 Neuroticismus.....	- 21 -
1.7.1 Neurotické symptomy .....	- 25 -

1.7.1.1 Úzkostnost .....	- 26 -
1.7.1.2 Fobie a strach .....	- 26 -
1.7.1.3 Obsese a kompulze .....	- 27 -
1.7.1.4 Deprese a somatické projekce.....	- 27 -
<b>2 Praktická část</b> .....	<b>- 28 -</b>
2.1 Zkoumaný vzorek a metody sběru dat .....	- 28 -
2.1.1 Eysenckovy osobnostní dotazníky pro dospělé.....	- 29 -
2.1.2 LMI – Dotazník motivace k výkonu .....	- 31 -
2.2 Výsledky šetření .....	- 35 -
2.2.1 Sumarizace výsledků EPQ-R.....	- 35 -
2.2.2 Obsahové porovnání faktoru neuroticismu a jednotlivými faktory LMI.....	- 39 -
2.2.3 Výsledky rozhovoru .....	- 54 -
2.3 Sumarizace výsledků .....	- 57 -
<b>Závěr</b> .....	<b>- 58 -</b>
<b>Resumé</b> .....	<b>- 59 -</b>
<b>Summary</b> .....	<b>- 60 -</b>
<b>Seznam použitých grafů</b> .....	<b>- 61 -</b>
<b>Seznam použitých zdrojů</b> .....	<b>- 62 -</b>

## Úvod

Téma pro svou bakalářskou práci „Vztah výkonové motivace a neuroticismu u výkonových sportovců“ jsem si vybrala proto, že mě daná problematika velmi zajímá a myslím si, že v dnešní době je sport velice populární a je spojován s lidskou psychikou, která je nezbytnou součástí výkonu sportovce. Záleží také ovšem na charakteru či temperamentu daného sportovce.

Za pomoci výkonové motivaci můžeme být lepší než ostatní a podávat dobré či skvělé výkony a dosahujeme svých cílů. Ne vždy je výkon pozitivní. Někdy sportovec může být málo motivován a někdy naopak může být přemotivován. Každý malý kluk chce být hokejistou nebo fotbalistou. Tito malí kluci ale netuší, jak jim tato „profese“ může změnit život. Vstup do vrcholového sportu je velice náročný jak po psychické, tak i po fyzické stránce. Na tyto jedince je kladen velký tlak.

K výběru tématu pro mou bakalářskou práci mě přivedly dva důvody. Prvním důvodem je, že mám osobní vztah ke sportu, hlavně k hokeji a k jezdectví, a chtěla jsem najít souvislost mezi neuroticismem a výkonovou motivací. A druhým důvodem je, že si myslím, že toto téma je v této době aktuální. Myslím si, že jakékoli psychické problémy se stávají civilizačními chorobami, jako je v současné době problematika obezity. Více se o těchto chorobách mluví a více se tyto choroby zkoumají. Diagnostika výkonové motivace je v současnosti jedna z oblastí psychologie, která se velice zkoumá. V této práci jsem si také chtěla odpovědět na otázku, co vůbec znamená, když je člověk psychicky labilní, a jak takového člověka poznáme. Ve své práci se nebudu zabývat psychickými chorobami, ale pouze tím, co těmto chorobám předchází. Obsahem mé bakalářské práce je stanovit, zda výkonová motivace u vrcholových sportovců je ovlivňována neuroticismem, a pokud ano, tak do jaké míry.

Teoretická část mé práce se zabývá základními pojmy, které jsou spojené s motivací. Zmiňuji se o motivaci, motivu, motivačních činitelích, potřebách, hlavně výkonových, jako je potřeba úspěšného výkonu nebo potřeba vyhnout se neúspěchu. Pozornost také věnuji teoriím motivace. V bakalářské práci popisuji výkonovou motivaci, výkonové vlastnosti a motivaci ve sportu. Ve druhé části své bakalářské práce se zaměřuji na neuroticismus a s ním spojené neurotické symptomy. V praktické části se zabývám vztahem mezi neuroticismem a výkonovou motivací. Dále se zmiňuji o použitých metodách, o zkoumaném vzorku a interpretuji výsledky výzkumu.

Cílem mé práce je zjistit, jak neuroticismus může ovlivňovat motivaci k výkonu a jak se vrcholoví sportovci vyrovnávají s vnitřními, ale i vnějšími tlaky.

# 1 Teoretická část

V první části své bakalářské práce se věnuji pojmům výkonová motivace a neuroticismus a jejich souvislostem s vrcholovými sportovci.

## 1.1 Motivace

Tento pojem je odvozen od latinského slova *movere* (Holeček, Miňhová, Prunner, 2003, s. 110), což v překladu znamená hýbat se nebo pohybovat se. Dá se tedy říci, že motivace je jakousi hybnou silou člověka. Je to něco, co vede člověka k tomu, aby něco vykonal, či nikoli. Motivaci můžeme také označit za jakýsi proces, který určuje, kam naše chování směřuje, jeho sílu a trvání. Motivace vlastně odpovídá na otázku, proč něco vykonáváme, proč něco děláme. „*Jestliže chceme porozumět jednání lidí, pochopit je a umět také předvídat do budoucnosti, jak budou za různých okolností jednat, pak se přirozeně ptáme, co chtějí, oč jim jde, co je baví, zajímá a těší, nebo zase čeho se bojí, v co doufají, o čem sní. Ptáme se, jaké síly jimi hýbou, odborně řečeno: jak silně a k čemu jsou motivováni.*“ (Říčan, 2007, s. 91). Motivace nás také může „postrčit“ v určitých činnostech, v učení, dokonce i v naší osobnosti. Miriam Prokešová ve své publikaci uvádí, že „*motivací označujeme celek vědomých i nevědomých psychonomních faktorů, na jejichž základě se uskutečňuje naše chtění a jednání, zahrnuje také sféru prožívání – vyjádřeno v pojmech snahy, chtění, touhy, přání, žádosti, pudu, atp.*“ (Prokešová, 1997, s. 73). Každý člověk něco vykonává z nějakého důvodu. Nic se neděje jen tak. Motivace je brána jako dynamický proces. Z toho procesu vzniká motiv nebo vnější či vnitřní konflikty, které k tomuto procesu mohou přispívat.

K výkladu problematiky motivace existují následující přístupy. (Pavelková, Hrabal, Man, 1989, s. 15) Jedním z přístupů je hédonistický. Ten sleduje lidské chování ve spojení s prožíváním libosti a odporu. Pocit libosti je prioritní a člověk se obvykle vyhýbá pocitu nelibosti. Dalším přístupem je kognitivistický přístup. V tomto přístupu je motivace chápána jako výsledek kognitivních procesů, kdy člověka chápeme jako „*zpracovatele informací a rozhodovací instituci*“. „*Šíři přístupů k motivační problematice je možno vidět v různosti názorů na uplatnění homeostatického principu v motivaci lidského chování. Tento princip předpokládá, že přirozený stav organismu je stav rovnováhy jeho vnitřního prostředí.*“ (Pavelková, Hrabal, Man, 1989, s. 15). Pokud by však došlo k porušení rovnováhy či k nějaké změně, přichází na řadu chování, které musí následně obnovit ztracenou rovnováhu. Naopak nehomeostatický přístup zdůrazňuje potřebu aktivity.



### **1.1.1 Motiv**

Motiv na rozdíl od motivace není procesem. Motiv je vnitřní psychický stav. Pokud budeme potřebovat uspokojit nějakou svou potřebu, vzniká motiv. Díky motivu člověk začne jednat určitým způsobem. Motiv je slovo, které bylo převzaté z latiny a znamená pohyb. Dá se tedy říci, že motiv je činitel, který přivádí k pohybu jakoukoli činnost nebo proces. Je to tedy cokoli co vede k nějaké aktivitě organismu člověka. Motivy můžeme rozdělit na vnější a vnitřní (Holeček, Miňhová, Prunner, 2003, s. 111). Dalším dělením motivů je rozdělení na genomotivy, což jsou motivy, které jsou vrozené, a na fenomotivy, které jsou získané (Prokešová, 1997, s. 74). Tyto fenomotivy získáváme v průběhu svého vývoje. Poslední dělení motivů je na vyšší a nižší (Prokešová, 1997, s. 74). Mezi vyšší motivy lze zařadit potřebu uznání nebo potřebu bezpečí. Na rozdíl od motivů nižších, do kterých zahrnujeme například potřebu odstranit žízeň či pocit hladu. V důsledku činnosti motivu může vznikat návyk či zvyk. Jaký je mezi návykem a zvykem rozdíl? Zvyk je určitý způsob chování, který je dán podmíněně. Naopak návyk je stálý způsob chování. Toto chování se stává stereotypním, občas i proti naší vůli. Motiv je hlavně něco, co je pro každého člověka hodnotné a co ho vede k uspokojení jeho potřeby (Prokešová, 1997, s. 74). Každý motiv je zaměřen na svou intenzitu, délku trvání a na svůj směr (Vágnerová, 2002, s. 53).

### **1.2 Motivační činitelé**

Motivační činitelé jsou jevy, které člověka podporují v nějaké aktivitě nebo jej naopak utlumují. Mezi vnější činitele můžeme zařadit například bezprostřední odměny (jako je pochvala, peníze, dar nebo jen úsměv), tresty (napomenutí, pokuta či zákaz nějaké oblíbené činnosti), příkazy, rozkazy, ale i přání, očekávání, jakékoliv nabídky, vzory i antivzory a v poslední řadě další podmínky vnějšího prostředí, jako je například počasí (Holeček, Miňhová, Prunner, 2003, s. 111).

Mezi nejsilnější vnitřní činitele motivace patří potřeby, pudy a instinkty (Holeček, Miňhová, Prunner, 2003, s. 111-112). Dále do této skupiny zařadíme zájmy, pocit povinnosti, aktuální psychický a fyzický stav, různé návyky či zlozvyky, lidské postoje, hodnoty a životní plány, cíle (blízké, střední i ty vzdálené) a životní ideály. Ještě bych do této skupiny ráda zařadila emoce, které hrají v motivaci také velkou roli. Jsme více motivováni pozitivními emocemi, jako je touha, radost z úspěchu nebo zamilovanost,

ale i negativní emoce hrají v motivaci roli. Jsme motivováni i strachem například z nějakého neúspěchu nebo když jsme si v nějaké věci nejistí. Tito činitelé se navzájem propojují. Můžeme říci, že po obdržení odměny se cítíme příjemně. Mezi motivy probíhá proces zvnitřnění. K určité činnosti můžeme být motivováni i několika motivy najednou a naopak různí lidé mohou být motivováni ke stejné činnosti různými motivy. Motivům se vlastně učíme po celý život a jsou výsledky našeho učení (Holeček, Miňhová, Prunner, 2003, s. 112).

### **1.2.1 Pudy**

Již jsem zmínila, že mezi nejsilnější motivační činitele patří pudy, potřeby a instinkty. S pojmem pud se setkáváme nejen v psychologii, ale například i v biologii. Pudy jsou nám automaticky vrozené. *„Pud se projevuje touhou dosáhnout určitého cíle. Zatímco jednotlivé instinkty jsou vrozené a vyvíjejí se pouze zráním, pudy se vyvíjejí během života také pod vlivem učení, a mají proto u různých lidí různou podobu.“* (Říčan, 2007, s. 102). Pudy probíhají automaticky, například pud sebezáchovy či pud orientační. Některé pudy mohou mít sníženou funkci a naopak některé extrémně zvýšenou. Nejhorší je však zvrácenost pudu. Dá se říci, že pud je něco, co je „zašifrované“ do naší paměti. Pokud pocítujeme nepříjemný pocit například hladu, aktivuje se pud a následně se danou potřebu snažíme uspokojit. Pokud ji uspokojíme, cítíme příjemné emoce.

### **1.2.2 Instinkty**

Dalším z vrozených motivů je instinkt, který ovládá činnost našeho organismu. Základním prvkem instinktu je nepodmíněný reflex. *„Lidské instinkty jsou však charakteristické tím, že se projevují prostřednictvím naučeného jednání, tedy nikoli rigidně.“* (Říčan, 2007, s. 102). I o tomto pojmu se můžeme dočíst v publikacích, které jsou zaměřené na biologii. *„V biologii se instinktem nejčastěji chápe dědičný pamětní komplex chování přenášený z generace na generaci genetickým kódem, který existuje v latentním stadiu a patří k základní vybavenosti příslušného druhu.“* (Pardel, 1979, s. 129). Jako příklad bych ráda uvedla instinkt migrace ptactva. Instinkty nejsou výsledkem učení nebo určité zkušenosti. Nejvíce se problematikou instinktů zabývali I. P. Pavlov nebo K. Lorenz.

### 1.2.3 Zájmy

Zájem můžeme definovat jako něco, co si daný jedinec uvědomuje, a je na určitou aktivitu nebo činnost trvale zaměřen (Holeček, Miňhová, Prunner, 2003, s. 119). Existuje řada vymezení tohoto pojmu. Například Nakonečný uvádí, že „*zájem je spojen se snahou blíže se seznámit s předmětem, hlouběji do něho proniknout a nepouštět jej ze zřetele*“ (Nakonečný, 1996, s. 142). Díky zájmům se naše osobnost dokáže na něco zaměřit a soustředit své myšlenky a také je zde pohled kulturní a poznávací potřeba člověka. Zájem je někdy prohlašován za poznávací potřebu. Zájmy jsou také spojovány s citovým prožíváním, a to hlavně v pozitivním směru. Lidí mají většinou několik zájmů. Zájmy mají spojitost s potřebami, hodnotami, ale i postoji. Hlavním znakem zájmu je pozornost. Díky zájmu jsem pro nějakou věc zaujatí a chceme danou věc zkoumat. U zájmu hraje roli i emocionální stránka naší osobnosti. Pokud jsou naše zájmy intenzivně a dlouhodobě pěstovány, rozvíjejí se tak naše schopnosti. Zájmy jsou důležité pro aktivaci poznávacích činností. Potřeby a zájmy mají společné, že je řadíme mezi základní motivační prvky lidské psychiky. Existují různé druhy zájmů. Zmíním jen některé z nich. Vědecké zájmy. Tady bývá nejčastěji pokládána otázka proč. Proč je něco takové, jako je. Chceme zjistit důvody. Dalším zájmem je zájem materiální. V tomto zájmu se soustředíme na manipulaci a zacházení s věcmi. Posledním zájmem, který bych ráda zmínila, je zájem sociální. Znamená, že máme zájem o lidi samotné (Nakonečný, 1997, s. 421).

Zájmy také můžeme chápat jako koníčky nebo hobby. Členové mé výzkumné skupiny byli hokejisté z týmu HC Škoda Plzeň. Většina z nich mi přiznala, že jsou rádi, že mají nějaké jiné koníčky nebo zájmy, než je hokej. Jelikož hraní vrcholového sportu je velice náročné jak na psychiku, tak i po fyzické stránce a času na volnočasové aktivity je málo, hokejisté se snaží najít si chvílku na své zájmy a koníčky. Hodně členů jezdí na kole nebo chodí běhat. Jeden respondent se dokonce přiznal, což mě velice potěšilo, že rád maluje a čte knihy. Zájmy přispívají k tomu, aby člověk měl nějakým způsobem obohacený život. Díky zájmům se naše osobnost může rozvíjet a pozitivně stimulovat naši paměť nebo vůli.

### 1.2.4 Potřeby

Posledním z nejsilnějších vnitřních motivů jsou potřeby. Tento druh vnitřních motivů jsem si nechala naposledy, z důvodu, že bych potřebám chtěla věnovat více času. Potřeby můžeme rozdělit na potřeby vrozené (nižší) a potřeby získané (vyšší) v průběhu

života. „Potřeba je stav nedostatku nebo nadbytku, který člověk pociťuje jako nepříjemný a má proto snahu jej odstranit, tj. danou potřebu uspokojit.“ (Holeček, Miňhová, Prunner, 2003, s. 113).

Mezi nižší potřeby, které se také označují jako primární, biofyziologické či fyziologické, můžeme zařadit potřeby, které jsou potřebné k zachování rodu (Holeček, Miňhová, Prunner, 2003, s. 113). Můžeme sem zahrnout potřebu potravy, potřebu spánku, potřebu bezpečí a potřebu sexuální. Tyto potřeby jsou úplně ty nezákladnější potřeby, co mohou být. Díky nim můžeme fungovat a posouvat se někam dál. Primární potřeby jsou specifické tím, že jsou společné člověku i zvířatům.

Naopak mezi vyšší, jinak nazývané také sekundární či psychické potřeby, řadíme poznávací potřeby, sociální potřeby nebo výkonové potřeby (Holeček, Miňhová, Prunner, 2003, s. 113). Vyvíjejí se na základě potřeb primárních. Důležitou roli zde hraje proces socializace a individuální jedincův vývoj. Díky poznávací potřebě máme touhu po nových informacích a můžeme si tak rozšiřovat své vědomosti a vzdělání. Základním stavebním kamenem pro poznávací potřeby je orientačně-pátrací reflex (Holeček, Miňhová, Prunner, 2003, s. 114). Tento reflex je člověku vrozený. Někdy se také tento reflex označuje jako zvědavost. Jako první na tento reflex poukázal I. P. Pavlov. Informace můžeme získávat pasivně nebo aktivně. Pasivní získávání informací je například poslech přednášky. Naopak u aktivního získávání, které je někdy nazývané jako objevitelské, je zastoupena potřeba vyhledávání a objevování různých postupů řešení (Holeček, Miňhová, Prunner, 2003, s. 114).

#### **1.2.4.1 Potřeby poznávací**

Při potřebě poznávání je člověk vnitřně motivován (Pavelková, Hrabal, Man, 1989, s. 29). Proč se vlastně učíme? Učení pro nás má význam zdroje našeho poznání. Výsledkem tohoto procesu jsou získané poznatky. Nejvíce se tato potřeba rozvíjí v průběhu školní docházky. Většinou je ale učení celoživotním procesem, protože se učíme a získáváme další informace a znalosti po celý svůj život. Potřeby poznávání můžeme zařadit do funkčních potřeb a jsou velice úzce spojovány s poznávacími procesy. Poznávací potřeby se většinou rozvíjejí na základě poznávacích činností a následně jsou těmito činnostmi uspokojovány. Co vlastně aktivizuje poznávací potřebu? Je to především něco, co je nové, nějakým způsobem neurčité, nebo něco, v čem je možné hledat problém. Všeobecný rozhled je velice důležitý ve formování osobnosti. Člověk potřebuje vědět, znát

a poznávat. Potřebujeme také shromažďovat různé informace a ty poté využívat a operovat s nimi. Hraje zde roli i to, zda jsou dané informace pro nás snadno, či nsnadno zapamatovatelné. Ve spoustě publikací se dočteme, že snadněji se nám učí a snadněji si zapamatujeme to, co nám dává nějakou logickou souvislost. Dalším faktorem je to, zda nás to baví. Je také dokázáno, že si lépe zapamatujeme to, co nás baví a co nás zajímá.

#### **1.2.4.2 Potřeby sociální**

Mezi sociální potřeby můžeme zařadit potřebu sociálního kontaktu (Holeček, Miňhová, Prunner, 2003, s. 114). Tato potřeba je důležitá v socializaci a komunikaci mezi lidmi. Už v průběhu dětství, kdy se dítě rozvíjí, potřebuje přítomnost a kontakt s ostatními dětmi i samotnými rodiči. Komunikace dítěte s rodiči je pro jeho vývoj velice důležitá a podstatná. Vrozené nám jsou pouze nejjednodušší sociální potřeby. Naopak sekundární sociální potřeby získáváme až v průběhu svého vývoje. Mezi nejdůležitější potřeby v dětství řadíme potřebu mateřské lásky nebo potřebu pozitivních vztahů. Hrabal definuje potřebu identifikace, díky které se začleňujeme do mezilidských vztahů. Dále člověk potřebuje potřebu prestiže, kterou také zařadíme do sociálních potřeb. V souvislosti s motivací lidského chování zmíním dvě potřeby, které hrají velkou roli. Je to potřeba pozitivních vztahů a potřeba vlivu. Potřeba pozitivních vztahů je důležitá v partnerském soužití. Jedná se o potřebu partnerské shody, lásky, příjemné a harmonické atmosféry a fyzického kontaktu. Tato potřeba se uspokojuje mezilidským kontaktem s ostatními lidmi (Pavelková, Hrabal, Man, 1989, s. 38-40). Může se ale stát, že nějaké kontakty nebo jen pokusy o ně se mohou nepodařit. O takové problematice pojednávají autoři Hrabal, Man a Pavelková v knize *Psychologické otázky motivace ve škole*. Oni popisují že, *„dlouhodobá zkušenost s nezdařenými mezilidskými kontakty (vztahy) vede zákonitě k obavě z odmítnutí nabízeného vztahu. Tato obava však nemusí snižovat úroveň potřeby pozitivních vztahů, je na ní relativně nezávislá.“* (Pavelková, Hrabal, Man, 1989, s. 40)

Dále do skupiny sociálních potřeb řadíme potřebu uznání, potřebu jistoty, potřebu lásky, potřebu kooperace, potřebu vlastnictví a v neposlední řadě i potřebu prestiže. Sociální potřeby se objevují u lidí v různých intenzitách. Autoři se také domnívají, že zde hraje roli rodinná výchova a že tato výchova je jádrem pro sociální potřeby. Rodiče určitým způsobem upevňují chování svých dětí a mají vliv na to, jak se chovají (Holeček, Miňhová, Prunner, 2003, s. 114-115).

Potřebu vlivu můžeme také někdy označit jako potřebu dominance nebo potřebu moci. Tuto potřebu řadíme mezi sekundární sociální potřeby (Pavelková, Hrabal, Man, 1989, s. 44). Máme potřebu řídit chování ostatních. Když vynaložíme určitý vliv na nějakého člověka, znamená to, že dokážeme na jedince tak působit, že přemění své prvotní jednání. Tato potřeba může vést k soutěživosti jedince, ale i k ovlivňování ostatních v této oblasti. Většina lidí, která má vysokou potřebu vlivu, může velice ovlivňovat druhé, nutit je do činností, které nechtějí, nebo koordinovat jejich kroky.

#### **1.2.4.3 Potřeby výkonu**

Nakonec se zmíním o potřebách výkonu. Výkonové potřeby se zakládají na uspokojení v nějaké činnosti (Pavelková, Hrabal, Man, 1989, s. 55). Intenzita těchto potřeb souvisí s rozvojem sebehodnocení daného jedince. Existují dva druhy výkonových potřeb. Je to potřeba úspěšného výkonu a potřeba vyhnout se neúspěchu. „*Pro dobrý výkon jedince jsou kromě nadání důležité tedy i rozvinuté výkonové potřeby.*“ (Holeček, Miňhová, Prunner, 2003, s. 116). Výkonové potřeby jsou důležité v sebeprosazení a ochraně svého Já. Prvotní je potřeba autonomie, neboli potřeba samostatnosti. Tato potřeba propuká kolem třetího a čtvrtého roku života člověka. V tomto období se dítě osamostatňuje. Následuje potřeba kompetence. Tato potřeba je prospěšná v tom, že potřebujeme něčemu porozumět a potřebujeme něco umět. Více času bych však chtěla věnovat potřebě úspěšného výkonu a potřebě vyhnout se neúspěchu (Pavelková, Hrabal, Man, 1989, s. 55).

#### **Potřeba úspěšného výkonu**

Prvním, kdo zformuloval potřebu úspěšného výkonu, byl H. A. Murray. Je to potřeba dosáhnout co možná nejlepšího výkonu. K tomu nám mají napomáhat naše schopnosti a potřeba překonávání překážek. O tuto problematiku se také zajímal McClelland. Nyní je v naší společnosti i v celém světě vidět, jak je výkon důležitý. Nakonečný vymezuje výkonovou motivaci za „*téma, jemuž byla věnována mimořádná pozornost, protože v kapitalistické společnosti patří výkonnost k základním žádoucím charakteristikám člověka, pokud není politický „protégé“ (chránělec)*“ (Nakonečný, 1996, s. 225). Děti v nízkém věku se snaží o to, aby byly co nejlepší a dosahovaly nejlepších výkonů. K formování této potřeby velkou měrou přispívají následující aspekty. Jedním z nich je rodinné prostředí. Je to prostředí, ve kterém dítě vyrůstá a ve kterém

probíhá jeho výchova. Hraje zde roli i sociální a ekonomická stránka rodiny. Dalšími aspekty jsou výchovně-vzdělávací instituce a v neposlední řadě i prostředí, ve kterém poté pracujeme. Pro děti je rozvoj úspěšného výkonu velice důležitý. Je velmi důležitý i přístup obou rodičů. Je potřeba děti chválit za jejich úspěch, povzbuzovat je, když mají nelehký úkol, podporovat jejich vytrvalost a kreativitu. Na druhou stranu by nás také rodiče měli připravit na to, že někdy dojde k neúspěchu a co pak udělat s danou situací. Lidé s vysokou potřebou úspěšného výkonu mají větší radost ze samotného výkonu než z odměny za jimi vykonanou práci. Tito lidé berou odměnu jako určitou zpětnou vazbu, která se jim dostává, a zjišťují, zda práci vykonali dobře, či nikoliv. Výkon je pro tyto osoby dominantní. Naopak lidé, kteří se vyznačují nízkou potřebou úspěchu, většinou pozorují odezvy na svůj výkon ze svého okolí. „*Všichni lidé touží po úspěchu, ale liší se silou motivu výkonu, která je dána poměrem touhy po úspěchu ke strachu z neúspěchu, takže čím je tento strach větší, tím je motiv výkonu slabší.*“ (Nakonečný, 1996, s. 226).

### **Potřeba vyhnout se neúspěchu**

Je samozřejmé, že lidé chtějí dosahovat převážně úspěchu. Tuto potřebu řadíme do skupiny potřeb na ochranu vlastního Já. Obě tyto potřeby se vyvíjejí velice brzo za sebou. Když máme dítě, které už je schopné vykonávat nějakou cílenou činnost, vznikají výsledky, které jsou hodnoceny jeho okolím. Prvním, kdo po dítěti něco vyžaduje, je matka. V závislosti na jejím hodnocení vykonané činnosti dítětem se u dítěte vytváří systém sebehodnocení. „*Prvopočátky potřeby vyhnutí se neúspěchu vidí Heckhausen spolu s řadou dalších autorů v mateřském přetěžování dítěte.*“ (Pavelková, Hrabal, Man, 1989, s. 57). Heckhausen rozlišuje výkonové motivy na naději na úspěch a následně pak strach z neúspěchu (Pavelková, Hrabal, Man, 1989, s. 57). Pokud se jedinec za každou cenu chce vyhnout neúspěchu, vybírá si velice jednoduché úkoly, které dokáže s přehledem vyřešit, anebo jeho volba padne na velmi obtížný úkol, kde je vysoká pravděpodobnost neúspěchu a tento neúspěch je očekávaný. Někteří lidé pracují velice tvrdě, ale motivací není uspět v daném úkolu, nýbrž že se bojí toho, že selžou. Na druhé straně jejich neúspěch může mít dopad na to, že se budou považovat za neschopné.

## 1.3 Teorie motivace

### 1.3.1 Maslowova teorie

Nejznámější teorií na téma potřeb je Maslowova teorie. Tento zakladatel humanistické psychologie se domnívá, *“že potřeby člověka se vyvíjejí postupně, podle závažnosti pro existenci člověka. Na prvním stupni jsou proto potřeby fyziologické. Jsou-li tyto potřeby od počátku života dítěte dostatečně uspokojovány, vytváří se tím předpoklad ke vzniku další skupiny potřeb – potřeb bezpečí.”* (Pavelková, Hrabal, Man, 1989, s. 18). Po potřebě bezpečí a jistoty následuje potřeba lásky a přátelství. Pokud jsou i tyto potřeby přiměřeně uspokojeny, dostáváme se na potřebu úcty a uznání. Na nejvyšším stupni je potřeba seberealizace, neboli sebenaplnění.

### 1.3.2 Murrayova teorie

Autorem této teorie je H. A. Murray, který je známý tím, že založil personologii (Madsen, 1972, s. 156). Tento obor se zabývá osobnostmi každého jedince a silně je ovlivňován psychoanalýzou. *„Osobnost je celoživotní sérií epizod; každá epizoda je více či méně složitým jednáním, které je nejčastěji reakcí organismu na jeho (fyzické a sociální) prostředí.“* (Madsen, 1972, s. 156 - 157). Jeho teorie je také spojena s výkonovou motivací. Murray ve své teorii považuje za nejdůležitější faktory „potřebu, tlak a emoce“. Murray tvrdí, že „pud“ a „potřeba“ jsou vlastně synonyma, ale převážně ve své teorii užívá pojem „potřeba“. Murray uvádí ve své teorii také „potřebu dosažení úspěšného výkonu“ (Madsen, 1972, s. 164-167). Osoba je pomocí tlaku nucena překonávat překážky, nebo se naopak překážkám vyhýbat. Tato potřeba spadá do sekundárních potřeb. Murray rozděluje potřeby na latentní a manifestní. Latentní potřeby se dají odhalit pomocí projektivních testů. Naopak manifestní potřeby se projevují v lidském chování. Dále Murray třídí potřeby na kladné a záporné (Madsen, 1972, s. 166). První skupinu Murray nazval kladnými potřebami, protože *„nutí organismus kladným způsobem směrem k jiným objektům“* (Madsen, 1972, s. 166). Naopak druhé potřeby označil zápornými, protože *„nutí organismus se vzdálit od objektu.“* (Madsen, 1972, s. 166). Každou z potřeb doprovází nějaký cit nebo afekt. Pojmy potřeba a afekt jsou si v mnoha směrech velmi podobné, ale nemůžeme tyto pojmy zaměnit. Afekty jsou umístěny například v mezimozku, kde najdeme i city, na rozdíl od potřeb, které můžeme nalézt ve „velkém“ mozku. Pociťovat můžeme buďto libost, či nelibost. Murray tvrdí, že pokud potřebu



úspěšného výkonu uspokojíme, vznikne pocit libosti z daného výkonu nebo činnosti (Madsen, 1972, s. 169-170).

### **1.3.3 Teorie D. C. McClellanda**

Tento americký psycholog prováděl řadu experimentálních studií na téma motivace. McClelland „*definuje motiv jako afektivní asociaci, která se projevuje účelovým chováním a determinovanou dřívější asociací mezi signály s libostí nebo bolestí.*“ (Madsen, 1972, s. 231). Veškeré motivy považuje za získané a tvrdí, že motivace se opírá o emoce, ale není s emocemi identická. McClelland byl velmi ovlivněn teorií potřeb od psychologa Murraye. McClelland ve své teorii popisuje hédonistický princip (Madsen, 1972, s. 231-232). Tento princip se dá jednoduše vysvětlit. Každý z nás chce mít maximální pocit libosti a minimální pocit nelibosti. V definici McClellanda je motiv „*klasifikován jako hypotetická proměnná, protože zde není přímo pozorovatelný spojovací článek mezi signálem („klíčem“) a chováním.*“ (Madsen, 1972, s. 238). Podle McClellanda je proces učení nezbytný pro motivaci. Ve své teorii tento skvělý psycholog rozlišuje tři potřeby. (Madsen, 1972, s. 232). První z nich je potřeba úspěšného výkonu, druhá je potřeba afiliace a poslední je potřeba moci. Vždy máme jednu z těchto tří potřeb v dominantním postavení. McClelland s kolegy provedli průzkum a zjistili, že potřeba moci je vysoká u manažerů, kteří jsou úspěšní, ale naopak tyto úspěšní manažeři postrádají potřebu dosahovat cíle.

## **1.4 Výkonová motivace a výkon samotný**

### **1.4.1 Výkon**

Než budu psát o motivaci k výkonu, ráda bych nejdříve vymezila pojem výkon. Každý v nás vynakládáme výkon k plnění něčeho, co chceme udělat, nebo co je nám přikázáno udělat. Jinými slovy plníme určité úkoly. „*Obecně lze říci, že výkon je více či méně kvalifikovatelný a kvantifikovatelný produkt nějaké činnosti, např. pracovní, sportovní a dalších.*“ (Nakonečný, 1997, s. 396). Existuje psychický a fyzický druh výkonu. Mezi psychický druh výkonu můžeme zařadit například schopnosti nebo aktuální náladu a naopak mezi fyzický výkon řadíme motoriku a smysly. Tyto dva druhy výkonu jsou na sobě do určitého stupně závislé, ale pouze jeden z nich je dominantní. Musíme ale také odlišovat výkon od výkonnosti. Nakonečný uvádí, že je to „*vnitřní komplex*

*psychofyzických dispozic, jimž nemusí vždy odpovídat skutečný výkon v nepříznivých vnitřních i vnějších podmínkách (únava, příliš hlučné prostředí). Za ideálních vnitřních a vnějších podmínek jsou podstatným činitelem výkonu schopnosti.*“ (Nakonečný, 1997, s. 396). Ráda bych také poznamenala, jak je důležitý vztah motivace a výkonu. O tom pojednává tzv. Yerkesův-Dodsonův zákon (Nakonečný, 1996, s. 93). Ten tvrdí, že optimálního výkonu docílíme ve střední úrovni motivace. Při slabé úrovni pocítujeme malé snažení se o nějaký výkon a naopak při vysoké úrovni motivace cítíme vzrušení a to negativně působí na náš výkon. Pokud je výkon pozitivní, máme zážitek úspěchu. Pokud člověk zažije úspěch, pozitivně tato skutečnost posiluje jeho sebevědomí a jeho ego. Naopak pak neúspěch ze špatného výkonu, selhání v nějaké činnosti může mnoho lidí poznamenat tak, že budou i příště očekávat neúspěch. Pokud by se zážitek z neúspěchu vyskytoval častěji, může dojít k tomu, že se dané činnosti bude jedinec vyhýbat, aby další neúspěch už nezažil.

Nakonečný se ve své encyklopedii zmiňuje o pohotovosti k výkonu. Tvrdí, že *„pohotovost k výkonu v rámci určité činnosti je určována motivací, která je označována jako motivace výkonu; výkonová motivace či motiv výkonu a její úroveň či síla je určována minulou zkušeností s výkony toho kterého druhu, tj. očekáváním úspěchu, či neúspěchu.*“ (Nakonečný, 1997, s. 396). S tímto také velice úzce souvisí i úroveň aspirace. Prvním, kdo se zabýval aspirací, byl Lewin (Nakonečný, 1996, s. 234-235). Aspirační úroveň se pohybuje podle úspěchu či neúspěchu jedince. Pokud je jedinec úspěšný, jeho aspirační úroveň se zvyšuje. Pokud je ale neúspěšný, jeho aspirační úroveň klesá. Adekvátní sebehodnocení je důležité pro vymezení aspirační úrovně. Výkon můžeme přirovnat ke hře. Lze říci, že výkon je něco, co nás vnitřně zpevňuje, tzv. „sebezpevňující“ faktor, pokud však znamená, že daný jedinec zažije úspěch. Všichni touží po úspěchu, ale většina lidí se zároveň bojí, že budou neúspěšní. Poměrem těchto dvou věcí se utváří síla výkonového motivu. Je dokázáno, že sportovci potřebují dosahovat úspěchu více, než osoby v běžné populaci.

Co ještě ovlivňuje výkon? Jedinec musí být vybaven jakousi mírou schopnosti se adaptovat na nestabilní podmínky a také tím, jak je schopný improvizovat v nečekaných a překvapujících situacích. Toto platí hlavně ve sportu. Je možné, že tyto situace mohou působit na to, jak se momentálně cítíme, na náš aktuální psychický stav. U sportovců to může způsobit, že daný jedinec není schopen podat svůj normální výkon, který podává obvykle. Na druhé straně může jedinec zcela selhat a zklamat očekávání svého trenéra

a celého týmu. Dále výkon může ovlivnit i aktuální fyzický stav. Pokud je nám špatně nebo nás něco bolí, výkon klesá. Každý sportovec rád usiluje o to, aby využil a uplatnil své výkonové dispozice. Sportovní výkon ovlivňuje i řada faktorů.

- Faktory somatické – sem řadíme to, co je vrozené. Spadá sem například tělesná výška a hmotnost, složení těla, rozměry postavy či jaký je sportovec tělesný typ. Tělo je složeno převážně z aktivní tělesné hmoty, neboli svalstva a tuku.
- Faktory kondiční – do těchto faktorů zařazujeme pohybové schopnosti, vytrvalost, sílu a rychlost.
- Faktory technické – zde jde hlavně o koordinaci pohybů a schopností. Velkou roli zde hraje nervová soustava člověka. Jde o řízení motoriky.
- Faktory taktické – sportovci vybírají optimální řešení dané situace. Převážné je zde zapojení paměti, vnímání a pozornosti.
- Faktory psychických procesů – motivace, poznávací procesy, atd.
- Faktory osobnosti – struktura a vlastnosti dané osobnosti

(MUNI. CZ ONLINE)

#### **1.4.2 Výkonová motivace**

„*Teorie výkonové motivace vznikla v šedesátých letech minulého století mimo psychologii sportu (Atkinson, 1966) v USA.*“ (Slepička, Hošek, Hátlová, 2009, s. 82). Dále ji poté rozvinul Heckhausen a jeho kolegové v Německu. Podle této teorie vzniká sklon ke sportu nebo ke sportovní činnosti nerovností mezi tím, zda chceme dosáhnout úspěchu, a tím, jestli chceme případnému neúspěchu uniknout. Sportovci, kteří jsou výrazně motivováni tím, že dosáhnou úspěchu, jsou také více motivováni v situaci, kdy je výsledek nerozhodný nebo nejistý. Naopak hráči, kteří preferují potřebu vyhnout se neúspěchu, si volí činnosti enormně snadné, nebo na druhou stranu činnosti, které jsou velmi složité a nelehké. U těchto náročných činností se předpokládá neúspěch a není to pro nikoho neočekávané. Sportovec musí být veden k tomu, aby u něj převládala potřeba dosahovat úspěchu. Proto se trenéři při výběru nových hráčů zaměřují mimo jiné právě na tuto potřebu a chtějí do svého týmu hráče, kteří mají potřebu dosahovat úspěchu na vysoké úrovni. Tato potřeba je „uložena“ hluboko v osobnosti každého z nás. Sportovci musí podávat velké výkony a musí být soutěživí. Výkonová motivace se vytváří v procesu ontogenetického vývoje. Je výsledkem převážně sociálního učení jedince. Mají zde vliv

sociální role jedince, vlivy z okolí jedince a jeho výchova. Začínající sportovec potřebuje mít klidně rodinné zázemí a podporu od svých nejbližších.

Sportovec po svém výkonu vždy zhodnocuje, co k němu vedlo a díky čemu byl výkon úspěšný a na vysoké úrovni. Tento proces se dá označit pojmem kauzální atribuce (Slepička, Hošek, Hátlová, 2009, s. 87). To, jak sportovec vyhodnotí příčinu, díky které dosáhl úspěchu, má dále velký podíl na jeho následné motivaci, jak v pozitivním, tak i v negativním smyslu. Příčinu můžeme rozdělit do čtyř kategorií (Slepička, Hošek, Hátlová, 2009, s. 87-88). Dle umístění dělíme příčiny na vnitřní a vnější a podle doby trvání na krátkodobé a dlouhodobé. Za vnější krátkodobou příčinu může sportovec označit náhodu, štěstí nebo i náklonnost rozhodčího, naopak za dlouhodobou můžeme uvést snadnost, či nesnadnost úkolu. Za vnitřní krátkodobou příčinu označíme vyvinuté úsilí a snažení hráče. Schopnosti sportovce spadají do vnitřních dlouhodobých příčin. V kabině týmu HC Škoda Plzeň se po vyhraném zápase ozývají věty ve smyslu, že hráči jsou skvělí a dobří, chválí se každý sám i navzájem, ale po prohraném zápase hráči pronášejí, že neměli dneska štěstí. Při prohře dávají hráči vinu věcem, které nemohou kontrolovat.

Proces kauzální atribuce ovlivňuje i řada dalších faktorů (Slepička, Hošek, Hátlová, 2009, s. 88). Mezi tyto faktory řadíme trenéra, fanoušky, příbuzné a přátele hráče a v neposlední řadě i média. U sportovců je důležité, když se setkají s nějakou překážkou, aby neztratili svou motivaci a setrvali v dané činnosti. Tento problém se každoročně opakuje po Novém roce. Lidé si dají novoroční předsevzetí, že zhubnou, a začnou tedy navštěvovat posilovnu a mnohdy si koupí i permanentku. Více než polovina z těchto lidí do šesti měsíců tyto návštěvy ukončí. Mnohdy lidé nepřiznají pravé důvody a vymýšlejí si zdravotní problémy nebo se vymlouvají na to, že teď mají málo času.

Hokejisté z týmu HC Škoda Plzeň mají určité rituály, díky kterým věří, že dosáhnou úspěchu. Věří ve své maskoty, kterými jsou indiáni a hokejová hymna. Dalším rituálem je nástup vždy ve stejném pořadí hráčů. Pokud by se tak nestalo, považují hráči zápas za předem prohraný.

## 1.5 Výkonové vlastnosti

Dříve, než začnu o výkonových vlastnostech, bych ráda ve své práci uvedla jeden citát, který mě velice okouznil. V citátu se praví: „... *Dělat snadno to, co je obtížné pro druhé, je talent. Dělat to, co je nemožné talentu, je dílo génia...*“ (Prokešová, 1997, s. 54). Talentem, jako jedním z výkonových vlastností, se budu ve své práci zabývat později.

### 1.5.1 Schopnosti

Lidé se dělí na dvě skupiny. Jedna skupina jsou ti, kteří už vědí nebo něco umějí. Druhou skupinu tvoří takoví lidé, kteří jsou schopni se cokoliv naučit. Každý z nás má v sobě určitý osobní strop (Holeček, Miňhová, Prunner, 2003, s. 142). Ať už se jedná o hru na nějaký hudební nástroj, či učení se cizímu jazyku. Osobní strop můžeme pojmenovat jako úroveň, kam až můžeme v dané činnosti dosáhnout, pokud však máme ideální podmínky. Také zde hraje roli druh zájmu a v neposlední řadě i vytrvalost. Tento strop je nám vrozený, ale v průběhu života se může měnit. Osobní strop můžeme také označit jako nejvyšší úroveň, které je jedinec schopen dosáhnout v dané činnosti. Pojem schopnost také označuje, jak umíme řešit problémy anebo jak zvládáme vykonávat nám zadané úkoly. *„Definujeme tedy schopnost jako potencialitu, jako možnost, případně učenlivost pro tu či onu činnost. Avšak termín „schopnost“ má v běžné řeči i v psychologii ještě další význam. Mluvíme o „schopnosti barevného vidění“ a „organizačních schopnostech“, o „schopnosti logického myšlení“ apod.“* (Říčan, 2007, s. 73). Tyto druhy schopnosti jsou z malé části vrozené, ale je potřeba tyto schopnosti trénovat a posilovat. Schopnost je osobní dispozice, kterou potřebujeme, abychom mohli vykonávat určitou činnost. Schopnosti můžeme zařadit do poměrně trvalých vlastností naší osobnosti. Schopného člověka můžeme definovat jako někoho, kdo je schopen vykonávat svou činnost rychle, hodnotně a bez velké osobní snahy. To znamená, že danou činnost musíme vykonávat efektivně. *„Schopnosti samozřejmě nejsou jediným předpokladem úspěšného výkonu, ten závisí také na vůli, charakteru, motivaci, hodnotové konfiguraci, citovém stavu, stupni koncentrace a kvalitě aktuálního psychického stavu a mnoha dalších faktorech a charakteristikách osobnosti.“* (Holeček, Miňhová, Prunner, 2003, s. 142). Nejčastější dělení schopností je na specifické a obecné. Nejdříve bych začala obecnými schopnostmi. U těchto schopností je předpoklad, že budeme úspěšní v řadě činností. Do této skupiny řadíme inteligenci nebo moudrost. Naopak u specifických schopností se očekává, že nám úspěšně pomohou vykonat činnosti, které jsou speciální. Například matematické, sportovní, hudební, výtvarné či pohybové. Oba druhy těchto schopností se navzájem ovlivňují. Pokud vykonáváme určitou činnost, zapojujeme oba typy těchto schopností. V psychologických publikacích najdeme mnoho členění schopností. Ve své práci bych se chtěla zmínit o dvou děleních, a to dělení podle Cattella a Guilforda (Holeček, Miňhová, Prunner, 2003, s. 143-144). R. B. Cattell rozděluje schopnosti na efektorické. Tyto schopnosti jsou převážně

propojené s výkonem. Naopak pak perceptivní schopnosti jsou spojené s našimi smysly, hlavně s vnímáním. Druhé dělení je podle J. P. Guilforda. Tento americký psycholog došel k tomuto dělení pomocí faktorové analýzy. Rozlišil tyto tři druhy schopností:

- Intelektové – do této kategorie řadíme myšlení, jak divergentní, tak konvergentní, dále pak řeč nebo paměť,
- Perceptivní – zde jsou schopnosti na rozlišení barev, chutí, zvuků nebo vůní, jsou to schopnosti, které mají biologický základ,
- Psychomotorické – schopnosti síly, koordinace pohybů, motorika nebo jak jsme obratní.

Nejlepší způsob zkoumání lidských schopností je tam, kde se tyto schopnosti bezprostředně vyskytují či projevují. Jsou to většinou situace, které jsou psychicky nebo fyzicky náročné, například nějaké závody nebo turnaje. Nejběžnější je však pozorování při denních činnostech nebo v průběhu vyučování. Většinou jde o situace, které jsou nám přirozené. Je zajímavé zkoumat i protiklady. Někteří lidé mají výjimečné schopnosti a díky nim mohou dosahovat vynikajících výkonů. Nejčastěji tito lidé označují výrazem „zázrační“. Podávají vrcholové výkony ve sportu, v matematice a přírodních disciplínách nebo jsou velice nadaní na hudbu. Na opačné straně však existují i lidé, kteří nemohou zvládnout naučit se znalostem nebo dovednostem.

### **1.5.2 Vlohy**

Vlohy jsou také velmi často nazývány dispozice. Jsou to tzv. fyziologické a anatomické kuriozity lidského organismu (Holeček, Miňhová, Prunner, 2003, s. 143). Dispozice mohou být z pohledu tělesného růstu, zda jsou naše smysly dokonalé či jak pracuje naše nervová soustava. Vlohy nejsou směrodatné pro rozvoj naší osobnosti. Jsou ale prospěšné pro usnadnění ovládnutí schopností či dovedností. U postižených lidí se poškozené smysly nahrazují jinými. Pokud daný člověk přijde o zrak, ne okamžitě, ale po určité době zjistí, že je schopen slyšet mnohem lépe než dříve anebo než ostatní lidé z jeho okolí. Tuto situaci můžeme označit jako „kompenzace vloh“, neboli jeden smysl nahradí jiný. Vlohy se rozdělují na nadání, talent a genialitu (Holeček, Miňhová, Prunner, 2003, s. 143). První etapou vloh je nadání. Díky nadání můžeme podávat někdy až nadprůměrné výkony, které jsou mnohdy velice pozoruhodné. Může se jednat o nadání výtvarné, hudební nebo pohybové. I hokejisté musí mít do jisté míry pohybové nadání,

aby mohli synchronizovat své pohyby. Musí skvěle a kvalitně ovládat bruslení a způsob manipulace s hokejkou. Druhou etapou je talent. Dá se říci, že talent je určitý druh nadání, které je velice rozšířené. Díky talentu se dá předpokládat, že budeme dosahovat vynikajících výkonů. Jak vlastně můžeme poznat, k čemu máme talent? Většinou máme talent v těch věcech, které nás v životě baví, nebo nás bavily, když jsme byli dětmi. Jsou to činnosti, při kterých dokážeme tzv. „vypnout“. Je potřeba se věnovat činnostem, které nám jdou a baví nás. Poslední fází je genialita. Geniálních lidí je velice málo. Jsou to lidé, kteří mají neobvykle a neobyčejně rozvinutý svůj talent. Tito lidé zasahují do vědecké, kulturní nebo historické oblasti. Dokáží vytvořit a vytvářejí špičková díla, která jsou poté velice obdivována. Většinou jsou jejich díla tak výborná, že dokáží obohatit nás, lidstvo.

### 1.5.3 Intelligence

O tomto pojmu se velice často hovoří. Inteligenci můžeme charakterizovat jako jakousi obecnou rozumovou výkonnost, která závisí převážně na myšlení, ale velkou roli hrají všechny poznávací procesy. „*První přesnější definice byla podána W. Sternem v r. 1912: Intelligence je schopnost učit se ze zkušenosti, přizpůsobit se, řešit nové problémy, používat symboly, myslet, usuzovat, hodnotit a orientovat se v nových situacích na základě určování podstatných souvislostí a vztahů.*“ (Holeček, Miňhová, Prunner, 2003, s. 145).

Intelligence dále zahrnuje:

- Divergentní neboli tvořivé myšlení
- Samostatnou tvořivost neboli kreativitu
- Prostorovou představivost
- Logickou i mechanickou paměť
- Bohatou slovní zásobu
- Logické myšlení

(Holeček, Miňhová, Prunner, 2003, s. 145)

#### 1.5.3.1 Druhy inteligence

Ch. E. Spearman, který je autorem tzv. dvoufaktorové teorie inteligence uvádí, že lze rozdělit inteligenci podle faktoru G a faktoru S. G-faktor neboli generální faktor inteligence se vyskytuje u veškerých druhů mentálních výkonů (Holeček, Miňhová, Prunner, 2003, 145). Řadíme sem například mentální úroveň jedince. Naopak S-faktor,

jinak nazýván speciální faktor inteligence, je založený na řešení speciálních překážek. K tomuto druhu inteligence je zapotřebí speciálních schopností. Do S-faktoru spadá například speciální lidská dispozice či získané zkušenosti daného jedince.

Dalším psychologem, který se zajímal o tuto výkonovou vlastnost, byl R. B. Cattell. Tento americký psycholog rozdělil inteligenci na fluidní a krystalickou (Holeček, Miňhová, Prunner, 2003, s. 145-146). Fluidní inteligenci Cattell vnímal jako inteligenci vrozenou, neboli biologickou. Tato inteligence není závislá na učení nebo na dalším vzdělání. Ani zkušenosti jedince zde nehrají roli. Co zde naopak hraje velkou úlohu, jsou vrozené vlohy a určité nadání jedince. Fluidní inteligence je jakousi stálou podstatou osobnosti jedince. Na druhé straně krystalická, mnohdy nazývána jako kulturní či získaná inteligence, se liší od fluidní tím, že je získaná při učení a vzdělávání. Výsledkem jsou vědomosti a musíme být schopni je řádně využít.

V své bakalářské práci se zaměřuji na výkonové sportovce, konkrétně tedy plzeňské hokejisty z týmu HC Škoda Plzeň. V souvislosti s tímto tématem bych ráda zmínila jeden druh inteligence, který popisuje Gardner. Mám na mysli tělesně-pohybovou, někdy nazývanou i kinestetickou inteligenci, kdy taková inteligence „je schopnost užívat své tělo nebo jeho části k provádění cílevědomých a obratných pohybů. Vynikající pohybové schopnosti mají tanečníci, sportovci či chirurgové.“ (Říčan, 2007, s. 84). Gardner popisuje další druhy inteligence ve své teorii, která se nazývá Gardnerova teorie sedmera inteligencí.

## 1.6 Motivace ve sportu

Motivace odměnou nebo trestem převážně používáme ve sportu. Jsou to jakési vnější hnací síly sportovce a díky nim mohou reagovat na vnější podněty. Při rozhovoru s týmem hokejistů z klubu HC Škoda Plzeň jsem se dozvěděla, že pokud vedení klubu slíbilo hokejistům prémie za to, když vyhrají následující utkání, snaha většiny hráčů rostla. Mnohem více se snažili a hráli s velkým úsilím. Následně se k tomu připojila radost z výhry i větší radost ze hry jako takové. „Marian Jelínek došel během své dlouholeté praxe ve vrcholovém sportu k závěru, že čím větší je touha po blahodárném pocitu z činnosti, ze hry, tím lepších výkonů po delší dobu jsou hráči schopni dosáhnout.“ (Jelínek, Kuchař, 2013, s. 49). Pokud se trenérovi mužstva nebo jeho asistentům zdaří poodhalit, co vede sportovce k výkonu, může jejich výkon ještě zlepšovat. Sportovec se zaměřuje na úkol, který mu byl trenérem dán, nebo na své ego. Zaměřenost na úkol,



kteřá se někdy nazývá klimatem mistrovství, spočívá v tom, že blízké okolí sportovce (trenér, rodina nebo manažer) žene hráče k tomu, aby se zlepšoval jak osobně, tak hráčsky, aby u činnosti setrval a aby byl nápomocen druhým (Jelínek, Kuchař, 2013, s. 49-51). Zapojování hráčského ega vede sportovce k tomu, aby byl soutěživý, chtěl být co nejlepší a dosahoval co nejlepších výsledků. Hlavně ve sportu je dáno, že hráči, kteří mají vysoké výkony, jsou více odměňováni a více si jich trenéři cení. Trenér musí zjistit, na co je konkrétní hráč zaměřen a co ho motivuje. Musí umět své hráče podpořit, aby podávali co největší možný výkon. D. L. Gill a T. E. Deeter vytvořili dotazník, který je založený na sportovní orientaci (Jelínek, Kuchař, 2013, s. 51). Cílem tohoto dotazníku bylo zjistit míru výkonové motivace v různých sportovních situacích. Tito pánové ve svém dotazníku rozlišují „*tři hlavní typy orientace; jsou jimi soutěživost, orientace na vítězství a orientace na činnost.*“ (Jelínek, Kuchař, 2013, s. 51). Pokud je hráč orientovaný na soutěživost, je pro něj prioritní uspět nebo vyhrát v soutěži. Druhá v pořadí je orientace na vítězství. V tomto typu orientace se hráči orientují na své ego. Hlavním cílem je pro ně porazit soupeře. Posledním typem je orientace na činnost. Zde jde naopak o to, že sportovec si zlepšuje své vlastní výkony. Trenér musí zjistit, na jaký druh orientace je jeho svěřenec zaměřený, a následně mu pomoci k tomu, aby se rozvíjel a zlepšoval své výkony. Přesněji řečeno, aby byl lepším a lepším sportovcem, v mém případě hokejistou.

Každý sportovec musí být něčím motivován. Z pohledu sportovce hraje zde roli určitě jeho věk a to, jak je na tom se svou výkonností. „*Prvním stadiem na počátku sportovní kariéry je generalizace motivační struktury sportovce.*“ (Slepička, Hošek, Hátlová, 2009, s. 79). Znamená to, že se jedinec „hledá“ v nějakém sportu. Mladým začínajícím sportovcům nejde mnohdy ani o druh sportu, ale spíše o to, jaké je v týmu prostředí, kolektiv a jestli se tam jedinci prostě líbí. Druhým stadiem je tzv. diferenciací motivační struktury (Slepička, Hošek, Hátlová, 2009, s. 79-80). V tomto druhém stadiu už u jedince hrají roli jeho úspěchy nebo neúspěchy. Na základě toho vzniká u jedince vztah k činnosti, kterou provozuje. Jedinec začíná chodit na tréninky s „větší chutí“ a více ho sport baví a stává se pro něj dominantní činností. Předposlední vývojové stadium nazýváme tzv. stabilizací motivační struktury (Slepička, Hošek, Hátlová, 2009, s. 80). K tomu, aby hráč dosahoval nejvyššího možného výkonu, potřebuje být soutěživý a mít zpětnou vazbu ze sociálního prostředí. Hráč potřebuje být odměňován za své výkony, pociťovat pocity úspěchu a vítězství a musí překonávat své dosavadní sportovní výsledky. V tomto stadiu je hráč už zkušenější, ví, kam sahají jeho možnosti, a je hlavně velkou

oporou pro svůj tým. Poslední stadiem je tzv. involuce motivační struktury (Slepička, Hošek, Hátlová, 2009, s. 80). V tomto stadiu jedinec provozuje sport proto, že ho baví. Nehraje zde roli až tak získávání nejvyšších výkonů. Tito hráči už jsou velice zkušení, úspěšní a ví, jakou výkonnost dokáží vyvinout.

### **1.6.1 Aspirační úroveň sportovce**

Aspirační úroveň sportovce můžeme definovat jako striktní požadavky nebo nároky daného jedince na další jeho další výkony, které budou následovat (Slepička, Hošek, Hátlová, 2009, s. 81). Tyto požadavky nám sdělují, jaké má hráč sebehodnocení. Pokud hráčův výkon je lepší než jeho aspirace, u hráče se objevuje pocit úspěchu, ale pokud to je naopak, když hráč vyvine slabší výkon, než byla jeho vize, nastupuje pocit frustrace a zklamání. Pocit úspěchu „žene“ hráče k vyšší aspiraci a pocit frustrace naopak tuto aspiraci velmi snižuje. *„K podstatě sportovního přístupu k činnosti patří hyperaspirativnost, tj. aspirační úroveň permanentně vyšší, než byl poslední výkon v činnosti.“* (Slepička, Hošek, Hátlová, 2009, s. 81). Také můžeme říci, že daný sportovec se chce zlepšovat a zkvalitňovat ve sportu. Tento hráč je poté příliš namotivován, bojí se neúspěchu a toho, že nedosáhne dané aspirační úrovně, a pak následně vznikají obavy, frustrace a velké napětí.

## **1.7 Neuroticismus**

Neuroticismus můžeme také najít pod pojmy psychická tenze nebo psychická labilita. Neuroticismem se zabývá kromě jiných oblastí psychologie a psychopatologie, hlavně psychologie osobnosti. Neuroticismus je zmiňován u typologií temperamentu. *„Pojmem temperament označujeme v současné psychologii ty psychologické charakteristiky osobnosti, jež jsou vrozené (dědičné), můžeme u nich identifikovat biologický základ a týkají se formální (stylistické, průběhové, dynamické) nikoli obsahové stránky chování a prožívání“* (Blatný, Plháková, 2003, s. 15). Totéž si myslím o neuroticismu. Psychická labilita se objevuje v různých teoriích, které se zabývají temperamentem. Tato dimenze v teoriích temperamentu se nemění a je z větší míry trvalá. Míček tvrdí, že psychická labilita je velmi důležitá pro to, abychom se mohli vypořádat s problémy a se starostmi, které nás trápí. *„Zvlášť nevyrovnaní lidé mají tendenci přeceňovat závažnost ohrožení svých hodnot“* (Míček, 1976, s. 88). Pokud tuto citaci vysvětlím tzv. „po lopatě“, znamená to, že někteří lidé vidí věci, které se dějí, v mnohem

horším světle, než doopravdy jsou, a pak třeba v běžné výměně názorů s partnerem vidí počínající rozchod a odloučení. Mikšík (2001, s. 44) definuje neuroticismus jako stupeň integrovanosti naší osobnosti a ne jako psychickou labilitu, která je definována klinicky.

Neuroticismus se projevuje přecitlivělostí, nízkou sebedůvěrou, nadměrnou úzkostí, pocity méněcennosti, ale mohou se dokonce objevit i psychosomatické problémy. Grubera a Paulík (1997, s. 115) vidí neuroticismus jako sníženou schopnosti adaptability, sníženou odolnost vůči zátěži a celkovou nevyrovnanost našeho organismu. V mnoha publikacích se můžeme dočíst, že vlastnosti temperamentu nemůžeme moc ovlivnit samotnou výchovou a ani daný jedinec tyto vlastnosti nemůže ovlivnit pomocí své vlastní vůle. Totéž si myslím i o neuroticismu. Je zapotřebí, abychom se svými životními dispozicemi uměli pracovat nebo se učili pracovat. (Blatný, Plháková, 2003, s. 16). *„Základ temperamentu vidí Něbylicin ve vlastnostech centrálního nervového systému – síle excitace a inhibice, pohyblivosti, lability a dynamice nervových procesů“* (Blatný, Plháková, 2003, s. 25). Psychická labilita je hlavně spojována s emocemi. Blatný a Plháková ve své publikaci píší, že emocionální stránka osobnosti je tvořena třemi složkami. První složkou je citlivost k podnětům, které jsou pro nás emocionálně důležité a významné. Druhá složka je impulsivita a poslední složka je emocionální labilita. (Blatný, Plháková, 2003, s. 25). Ráda bych se také ve své práci zmínila o teorii PEN, která je velmi známá a byla vytvořena H. J. Eysenckem. *„Za základní rysy osobnosti, tvořící její strukturu, považuje dimenze extraverte, neuroticismu a psychoticismu, o nichž předpokládá, že jsou na sobě vzájemně nezávislé“* (Blatný, Plháková, 2003, s. 27). Eysenck při charakteristice psychické lability vycházel převážně z Jungova či Hippokratova pojetí temperamentu. Eysenckovým pojetím lability a stability se zabývá také Balcar ve své publikaci. Tvrdí, že pokud se stupeň neuroticismu zvyšuje, vzniká i větší pravděpodobnost, že se u jedince rozvine neuróza. *„Pól stability se vyznačuje dobrou integrací osobnostní funkce citovou stálostí; pól lability pak špatnou integrací, citovou nestálostí, množstvím neurotických příznaků: neklidem, úzkostmi a zbytečnými starostmi, přecitlivělostí a podrážděností, nedostatkem sebedůvěry a city méněcennosti, tělesnými obtížemi nervového původu“* (Balcar, 1991, s. 94).

O neuroticismu také píše profesor Kratochvíl. Ten tvrdí, že míra neuroticismu je velice úzce spjata s člověkem a jeho osobností. Podle pana profesora jsou cholericí a melancholici náchylnější k neurózám. Melancholici jsou náchylnější kvůli své uzavřenosti, tomu, že moc nekomunikují a hodně o všem přemýšlejí a nesnadno se prosazují jak v zaměstnání, tak i v osobním životě. Naopak cholericí jsou hodně

konfliktní, vznětliví a chtějí mít vše podle svého. (Kratochvíl, 2000, s. 19). Balcar (1991, s. 95) se také ve své publikaci zabývá tímto problémem a tvrdí, že každý typ, ať už cholerik, či melancholik, onemocní, nebo má sklony onemocnět jinými chorobami. Nejen cholerici a melancholici mohou onemocnět neuroticismem, ale i introverti nebo extraverťi. Podle Irmiše (2007, s. 104) introverti jsou citlivější a dokáží se vzrušit i sebemenším podnětem, také extraverťi jsou dost vzrušiví a přecitlivělí. „*Osoby o vysoké impulsivitě jsou silně citlivé na signály odměny a netrestání a málo na signály trestu*“ (Irmiš, 2007, s. 108).

Je vůbec neuroticismus normální? Jak vlastně můžeme rozpoznat neurotickou reakci od té, kterou považujeme za normální? Není však tak jednoduché poznat, jaká reakce je „normální“ a jaká je neurotická. Pro člověka je důležité, aby se uměl vyrovnat se svými vnitřními i vnějšími konflikty. Je zde zakomponován i vliv kultury každého společenství nebo státu. Co je v jednom státě normální a chová se tak většina obyvatel, v jiném státě toto chování je považováno za neurotické. Každý reagujeme na stejnou situaci jinak a máme tendenci ostatní hodnotit (Horneyová, 2001, s. 117). Každého člověka musíme z pohledu neuroticismu a jeho projevů vnímat jako individuální osobnost. U některých lidí se jejich labilita projevuje, tak že ji ostatní lidé poznají, nebo tito lidé labilitu dokáží úspěšně skrýt před okolním světem. Neuroticismus je „nemoc“, která velmi znepríjemňuje a komplikuje život lidem, kteří jí trpí. Osoba, která trpí touto „nemocí“, rozpozná mezi ostatními lidmi člověka, který trpí stejným problémem. Naopak „normální“ lidé nepoznají projevy tak snadno. (Goffman, 2003, s. 102). Jaký má vliv neuroticismus na partnerský vztah? Neurotický partner má „partnera svých snů“, ale stále má vůči němu výhrady a hledá na něm chyby. Prostě má pocit, že musí být stále nespokojený se sebou a se svým životem. Nebo naopak neurotický člověk potřebuje svého partnera mít stále ve své blízkosti a je na něm závislý. Avšak tato závislost je většinou velmi přehnaná a často je označována jako „nezdravá“. Nezdravě závislí jedinci říkají svému partnerovi, že bez něj nemohou žít a svého partnera neustále kontrolují. „*Přílišná závislost člověka je snad jednou z nejpodstatnějších příčin jeho starostí a duševní nerovnováhy vůbec*“ (Míček, 1976, s. 91).

Nejen partnerství, ale například i škola či práce jsou hlavními spouštěči psychické lability. V práci jsou na nás kladeny velké nároky a objevuje se zde stres a vyčerpání organismu. To však není dobré pro hodně citlivé osoby, ale ani pro ty ostatní. Lidé jsou v současné době hodně nervózní, bojí se o své zaměstnání. Být úspěšný v zaměstnání je pro řadu lidí jedním ze smyslů jejich života. Hlavně pak tzv. perfekcionisté musí být

ve všem nejlepší, a pokud se jim to nedaří, jsou úzkostní. Neurotičtí lidé mají problémy hlavně s výběrem své práce a pracovní náplní. Stále jsou nespokojeni, a když zaměstnání změní, chvíli se cítí v nové práci lépe, ale po nějaké době se vracejí do stejného psychického stavu, který prožívali před změnou zaměstnání. Hlavním viníkem není práce, ale ten dotyčný jedinec. Tito lidé chtějí vše kontrolovat a musí mít o všem přehled. Nechtějí udělat chybu a nevěří ve své schopnosti. Pokud však chybu udělají, v hlavě se jim „honí“ nejhorší myšlenky, které mohou nastat. Hned vidí to, že je jejich vedoucí vyhodí ze zaměstnání, a ihned se začnou poohlížet po jiné práci, ale zase je stíhá strach, že je nikde nezaměstnají a že nejsou pro nového zaměstnavatele perspektivní a dostatečně chytří. Neurotickými jedinci jsou i workoholici. Ti naopak nesnesou, aby byl někdo lepší, a neustále na sobě pracují, aby byli oni ti nejlepší a nejdokonalejší.

Neuroticismus se projevuje hlavně nervozitou, úzkostí, podrážděností či celkovým neklidem organismu. Neurotické jedince rozhodí úplná maličkost a stále si stěžují, jak jsou na ně ostatní lidé oškliví. Oblast spouštěčů neuroticismu je vždy jiná, hlavně podle potřeb jedince. Neurotičtí jedinci nežijí přítomností. Vrací se neustále myšlenkami do minulosti, anebo se zabývají a přemýšlejí o budoucnosti. Tito lidé jsou hodně pasivní, stále se litují a neustále přemýšlejí, jak to bylo v minulosti skvělé a úžasné na rozdíl od současnosti. Projevy neuroticismu jsou ale mnohem složitější a je jich více, než o kterých jsem se zmínila. U neuroticismu hraje roli stres i sebevědomí. Osoby s nízkým sebevědomím mívají častěji problémy v zaměstnání či v partnerských vztazích. Psychická stránka a fyzická stránka osobnosti jsou navzájem propojené. Neurotičtí lidé se necítí dobře jak po psychické stránce, tak ani po fyzické. Kvůli tomu se tito jedinci vyhýbají jakékoli fyzické aktivitě a také nesportují z důvodu, že mají obavy o své zdraví. Neurotici se hlavně zaměřují na sebe. Potřebují být vždy středem pozornosti a vůči ostatním lidem jsou bezohlední. Jsou také dost vztahovační a berou na sebe veškerou zodpovědnost. Psychicky labilní osoby nemají tendenci kontrolovat svůj život a nechávají se unášet okolnostmi.

Neuroticismus je velice úzce spojen s úzkostí nebo se strachem. První psycholog, který se o problematiku psychické lability zajímal, byl H. J. Eysenck (Říčan, 2007, s. 66). Tento skvělý psycholog tvrdil, že neuroticismus se musí sledovat souvisle a nepřetržitě už od prvních příznaků. Neuroticismus můžeme rozdělit na nízký a vysoký. Jestliže člověk trpí nízkým neuroticismem, je emočně stabilní a je schopen se rychle vrátit do své rovnováhy po nějaké emočně náročné situaci. Lze také tuto osobu popsat jako klidnou či vyrovnanou. Naopak osoby, které trpí vysokým nebo zvýšeným neuroticismem,

jsou emočně labilní a nevyrovnaní, mohou trpět depresemi, výkyvy nálad, ale také mívají sklony k úzkostem. Tyto osoby mají velice často problémy se spánkem, trpí chronickými bolestmi a únavou a objevují se i zažívací obtíže a poruchy příjmu potravy. Jsou velice citlivé na emočně vypjaté situace a nemohou se po nich tak rychle uklidnit. Poprvé se pojem psychická labilita objevil v modelu temperamentu podle Eysencka, kde Eysenck porovnává psychickou labilitu a stabilitu (Říčan, 2007, s. 66-67).

Když Eysenck pracoval na své teorii, převážně čerpal z Jungovy teorie osobnosti, ve které Jung rozděluje osobnost na extravertní nebo introvertní. Eysenck tvrdí, že za vznik neurotické poruchy může ve velkém množství dědičnost neboli heredita, ale podstatnou roli zde hraje i vnější prostředí. Pokud se člověk bude velmi často vyskytovat v zátěžovém prostředí a bude vystavován stresovým vlivům, je velká pravděpodobnost, že bude trpět neurózami. Eysenck také ve své teorii zdůrazňuje, že člověk nemůže být zcela vyhraněný, co se týče lability nebo stability. Z výzkumů vyplývá, že spokojenější život mají extraverťáci, kteří jsou emočně stabilní. Naopak se svým životem jsou nespokojeni neurotičtí introverti. Sebehodnocení a svědomitost jsou také nedílnou součástí neuroticismu. Osoby, jejichž sebehodnocení je vysoké, jsou často emočně stabilní. U těchto osob také nepostrádáme svědomitost a jsou většinou dominantními členy společnosti. Dle výzkumů trpí neuroticismem spíše ženy než muži (Eysenck a Eysenck, 1993, s. 12-13).

### **1.7.1 Neurotické symptomy**

Říčan (2007, s. 67) považuje neuroticismus za vlastnost, která je odvozená ze symptomů neurotického člověka. V dnešní době se počet neurotických lidí rapidně zvýšil. Může za to dnešní uspěchaná a chaotická doba. Všichni někam pospícháme, máme strach o svou práci a bojíme se neúspěchu. Životní tempo se zvyšuje a rostou i nároky, které jsou na nás kladeny. Hraje roli také přizpůsobování se novým věcem i celkově změnám, které se dějí. Pro člověka, který trpím zvýšeným neuroticismem, jsou tyto změny velice nepříjemné. Tito lidé jsou mnohdy přecitlivělí, chovají se nedůstojně ke svému věku, jsou neklidní, podráždění a nervózní. Nejznámějšími druhy neurotických symptomů je strach, fobie, úzkostnost, obsese, kompulse, deprese nebo somatické projekce. Ráda bych několika větami zmínila o každém tomto neurotickém symptomu (Vágnerová, 1999, s. 204).

### **1.7.1.1 Úzkostnost**

Podle Vágnerové (1999, s. 204-205) úzkostnost můžeme popsat jako negativní emoční stav, který je relativně stálý. Mnohdy až chronický. Příčina úzkosti je neznámá na rozdíl například u strachu, kde příčinu známe. Stav úzkosti jsou náhlé a nečekané a mnohdy v jedinci vzbuzují nepříjemné pocity. Úzkostnost velmi úzce souvisí s depresemi. Úzkost se spjata s vegetativními projevy. Tyto projevy člověka vysilují a zatěžují jeho organismus. Existuje různá intenzita úzkosti. Intenzita začíná mírným napětím, pokračuje neklidem a končí panickou reakcí. Každý člověk prožívá úzkost jinak, je to individuální záležitost. Lidé, kteří jsou úzkostní, mají problémy s dýcháním, objevuje se i nekontrolovatelné pocení, třes rukou, bušení srdce a v neposlední řadě i nechutenství (Miňhová, 2006, s. 83-84).

### **1.7.1.2 Fobie a strach**

Strach můžeme definovat jako citovou reakci na nějaké nebezpečí, které je reálné. Na rozdíl od úzkosti u strachu člověk umí říci, z čeho má strach. Strach je hodně ovlivňován učením. Pokud prožijeme nepříznivou skutečnost, zvyšují se obavy ze situací, které jsou podobné. Strach se může změnit ve fobii, která bude chorobná (Vágnerová, 1999, s. 206).

V publikaci od Vágnerové (1999, s. 206-207) je fobie řazena mezi úzkostné poruchy. Fobie je charakterizována strachem z věcí nebo z lidí, je to patologická forma strachu. Tento strach je bezdůvodný a může člověka tak ochromit, že ho „vyřadí“ z běžného života. Už když člověk pomyslí na svou fobii, vyvolá to v něm pocit úzkosti. Sice si tento strach uvědomujeme, ale nedokážeme ho potlačit pomocí své vůle. Názvy fobií se určují podle toho, o jaký strach se jedná. Každá fobie má svůj konkrétní předmět. Nyní existuje kolem pěti set druhů fobií. Nejčastější druhy fobií se týkají zvířat, přírody, nemocničního prostředí nebo různých situací. Pro příklad si můžeme uvést nejznámější fobie. Aerofobie (strach z létání), arachnofobie (strach z pavouků), ofidiofobie (strach z hadů), akrofobie (strach z výšky), aichmofobie (strach z jehel) a asi nejznámější je klaustrofobie (strach z uzavřených prostor). Existují také bizarní druhy fobií, jako například dipterofobie (strach z dvoukřídlého hmyzu) nebo hypnofobie (strach ze spánku). Fobie se mohou třídit podle toho, zda jsou vyvolány pomocí vnějšího nebo vnitřního podnětu. Vnější podnětem jsou vyvolány zvířecí fobie nebo fobie situační, naopak vnitřním podnětem jsou vzbuzovány obsedantní fobie, nebo fobie z různých nemocí.

Jedním z nejčastějších projevů fobií je strach jako takový. Může se ale u člověka objevit i svalové napětí, neklid, vyšší krevní tlak, bušení srdce, různé návaly horka či chladu, třes v končetinách a mnoho dalších (Miňhová, 2006, s. 42-43).

### **1.7.1.3 Obsese a kompulze**

Obsesemi nazýváme nekontrolovatelné myšlenky, které vznikají automaticky, objevují se proti vůli jedince a jsou velice často úzkostné. Tyto myšlenky není schopen člověk vytěsnit nebo se jich zbavit, protože se vytvářejí opakovaně. Čím více se člověk zaměřuje na své myšlenky a usiluje o jejich vytěsnění ze života, tím více myšlenka proniká do jeho mysli. Mezi obsese řadíme například strach z různých nemocí, z toho, že sobě nebo někomu jinému můžeme ublížit nebo zranit a jiné (Miňhová, 2006, s. 85).

Jako kompulsi můžeme označit určité jednání člověka, díky kterému se snaží zbavit obsesí nebo různých jiných úzkostí. Toto jednání je zpravidla opakované. Existují lidé, kteří mají obsese například z bakterií. Kompulze v tomto případě probíhá opakovaným mytím, čistěním nebo někdy až chronickým úklidem. Tito lidé se také velice snaží vyhýbat se nečistotám, odpadkům nebo místům, kde se tyto věci mohou vyskytovat. Mezi nejběžnější kompulze spadá hromadění nepotřebných věcí, ustavičné rovnání předmětů nebo opakování slov. Tyto činnosti pomáhají lidem se od obsesivních myšlenek osvobodit (Miňhová, 2006, s. 85).

### **1.7.1.4 Deprese a somatické projekce**

Somatické projekce sledují, jak se navzájem ovlivňuje lidské tělo a lidská duše. Tyto dvě složky jsou navzájem propojené. Strach nebo nějaká forma úzkosti zapříčiní vznik somatických symptomů. Pokud jsme po delší dobu zatíženi psychickými problémy, časem se to promítne i do tělesné stránky osobnosti. Ve většině případů vznikají křeče, objevují se bolesti hlavy, zad, kloubů, žaludeční problémy, někdy i vzniknou žaludeční vředy. Často se objevuje i ztuhnutí svalů, a to zejména v oblasti krční páteře, která je na stres nejnáchylnější (Vágnerová, 1999, s. 57-77).

Depresemi můžeme onemocnět v jakémkoliv věku. Obvykle vzniknou jako odezva na nějaké trauma, které nás potkalo, neúspěch či pokud prožijeme ztrátu někoho, kdo nám byl blízký. Hlavními znaky deprese jsou zpomalená lidská motorika, zpomalené lidské myšlení a velký žal. Deprese mohou mít průběh od mírných stavů až po stavy, kdy je člověk v úplné beznaději a neví, co se svým životem. Deprese bývají doprovázeny



nespavostí, poruchami příjmu potravy a převážně únavou. Existuje deprese neurotická a endogenní. Tyto dvě deprese musíme od sebe oddělovat, nejsou totožné. Nejdříve bych začala neurotickou formou deprese, protože je považována za lehčí formu. Člověk, který trpí neurotickou depresí, se nejhůře cítí ve večerních hodinách. Tato forma deprese je většinou odůvodněná, je tedy známá její příčina a je zpravidla neděditelná. Zatímco druhá forma deprese, která se endogenní, je známá tím, že se člověk cítí nejhůře ráno. U této formy deprese chybí tzv. náhled choroby. Náhled choroby znamená, že si člověk uvědomuje, že je nemocný, uvědomuje si své symptomy a je ochotný spolupracovat s psychologem a zúčastnit se terapie. Endogenní deprese je většinou spojována s doprovodem halucinací nebo bludů (Vágnerová, 1999, s. 191-196 a 198-200). Hráči vrcholových sportů, jsou ohroženi depresemi. V mém výzkumném vzorku hráči momentálně netrpí depresemi, ale mají velké výkyvy nálad a jsou velice často podráždění a mají „špatnou“ náladu. Hraje u nich roli smutek, ale chybí další dva projevy „pravé“ deprese.

## **2 Praktická část**

V praktické části bakalářské práce se zabývám vztahem mezi výkonovou motivací a neuroticismem. Na základě měření, které bylo provedeno za pomoci psychodiagnostických metod, stanovuji vztah mezi již zmíněnými jevy. Cílem praktické části v této bakalářské práci bylo uskutečnit výzkum, který upozorní či poodhalí vztah mezi výkonovou motivací a neuroticismem u výkonových sportovců.

### **2.1 Zkoumaný vzorek a metody sběru dat**

Zkoumaný vzorek celkem zahrnoval 15 respondentů. Tito respondenti jsou hokejisté z A-týmu HC Škoda Plzeň. Respondenti z mého výzkumu byli ve věku od 20 do 38 let a všichni mužského pohlaví. Při jejich testování jsem použila dva dotazníky, a to, EPQ – R a LMI, které jsou výchozí pro mou bakalářskou práci. Další doplňující informace jsem zjistila pomocí krátkého rozhovoru s hráči a s jejich lékařem. Moje testování bylo anonymní, nebylo tak zapotřebí znát jména nebo jejich dosažené vzdělání. Jediné, co respondenti uváděli do záznamového archu, byl jejich věk.

### **2.1.1 Eysenckovy osobnostní dotazníky pro dospělé**

Tento osobnostní dotazník slouží k psychodiagnostickému testování osobnosti. Autorem je britský psycholog H. J. Eysenck. Tento dotazník můžeme použít individuálně nebo i ke skupinovému vyšetření. Na titulní straně je návod, jak se dotazník má vyplnit. Hokejisté měli vyplnit jen svůj věk, protože můj výzkum byl anonymní. Respondenti pouze zaškrtovali ano či ne, podle toho, co je nejvíce vystihovalo. Vyhodnocení jsem prováděla pomocí šablony, která se přikládala na vyplněný záznamový arch.

V příručce od Eysencka se můžeme dozvědět, jak se dotazník vyvíjel a jak se ověřoval. Dotazník byl vytvořen na základě experimentálních studií, které probíhaly v mnoha zemích. V tomto dotazníku byl zaveden nový pojem – psychoticismus. Lidé, kteří mají vysoké skóre psychoticismu, mají velkou pravděpodobnost, že se v budoucnu u nich vyvine psychóza. Eysenck také upozorňuje, že psychóza má genetický původ a toto platí převážně u schizofrenie. V této příručce je uvedena řada studií, které jsou velmi zajímavé. Vřele doporučuji si tuto příručku vypůjčit a prostudovat si ji, najdete v ní mnoho zajímavého z oblasti testování (Eysenck a Eysenck, 1993, s. 6-8).

#### **Charakter škál E (extraverze) a N (emocionální stabilita)**

Pojetí extraverze podle Eysencka se podobá pojetí psychologa Junga. Nelze však říci, že člověk je stoprocentní extravert nebo naopak introvert. Lidé se těmito škálami je více, či méně přibližují. Pokud je člověk typický extravert, má velmi rád společnost, má hodně přátel a potřebuje komunikovat a být obklopený lidmi. Na druhou stranu nemá rád čtení knih a nepracuje rád o samotě. Extraverti jsou známí tím, že velice rádi riskují a reagují bez velkého rozmyšlení. Extravert potřebuje neustálé změny, stále se něco musí dít, pokud ne, je otrávený, nervózní a takový „nesvůj“. Tito lidé bývají veselí, optimističtí, ale mívají sklony k agresivitě a většinou se nekontrolují. Introvert je na rozdíl od extraverta tichý, velice často je rád sám, preferuje čtení knih před posezením s přáteli, je opatrný ohledně důvěry k ostatním, vše si nejraději plánuje s dostatečným předstihem. Tento jedinec žije uspořádaným způsobem života a na tyto osoby je velké spolehnutí. Ale u introvertů je problém, že bývají velice často pesimističtí. Pro ně mají obrovský význam etické hodnoty. Dále bych ráda popsala, jací jsou jedinci, kteří mají vysoké skóre N, neboli emocionální stabilitu. Osoby s vysokým skóre N trpí depresemi, které se objevují docela často. Jsou úzkostní, náladoví a ustaraní. Mnohdy trpí nespavostí a vznikají u nich různá psychosomatická onemocnění. Mají nepřiměřené reakce na různé podněty a silně

prožívají emoce. Po silném a nepříjemném citovém zážitku jim dlouho trvá, než najdou tu svou duševní rovnováhu a dokáží se zklidnit. „*Máme-li stručně vystihnout jedince s vysokým skóre N, charakterizovali bychom ho jako utrápené individuum (worrier). Je pro něj typické, že stále trápí tím, co by se nemuselo zdařit, co by se mohlo pokazit – to v něj vyvolává silné pocity úzkosti.*“ (Eysenck a Eysenck, 1993, s. 13-14).

### **Škála P (psychoticismus) a jeho charakter**

Rizikové skupiny v této škále jsou psychotici a delikventi, kteří mají v této škále vysoký počet bodů. Jsou to samotářští lidé, kteří nemají zájem o jiné, jsou často velmi problémoví, jsou bez emocí a pocitu empatie, zlí až krutí k ostatním a jsou hostilní k neznámým lidem, ale někdy i dokonce k vlastní rodině. Chybí jim pocit viny. Tito jedinci jsou vysoko nadprůměrní, ale pokud se přiblížíme spíše vyššímu průměru, pak jedinci v tomto rozmezí se nejčastěji nazývají „schizoidi“ nebo „psychopati“. Velice často se u těchto lidí objevují poruchy chování. V tomto dotazníku je škála zaměřena na normální populaci, tedy na vzorky, které nejsou patologické.

Jak lidé reagují na násilí v televizi? Toto zkoumal Gunter a zjistil, že lidé s nižším skóre psychoticismu a starší osoby vnímají násilí jako něco, co je brutální a hrozné a často přehánějí, než jak to doopravdy je. Naopak násilí vůbec nevnímají a nijak nepůsobí na mladé lidi, kteří dosahují vysokého skóre P (Eysenck a Eysenck, 1993, s. 15-18).

### **Škála lži**

V této škále si lidé „přikrášlují“ odpovědi, které pronesli, aby byli v tzv. „lepší světlo“. Tato škála měří stabilní faktory osobnosti a disimulaci. „*Poskytují-li podmínky vysoký stupeň motivace k disimulaci, korelace mezi N a L je relativně vysoká. Dávají-li podmínky malou motivaci k disimulaci, korelace mezi N a L se snižuje či úplně ztrácí. Tak tedy lze za podmínek malé motivace k disimulaci škálu L použít pro měření libovolné funkce osobnosti, která se dá měřit.*“ (Eysenck a Eysenck, 1993, s. 33-34). Lidé mají tendenci „přibarvovat“ své odpovědi hlavně v situacích, kdy jim o něco jde a musí se ukázat, že oni jsou ti nejlepší. Toto se děje hlavně u vstupních pohovorů (Eysenck a Eysenck, 1993, s. 33-35).

## **Návyková škála a škála kriminality**

Návykovost spadá do oblasti lidského chování, které úzce je spjaté s osobností. Lidé, kteří mají poruchy pudu příjmu potravy, do kterých řadíme anorektičky a bulimičky, mají velmi vysoké skóre návykovosti. Dokonce se v jedné studii zjistilo, že bulimici mají velmi vysoké skóre návykovosti, jsou až na úrovni jedinců, kteří jsou závislí na drogách. Ve škále kriminality se dají odlišit „kriminálníci“ od těch, kteří „kriminálníci“ nejsou. Normy pro tuto škálu můžeme najít pouze pro muže. Dělíme je na normy pro skupinu kriminálníchků a pro kontrolní, neboli preventivní skupinu (Eysenck a Eysenck, 1993, s. 55-56 a 59).

### **2.1.2 LMI – Dotazník motivace k výkonu**

Tento dotazník řadíme mezi psychodiagnostické nástroje a u nás, ale i v okolních zemích je nejčastěji užívaný. Dotazník obsahuje 170 položek a tyto položky jsou přidruženy ke škálám, kterých je celkem 17. Jedná se o tyto škály: vytrvalost, dominance, angažovanost, důvěra v úspěch, flexibilita, flow, nebojácnost, internalita, kompenzační úsilí, hrdost na výkon, ochota se učit, preference obtížnosti, samostatnost, sebekontrola, orientace na status, soutěživost a cílevědomost. Nyní si každou škálu lehce rozebereme, abychom věděli, co si například pod pojmem „flow“ můžeme představit (Schuler, Prochaska, 2011, s. 11-12).

#### **Vytrvalost**

Vytrvalost můžeme vysvětlit jako určitý druh lidské výdrže, kterou potřebujeme pro zvládnutí nějakého úkolu, který jsme si určili sami, nebo nám ho někdo stanovil. Pokud lidé dosahují vysokých hodnot v této škále, dají se popsat jako osoby, které se velice soustředí na svou práci, nenechají se rozptylovat, jsou pečliví, lehce se nevzdávají, a pokud se objeví nějaké překážky či komplikace, dokáží je vyřešit s velkým úsilím a zapojením všech svých sil. Tyto osoby jsou velmi energické, tvrdohlavé a velice často neúnavné (Schuler, Prochaska, 2011, s. 18).

#### **Dominance**

V této škále je důležitá moc. Díky moci se člověk umí prosadit a dovede i ovlivnit druhé lidi a snaží se je někam nasměrovat. Lidé, kteří mají vysoké hodnoty v této škále, velice rádi „berou věci do svých vlastních rukou“ a přebírají zodpovědnost za sebe i za ostatní

lidi. Tyto osoby můžeme nejčastěji vidět na vedoucí pozici a jako tzv. „vůdce“. Tito jedinci jsou hodně dominantní, chtějí mít všechno podle svých představ, dávají pokyny a řídí situace (Schuler, Prochaska, 2011, s. 18).

### **Angažovanost**

Tato škála říká, na kolik jsme ochotni provést nějaký výkon. Lidé, kteří dosahují vyšších hodnot, jsou velmi pracovití, a pokud nemají tzv. „do čeho píchnout“, jsou podráždění a snaží se vymyslet nějakou práci. Práce je pro ně prioritní a na koníčky či jiné aktivity nemají čas a zdá se jim jiná činnost zbytečná a považují ji za ztrátu času. Tyto osoby můžeme také označit jako workoholiky. Tito lidé mají velkou radost ze své práce, jsou velice pilní a svědomití. Všechno chtějí zkusit, jsou aktivní, rádi zkoušejí nové věci a jsou velmi ctižádostiví (Schuler, Prochaska, 2011, s. 18).

### **Důvěra v úspěch**

Za důvěru v úspěch se považuje například to, že hokejisté vstupují na led a předpokládají, že budou úspěšní a dokáží vyhrát zápas. Hráči jsou v tomto pohledu plni sebevědomí a optimističtí. Vysoké hodnoty u této škály nám říkají, že lidé chtějí dosahovat svých cílů jak u lehkých úkolů, tak hlavně u těch, které jsou obtížné. Využívá se zde hlavně získaných znalostí, schopností a dovedností (Schuler, Prochaska, 2011, s. 19).

### **Flexibilita**

Flexibilita nám říká, jak se umíme vypořádat se situacemi nebo úkoly, které jsou pro nás nové. Pokud jedinec dosáhne vysokých hodnot, dá se o něm říci, že se umí přizpůsobit a je otevřený ke změnám, chce stále poznávat něco nového a zkoušet nové věci. Tento člověk potřebuje stále prožívat změny. U těchto jedinců se ale musí počítat s možným pochybením, protože se změnou přichází mnoho nového, co se daný jedinec musí naučit a zvládnout (Schuler, Prochaska, 2011, s. 19).

### **Flow**

Tento pojem lze vysvětlit jako soustředění se na určitou činnost. Pokud je hodnota u této škály vysoká, signalizuje to člověka, který se soustředí na práci až mnohdy velice intenzivně. Je přitom schopen nevnímat okolní svět a je zabraný jen do své práce. Pro tohoto jedince je práce potěšením (Schuler, Prochaska, 2011, s. 19).

## **Nebojácnost**

Tato škála popisuje to, zda jsme odvážní, stateční, odhodlaní k nějaké činnosti a jak jsme také odolní vůči zátěži nebo frustraci. Lidé, kteří mají vysoké hodnoty, nemají obavy ze selhání nebo z neúspěchu. Před významným zápasem tito lidé necítí nebo velice málo pocítují stres či napětí, ale většinou to nemá vliv na jejich výkon. Tito lidé jsou také velice dobře odolní vůči zátěži a dá se říci, že jsou emocionálně stabilní. Zvláštností u těchto jedinců je, že nejsou nervózní v situacích, kdy ostatní lidé ano. Většinou všichni jsme nervózní v nových neznámých situacích, pokud se na nás kouká hodně neznámých lidí, nebo když jsem v nějakém časovém presu a nestíháme (Schuler, Prochaska, 2011, s. 19).

## **Internalita**

Jde o způsob vidět práci a její výsledky jako to, co je ovlivnitelné našim jednáním. Úspěch přikládají svému výkonu a ne jen štěstí. Člověk s vysokými hodnotami je velmi zodpovědný, sebejistý a dokáže uznat, že se mu něco nepovedlo a že on může být příčinou neúspěchu. Tito jedinci chtějí uspět, ale pokud tomu tak není, neobrací se na osud (Schuler, Prochaska, 2011, s. 20).

## **Kompenzační úsilí**

Jedná se o to, kolik sil a námahy jsme schopni vynaložit, abychom se vyhnuli strachu z neúspěchu. Jedinci jsou velmi citliví na vnímání stresu. Vysoké hodnoty v této škále znamenají to, že jedinec vynakládá velké úsilí, aby nedošlo k selhání. Na zkoušky a na práci se připravují velice poctivě. Svou velkou připraveností snižují svůj strach z neúspěchu nebo minimalizují riziko vzniku selhání. Tito jedinci jsou velmi snaživí a chtějí být úspěšní (Schuler, Prochaska, 2011, s. 20).

## **Hrdost na výkon**

Zdrojem motivace jsou hlavně pozitivní ohlasy a úspěch. Pokud je hráčův výkon dobrý a následně je pochválen i od trenéra, hráč je pak na svůj výkon hrdý. Převážně sportovci jsou velice závislí na úspěchu. Jedinec, který má v této škále vysoké hodnoty, potřebuje stále zvyšovat svůj výkon a pracovat na sobě. Dále je velice ctižádostivý, hrdý a podle toho, jaký byl jeho výkon, taková je jeho úcta k sobě samému. Pokud jedinec podal

maximální výkon, kterého je schopen, je se sebou spokojený (Schuler, Prochaska, 2011, s. 20).

### **Ochota se učit**

Učení je celoživotní proces a každý z nás chce získávat nové vědomosti a rozšiřovat své dosavadní znalosti. Vysoké hodnoty určují míru zájmu o další vzdělávání. Jedinci musí vynaložit čas, aby se zdokonalili ve svém oboru nebo aby se naučili nové věci. Jsou pilní, zvědaví a touží poznávat nové věci (Schuler, Prochaska, 2011, s. 20).

### **Preference obtížnosti**

Volíme si míru náročnosti u daného úkolu či činnosti. Hledáme různé výzvy a zkusíme své hranice. Jedinci s vysokými hodnotami preferují těžké a velmi obtížné úkoly. Pokud tento úkol vykonají dobře, zvýší tím svou náročnost. Těžké úkoly nebo překážky jsou pro ně výzvou. Vzniklé překážky je „ženou“ k výkonu. Jsou ctižádostiví a velice často riskují (Schuler, Prochaska, 2011, s. 20).

### **Samostatnost**

Tato škála určuje, do jaké míry dokážeme být samostatní. Lidé s vysokými hodnotami v této škále se nejraději rozhodují sami za sebe. Mají rádi svobodu rozhodování a jsou rádi nezávislí (Schuler, Prochaska, 2011, s. 21).

### **Sebekontrola**

Jakým způsobem organizujeme plnění svých úkolů? Jedinci s vysokými hodnotami se lehce dokáží soustředit na činnosti, neodkládají své povinnosti, vlastní potřeby jsou až na druhém místě a zvládají organizaci. Jsou pečliví, důkladní, spolehliví a svědomití (Schuler, Prochaska, 2011, s. 21).

### **Orientace na status**

Orientace na status uvádí, jaké úsilí vynakládáme na to, abychom dosáhli významné životní role a postavení ve společnosti. Jedinec chce být uznávaný a hledá obory, ve kterých se může uplatnit. Jedincům s vysokými hodnotami velmi záleží na svých výkonech a chtějí růst ve své profesi. Kariérní růst je pro tyto jedince velkou motivací (Schuler, Prochaska, 2011, s. 21).

## **Soutěživost**

Konkurence je v této škále vnímána jako určitý druh motivace pro výkon. Jedinci s vyššími hodnotami rádi soutěží a poměřují své síly. Soutěžení je pro hokejisty důležité, protože chtějí porovnávat své možnosti a chtějí být lepší než ostatní členové týmu. Důležité je pro ně vyhrát. Výhra pro ně znamená sílu do dalšího zápasu. Hráče úspěch velmi posiluje (Schuler, Prochaska, 2011, s. 21).

## **Cílevědomost**

Lidé potřebují naplňovat a stanovovat si své cíle. Jedinci s vysokými hodnotami v této škále si kladou hodně vysoké cíle. Jejich cíle jsou dlouhodobé. Tito jedinci jsou velice ambiciózní, cílevědomí, důslední a jdou za cílem, který si stanovili (Schuler, Prochaska, 2011, s. 21).

## **2.2 Výsledky šetření**

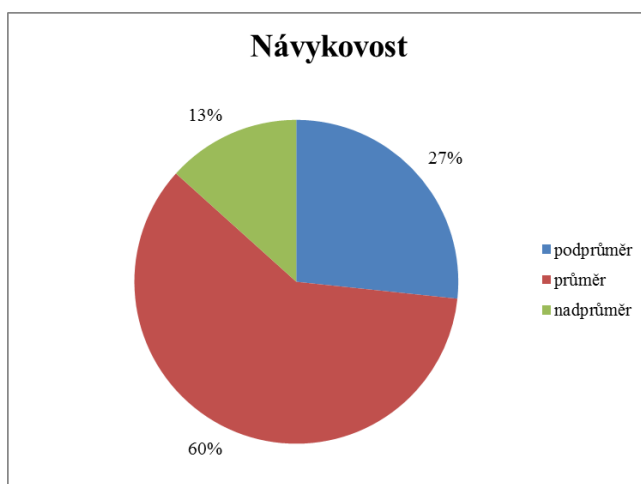
Hráče z týmu HC Škoda Plzeň jsem podrobila dvěma psychodiagnostickým testům, ale také jsem s hráči provedla krátký rozhovor, abych se dozvěděla, jak to v takovém týmu funguje a jaké hráči mívají v různých situacích emoce. Rozhovor jsem prováděla s každým hráčem individuálně a trval 15-25 minut. Zajímalo mě, jak hokejisté žijí a jak zvládají zátěž vrcholového sportu.

### **2.2.1 Sumarizace výsledků EPQ-R**

Vzhledem k malému počtu respondentů nelze výsledky vyhodnocovat matematicky a statisticky. Uchýlím se proto pouze k obsahové analýze. Po vyhodnocení osobnostního dotazníku EPQ-R jsem všechny výsledky vložila do následujících grafů. Vyhodnocení probíhalo v závislosti na věku respondenta. Věk respondentů se pohyboval od 20 do 38 let. Eysenckův dotazník EPQ-R je rozdělen do 6 škál.



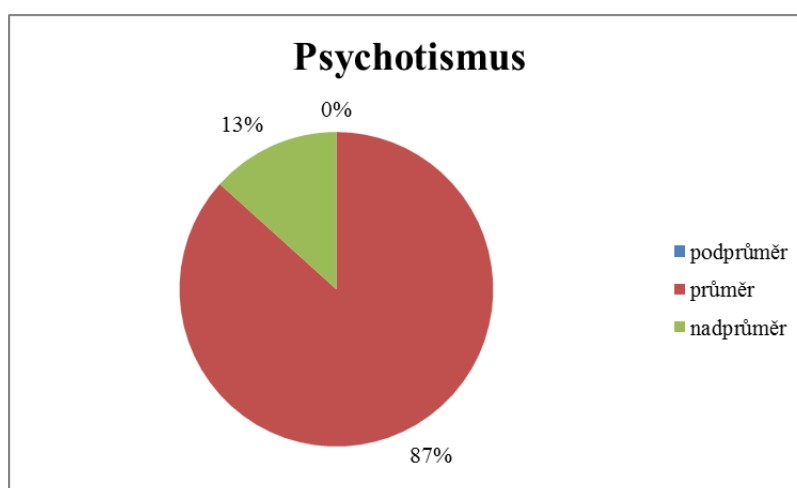
Graf č. 1 zobrazuje procentní zastoupení respondentů v oblasti návykovosti.



Graf 1: Návykovost

První škálou je škála návykovosti. Pouze 2 respondenti se umístili v této škále v nadprůměru. Větší část, a to 4 respondenti se v této škále umístila v podprůměru.

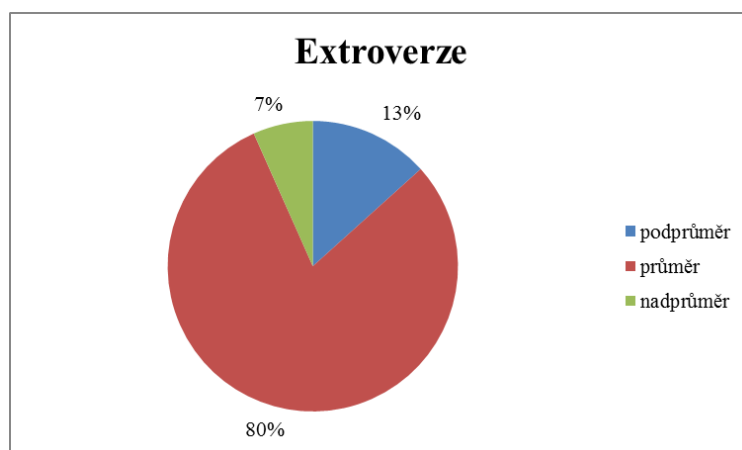
Graf č. 2 zobrazuje procentní zastoupení respondentů v oblasti psychotismu.



Graf 2: Psychotismus

Druhou škálou je škála psychotismu. V této škále se pouze 2 respondenti zařadili do nadprůměru. Ostatní respondenti jsou v pásmu průměru. Žádný respondent se neumístil v pásmu podprůměru.

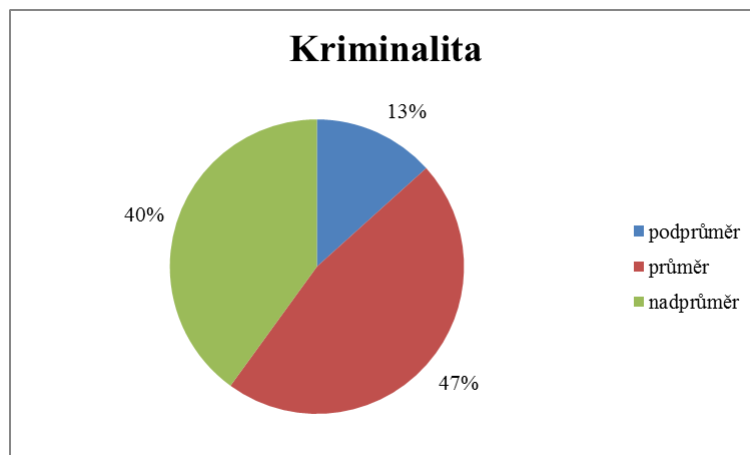
Graf č. 3 zobrazuje procentní zastoupení respondentů v oblasti extravertze.



Graf 3: Extraverze

Extraverze je třetí škálou v dotazníku EPQ-R. V průběhu rozhovoru, který je popsán v mé práci níže, jsem odhadovala, že převážná většina hráčů bude v pásmu nadprůměru v této škále. Ve skutečnosti však většina hráčů je v rámci pásma průměru. Pouze 2 respondenti jsou podprůměrně a jen 1 hráč je nadprůměrně extravertní.

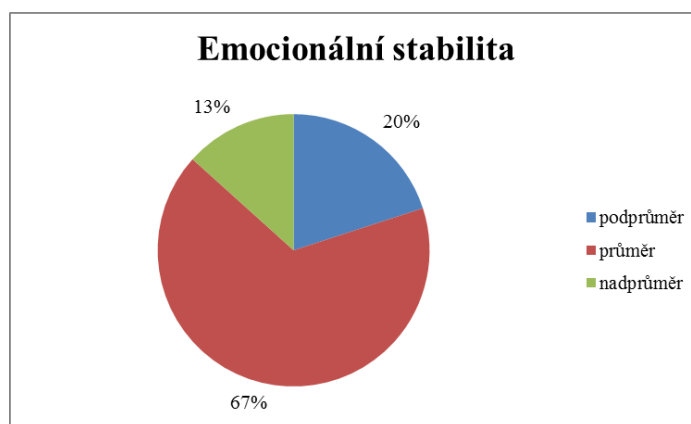
Graf č. 4 zobrazuje procentní zastoupení respondentů v oblasti kriminality.



Graf 4: Kriminalita

Další škálou je škála kriminality. V této škále je většina hráčů v nadprůměru. Tento výsledek nebyl určitě podle mého očekávání. Celkem je nadprůměrných 6 respondentů, což jsou šokující výsledky. Pouze 2 respondenti jsou v pásmu podprůměru. Ostatní, to je 7 respondentů, se řadí do průměru v této škále.

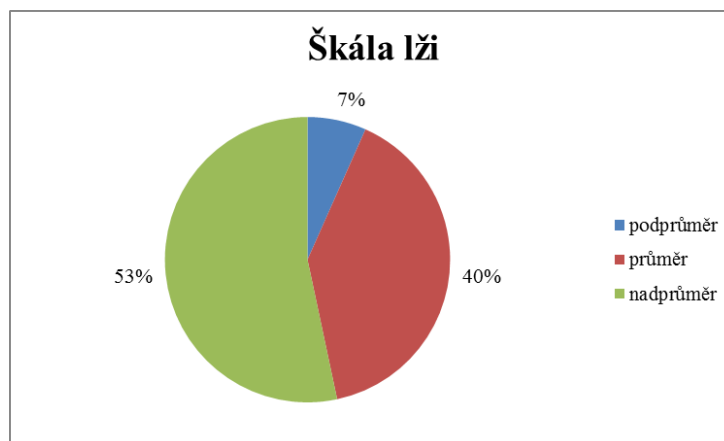
Graf č. 5 zobrazuje procentní zastoupení respondentů v oblasti emocionální stability.



Graf 5: Emocionální stabilita

Předposlední je škála emocionální stability. Tato škála nás zajímá nejvíce. S emocionální stabilitou ve své práci porovnávám ostatní škály v dotazníku LMI. Pouze 2 respondenti vyšli v této škále v nadprůměru, z čehož vyplývá, že jsou spíše emocionálně nestabilní. Myslela jsem si, že nadprůměrných bude větší počet respondentů. 3 respondenti jsou podprůměrní, tedy emocionálně spíše stabilní a ostatních 10 respondentů je průměrně stabilních.

Graf č. 6 zobrazuje procentní zastoupení respondentů v oblasti škály lži.

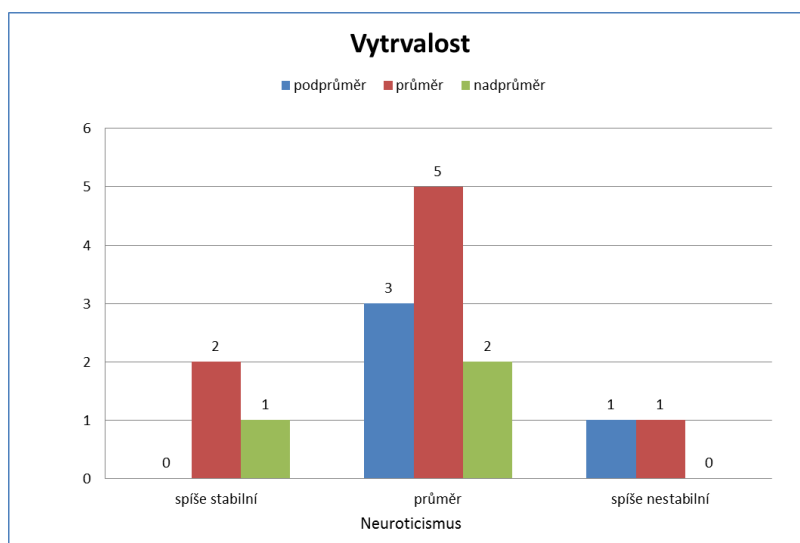


Graf 6: Škála lži

Poslední škálou je škála lži. V této škále vyšly opět šokující výsledky jako u škály kriminality. Více než polovina všech respondentů vyšla v pásmu nadprůměru. Celkem těchto respondentů bylo 8, kteří neodpovídali „pravdivě“. Z tohoto důvodu mohly být jednotlivé škály v dotazníku EPQ-R úplně jinak početně zastoupeny. Pouze 1 respondent je v této škále podprůměrný a zbytek respondentů, tedy 6, se řadí do pásma průměru.

## 2.2.2 Obsahové porovnání faktoru neuroticismu a jednotlivými faktory LMI

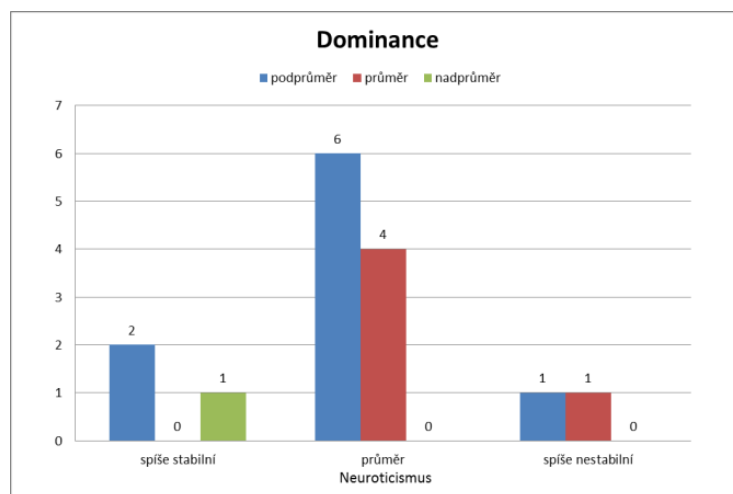
Graf č. 7 zobrazuje početní zastoupení respondentů v oblasti vytrvalosti v závislosti na neuroticismu.



Graf 7: Vytrvalost

Z mého výzkumu vyplynulo, že žádný respondent není emocionálně spíše stabilní podle dotazníku EPQ-R a zároveň podprůměrně vytrvalý v dotazníku LMI. 3 respondenti jsou průměrně stabilní a také podprůměrně vytrvalí. Pouze jeden respondent je spíše nestabilní dle dotazníku EPQ-R a podprůměrně vytrvalý podle dotazníku LMI. 2 hráči jsou spíše stabilní a zároveň průměrní ve vytrvalosti. Nejvíce, tedy 5 respondentů, je průměrně stabilních z pohledu emocionality a také průměrně vytrvalých. Jen jeden hráč je emocionálně spíše nestabilní a zároveň průměrně vytrvalý. Nadprůměrně vytrvalí jsou celkem 3 hráči. Jeden z nich je spíše stabilní a ostatní 2 hráče řadíme do emocionálně průměrných. Tento výsledek byl očekávaný, ale předpokládala jsem, že větší zastoupení hráčů bude v nadprůměru u škály vytrvalosti v dotazníku LMI. Jak jsem měla možnost poznat hráče z hokejového A-týmu HC Škoda Plzeň, musím říci, že jsou hodně vytrvalí, ať už v oblasti sportu, tak i v osobním životě. Podle tohoto grafu ani jeden neurotický hráč nevyšel v pásmu nadprůměru ve vytrvalosti. V pásmu nadprůměru vyšli pouze hráči, kteří nemají tendenci k neuroticismu. Je ale zvláštní, že neurotický hráč je podprůměrný ve vytrvalosti. Tento výsledek hodně ovlivnilo vysoké lži skóre, které vyšlo z dotazníku EPQ-R.

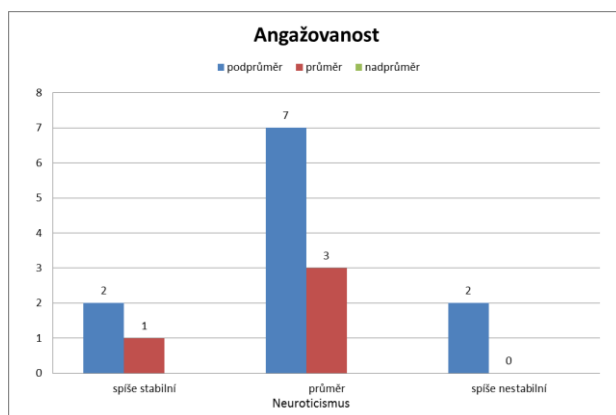
Graf č. 8 zobrazuje početní zastoupení respondentů v oblasti dominance v závislosti na neuroticismu.



Graf 8: Dominance

Z grafu č. 8 můžeme vyčíst, že 2 respondenti jsou emocionálně spíše stabilní dle dotazníku EPQ-R a zároveň podprůměrní z pohledu dominance. Nejvíce, a to 6 respondentů, je z pohledu emocionality v průměru, a také podprůměrní ve škále dominance. Pouze jeden hráč je podprůměrně dominantní a zároveň emocionálně spíše nestabilní. Žádný z hráčů se nezařadil do spíše stabilního a průměrně dominantního. Pouze 1 respondent je průměrný v dominanci a také spíše nestabilní v emocionalitě. 1 sportovec je nadprůměrně dominantní a spíše emocionálně stabilní. Žádní respondenti neosadili nadprůměr ve škále dominance a zároveň průměr či nestabilitu v emocionalitě. V této škále jsem očekávala, že většina hráčů bude z pohledu dominance nadprůměrná či alespoň průměrná. To bylo ale předtím, než jsem hráče měla možnost poznat a vést s nimi rozhovor. Při osobním rozhovoru jsem na hráčích nezpozorovala tendenci k dominantnímu postavení. Z tohoto grafu je patrné, že většina hráčů jsou spíše podprůměrně dominantní a jsou to ti hráči, kteří nejsou neurotičtí.

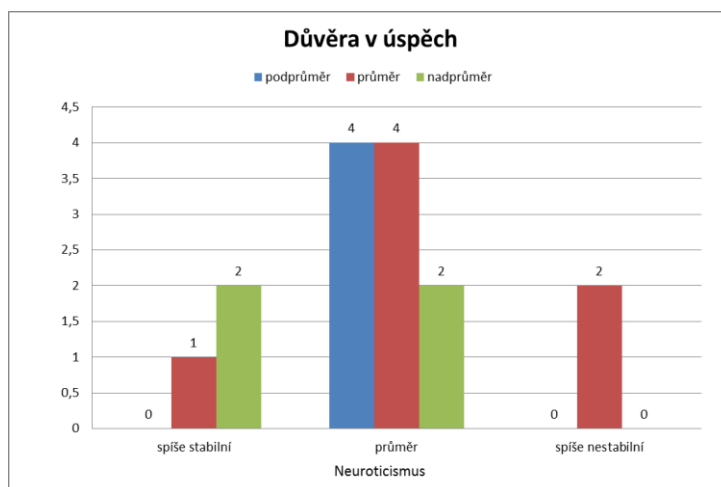
Graf č. 9 zobrazuje početní zastoupení respondentů v oblasti angažovanosti v závislosti na neuroticismu.



Graf 9: Angažovanost

Nejvíce, a to 7 respondentů, jsou emocionálně průměrně stabilní dle dotazníku EPQ-R a podprůměrní ve škále angažovanosti dle dotazníku LMI. 2 podprůměrní hráči ve škále angažovanosti jsou spíše emocionálně stabilní a další 2 respondenti jsou spíše nestabilní z pohledu emocionality. Ve škále angažovanosti jsou v průměru celkem 4 respondenti. 1 z nich je spíše stabilní a 3 jsou průměrně stabilní. Žádný respondent není nadprůměrně angažovaný. Výsledky v tomto grafu nejsou absolutně pravdivé. Příčinou je hlavně vysoké lži skóre, které se objevilo v dotazníku EPQ-R. Hokejisty z týmu HC Škoda Plzeň můžeme označit za „hokejové workoholiky“. Většina hráčů žije hokejem a těší se na zápasy i tréninky a zjištěné výsledky mě hodně zarazily a vůbec neodpovídají skutečnosti.

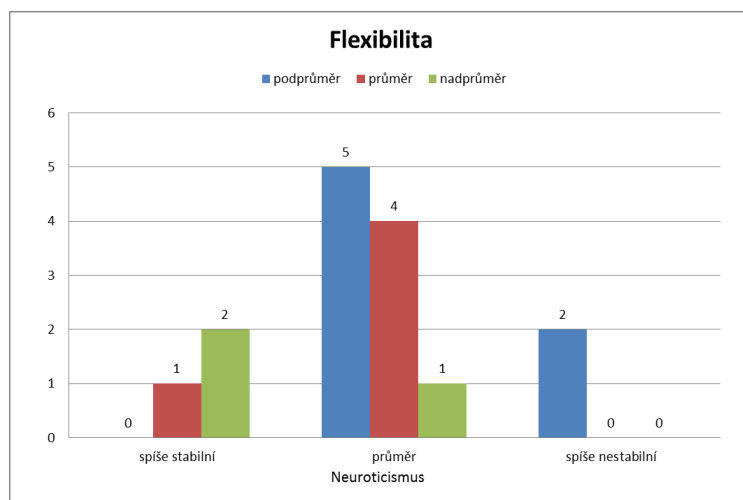
Graf č. 10 zobrazuje početní zastoupení respondentů v oblasti důvěry v úspěch v závislosti na neuroticismu.



Graf 10: Důvěra v úspěch

Z mého výzkumu vyplynulo, že nejvíce, a to 4 respondenti, se umístilo do stabilního průměru podle dotazníku EPQ-R a zároveň podprůměru a průměru ve škále důvěry v úspěch dle dotazníku LMI. Další 2 respondenti jsou, co se týče emocionality, průměrně stabilní a nadprůměrně sebevědomí. Pouze 2 hráči jsou průměrně sebevědomí a emocionálně spíše nestabilní. 3 respondenti jsou z pohledu emocionality spíše stabilní. 2 z nich nadprůměrně věří ve svůj úspěch a 1 hráč je v této škále v průměru. Většina hráčů má tzv. „zdravé sebevědomí“, ale najdou se i sportovci, kteří mají sebevědomí velice vysoké. Jsem ráda, že většina hráčů z mého výzkumu vyšla s průměrnou důvěrou v úspěch, ale očekávala jsem, že si hráči více věří. Hráči při rozhovoru mi prozradili, že nepomýšlejí vůbec na to, že by mohli prohrát. Hráči si věří sami a i navzájem. Je tedy nečekané, že někteří hráči jsou v sebedůvěře v pásmu podprůměru. Pokud vstoupí hráč na hrací plochu, musí věřit ve svůj úspěch i v úspěch celého svého týmu. Tento graf tedy neukázal vztah mezi neuroticismem a důvěrou v úspěch.

Graf č. 11 zobrazuje početní zastoupení respondentů v oblasti flexibility v závislosti na neuroticismu.

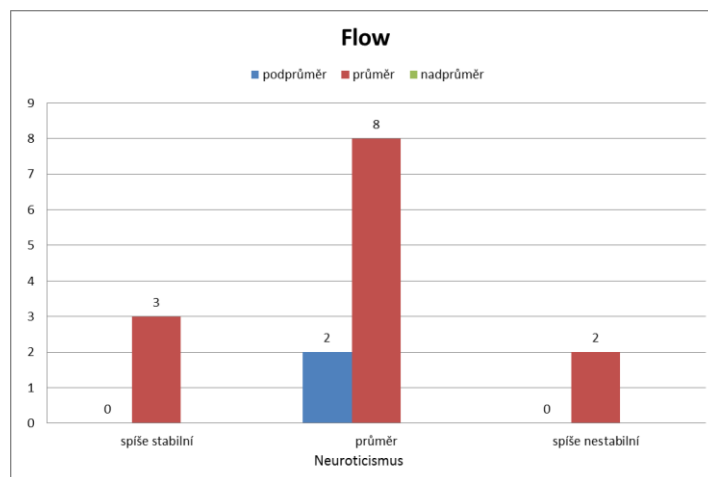


Graf 11: Flexibilita

Žádný z respondentů v mém výzkumu není emocionálně spíše stabilní a zároveň podprůměrně flexibilní. Nejvíce respondentů, a to 5, bylo podprůměrných v této škále a také průměrně emocionálně stabilních. Pouze 2 hráči jsou spíše nestabilní a podprůměrně flexibilní. Jen 1 sportovec se zařadil z pohledu emocionality do spíše stabilního a zároveň průměrně flexibilního. Průměrní v této škále jsou celkem 4 hráči, kteří jsou také průměrně stabilní. Flexibilně nadprůměrní jsou celkem 3 sportovci. Z toho 2 jsou spíše stabilní a 1 je průměrně stabilní. Tyto výsledky jsem očekávala, protože pro vrcholové sportovce je

flexibilita velmi důležitá. Musí se přizpůsobovat změnám, které provádí trenér ve hře a jedním z projevů vyššího neuroticismu je snížená schopnost adaptability. V tomto grafu je patrné, že pásmo nadprůměru ve flexibilitě klesá s mírou neuroticismu. Stabilní hráči se lépe vypořádají a adaptují se na novou a jim neznámou situaci.

Graf č. 12 zobrazuje početní zastoupení respondentů v oblasti flow v závislosti na neuroticismu.

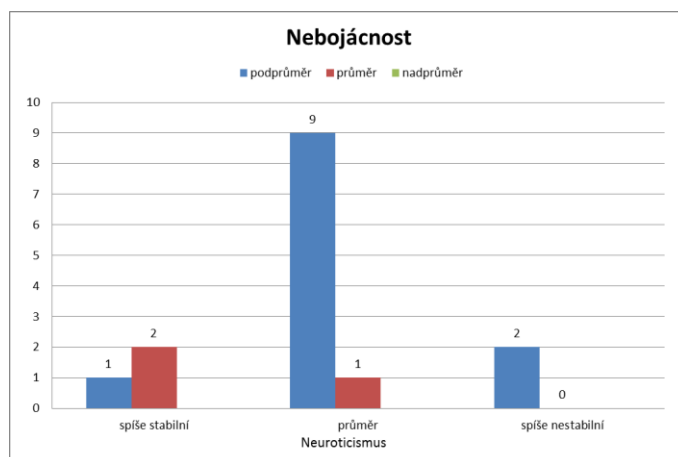


Graf 12: Flow

V této škále nevyšel žádný respondent nadprůměrně soustředěný. Pouze 2 respondenti jsou průměrně stabilní a zároveň podprůměrně soustředění. Nejvíce respondentů jsou v soustředění průměrní. Celkem do této skupiny patří 13 hráčů. 8 z nich je průměrně stabilních, což bylo podle mého očekávání. Další 3 hráči jsou emocionálně spíše stabilní a poslední 2 hráči z této skupiny naopak emocionálně spíše nestabilní. Při rozhovoru s hráči jsem zjistila, že se dokáží velice dobře soustředit na hru. Pečlivě poslouchají příkazy a připomínky trenéra a nechtějí udělat chybu a být neúspěšní. Je proto nečekané, že v grafu není vůbec zastoupeno pásmo nadprůměru ve škále flow. Výsledky jsou ovlivněny tím, že lži skóre je velmi vysoké a počet respondentů je malý. Může zde hrát roli i nepochopení zadání.



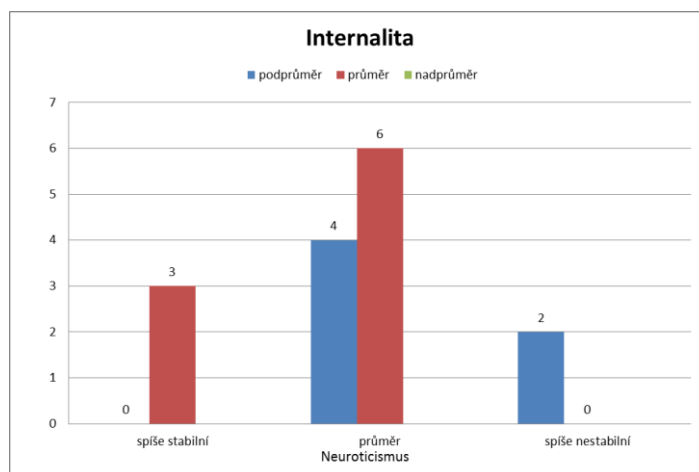
Graf č. 13 zobrazuje početní zastoupení respondentů v oblasti nebojácnosti v závislosti na neuroticismu.



Graf 13: Nebojácnost

Z mého výzkumu je patrné, že nejvíce, tedy 12 respondentů, se umístilo ve škále nebojácnosti v podprůměru. 1 respondent je z pohledu nebojácnosti podprůměrný a zároveň emocionálně spíše stabilní. 9 respondentů je podprůměrně nebojácných a emocionálně stabilních. Poslední 2 respondenti jsou také podprůměrní ve škále nebojácnosti, ale tito hráči jsou emocionálně spíše nestabilní. Další 3 respondenti z celkového počtu jsou průměrně nebojácní. 2 z nich emocionálně spíše stabilní a pouze 1 hráč je průměrný z pohledu emocionality. Žádný respondent se neumístil do nadprůměru ve škále nebojácnosti. Očekávala jsem, že nejvíce respondentů bude v této škále v nadprůměru, protože v průběhu rozhovoru s hráči mi říkali, že se fyzických soubojů nebojí a jsou do nich tzv. „po hlavě“. Proto mě velice překvapily výsledky, které jsou patrné v tomto grafu. Převážná část sportovců jsou podprůměrně odvážní. Sice se nebojí osobních soubojů, ale větší strach mají z toho, že budou neúspěšní. Před zápasem jsou hráči sice namotivovaní, ale jsou také velice vystresovaní a ve velkém napětí. V tomto grafu se vztah neuroticismu a nebojácnosti potvrdil.

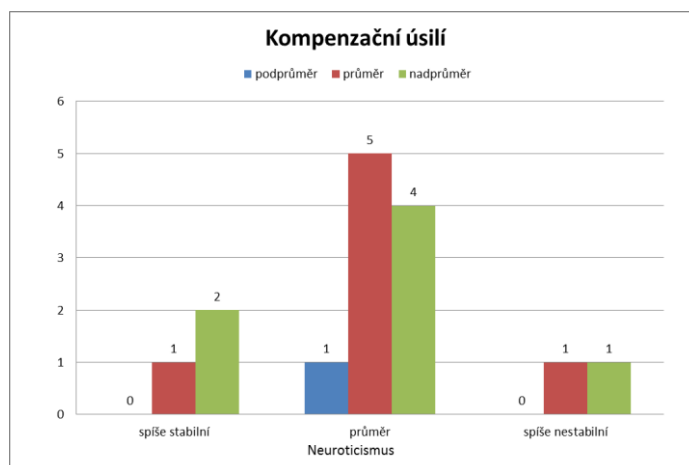
Graf č. 14 zobrazuje početní zastoupení respondentů v oblasti internality v závislosti na neuroticismu.



Graf 14: Internalita

Z výzkumu vyplynulo, že žádný respondent není podprůměrný v této škále a zároveň emocionálně spíše stabilní. Emocionálně průměrní a také podprůměrní ve škále internality jsou celkem 4 hráči. Další 2 hráče zařadíme mezi emocionálně spíše nestabilní a podprůměrně sebejisté. Průměrně sebejistých je celkem 9 respondentů. 3 z nich dosáhli v dotazníku EPQ-R podprůměrných hodnot a zařadíme je do spíše stabilních jedinců. 6 respondentů dosáhlo průměrných výsledků. Žádní sportovci se neřadí do nadprůměru ve škále internality v dotazníku LMI. Očekávala jsem, že nejvíce respondentů bude v průměru či nadprůměru v této škále. Neurotičtí hráči mají sníženou sebejistotu a nevěří tomu, že mohou být úspěšní, ale naopak hráči, kteří jsou stabilní z pohledu emocionality, by si měli podstatně více věřit, než se ukázalo v tomto grafu. Opět žádní hráči se v tomto grafu nezařadili do nadprůměru, což je v rozporu s realitou. Hráči se velice věří a chtějí dosahovat úspěchu.

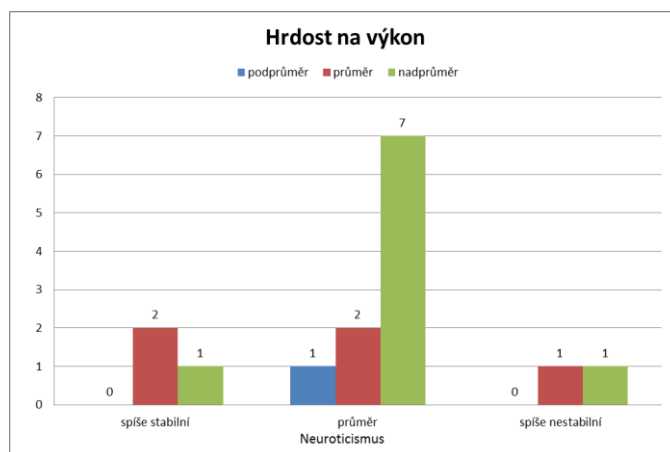
Graf č. 15 zobrazuje početní zastoupení respondentů v oblasti kompenzačního úsilí v závislosti na neuroticismu.



Graf 15: Kompenzační úsilí

V mém výzkumu jen 1 respondent je v této škále v podprůměru. Tento respondent je v rámci emočnosti v průměru. Nejvíce početný je průměr v této škále. Celkem je zde 7 respondentů. Pouze 1 respondent je dle dotazníku EPQ-R spíše stabilní, 1 spíše nestabilní a celkem 5 respondentů je emocionálně průměrných. Celkem 7 respondentů je v rámci dotazníku LMI v nadprůměru škály kompenzačního úsilí. 2 hráči jsou emocionálně spíše stabilní, 4 hráči jsou emocionálně v průměru a pouze 1 hráč je spíše nestabilní. Výsledky v tomto grafu jsou totožné s obsahem rozhovoru. Všichni hráči nechtějí být neúspěšní a pro úspěch se snaží udělat vše, co je v jejich silách. Na zápasy se připravují pečlivě a díky své dobré přípravě nemají až tak velký strach ze selhání. V tomto grafu je naznačena souvislost mezi neuroticismem a snahou vyhnout se neúspěchu.

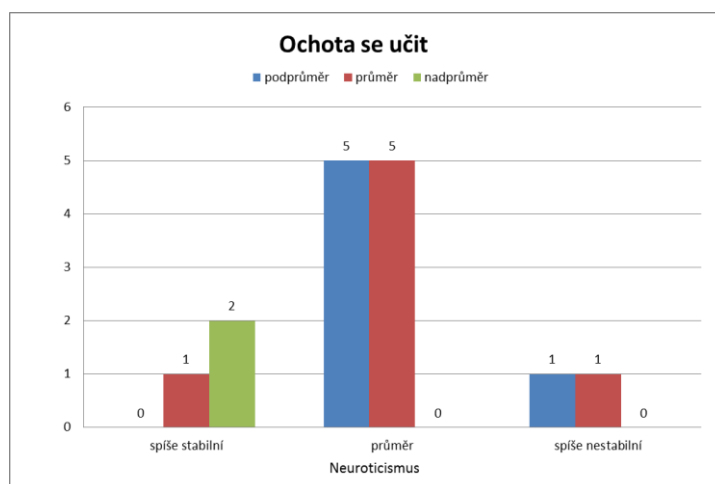
Graf č. 16 zobrazuje početní zastoupení respondentů v oblasti hrdosti na výkon v závislosti na neuroticismu.



Graf 16: Hrdost na výkon

Po vyhodnocení výzkumu není žádný respondent emocionálně spíše stabilní, ani spíše nestabilní a nevykazuje podprůměrnou hrdost na výkon. 1 průměrně stabilní hráč je zároveň podprůměrně hrdý na svůj výkon. 2 respondenti jsou spíše stabilní a průměrně hrdí na svůj výkon. Průměrně hrdí jsou 2 respondenti, kteří jsou zároveň průměrně stabilní. Pouze 1 respondent je spíše emocionálně nestabilní podle dotazníku EPQ-R a zároveň průměrný ve škále hrdosti na výkon. Dále 1 hráč vyšel spíše stabilní a také nadprůměrně hrdý. Nejvíce respondentů, celkem 7, je emocionálně průměrně stabilních a nadprůměrně hrdých na svůj výkon. Jen 1 respondent je spíše nestabilní a zároveň nadprůměrně hrdý na svůj výkon. Tento výsledek byl očekáván. Hokejisté jsou velice hrdí na své výkony a jsou velmi ctižádostiví. Dokonce i 1 hráč, který vyšel jako spíše neurotický, je nadprůměrně hrdý na svůj výkon, který podal. V tomto grafu je vztah mezi zkoumanými jevy naznačen.

Graf č. 17 zobrazuje početní zastoupení respondentů v oblasti ochoty se učit v závislosti na neuroticismu.

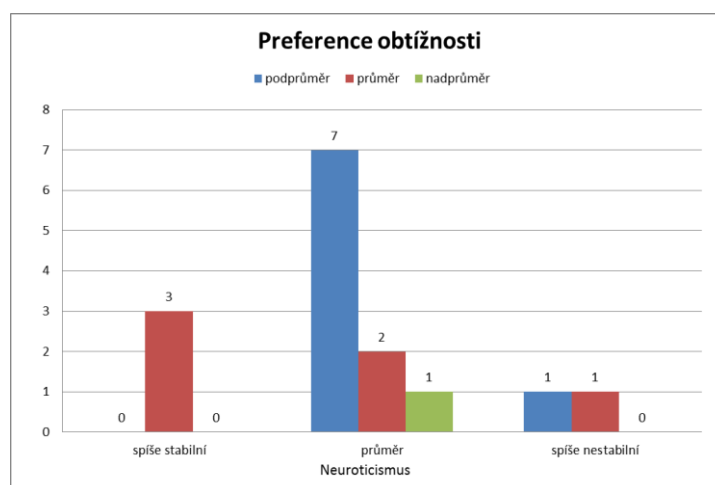


Graf 17: Ochota se učit

Z mého výzkumu je patrné, že 2 respondenti jsou nadprůměrně ochotni se učit a zároveň spíše stabilní, co se týče emočnosti. Více než polovina respondentů je v této škále podle dotazníku EPQ-R průměrných. 2 hráči průměrně „touží po vědění“. 1 hráč je emocionálně spíše stabilní a 1 hráč je emocionálně spíše nestabilní. Průměrně stabilních a zároveň průměrně ochotných se učit je celkem 5 respondentů. Podprůměrných ve škále ochoty se učit je 6 respondentů. 1 hráč z této skupiny je emocionálně spíše nestabilní a ostatních 5 hráčů je průměrně stabilních. Výsledky v této škále odpovídaly mému odhadu. Odhadovala jsem, že nejvíce respondentů bude v této škále dotazníku LMI

v průměru. U spíše stabilních hráčů jsem očekávala, že budou mít tendenci se učit novým věcem a více hráčů bude v pásmu nadprůměru. Naopak více nestabilních hráčů jsem očekávala v pásmu podprůměru, protože neurotici se neradi učí a zkoušejí nové věci. Dokonce ani v průměru neuroticismu se neobjevuje ani 1 hráč s nadprůměrnou snahou se něco naučit.

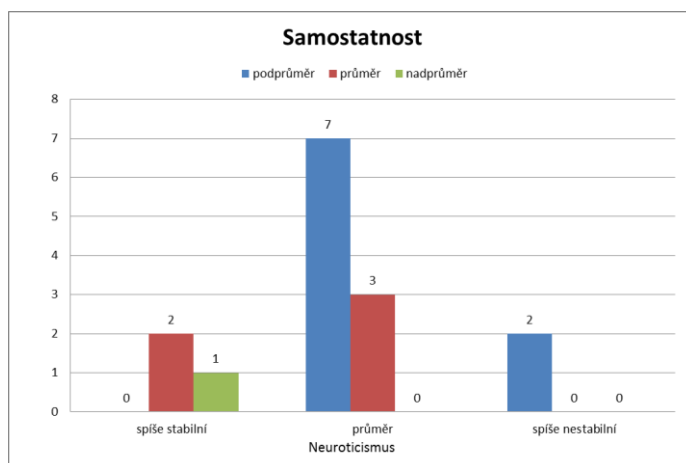
Graf č. 18 zobrazuje početní zastoupení respondentů v oblasti preference obtížnosti v závislosti na neuroticismu.



Graf 18: Preference obtížnosti

Z výzkumu vyplynulo, že pouze 1 respondent se v této škále dotazníku LMI zařadil do nadprůměru. Tento 1 hráč je zároveň podle dotazníku EPQ-R emocionálně průměrně stabilní. 6 respondentů je v průměru ve škále preference obtížnosti. 3 hráči z této skupiny jsou emocionálně spíše stabilní, 2 hráči jsou průměrně stabilní a 1 hráč je spíše nestabilní. Nejvíce, a to 8 respondentů, jsou podprůměrných v této škále v dotazníku LMI. 7 respondentů je podprůměrných v preferenci obtížnosti a zároveň jsou emocionálně průměrní. Jen 1 hráč je spíše nestabilní z pohledu emocionality a také podprůměrně preferující obtížnost. Myslela jsem si, že převážná část respondentů bude ve škále preference obtížnosti v průměru. Nejvíce respondentů se zařadilo do pásma podprůměru v této škále. V tomto grafu je naznačen vztah mezi neuroticismem a preferencí obtížnosti. Neurotičtí jedinci neradi riskují a zkoušejí různé výzvy. Naopak jsem očekávala, že spíše stabilní jedinci budou více zastoupeni v pásmu nadprůměru.

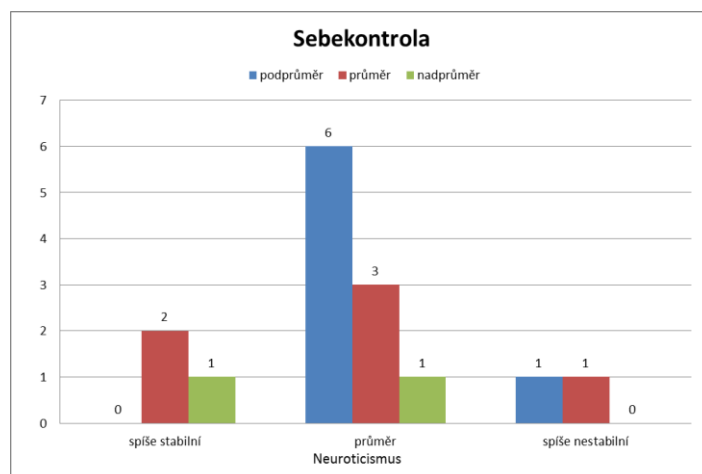
Graf č. 19 zobrazuje početní zastoupení respondentů v oblasti samostatnosti v závislosti na neuroticismu.



Graf 19: Samostatnost

V této škále v dotazníku LMI se zařadilo celkem 9 respondentů do pásma podprůměru. 7 respondentů je průměrně stabilních a zároveň podprůměrně samostatných. 2 respondenti jsou také podprůměrně samostatní, ale z pohledu emocionality spíše nestabilní. Průměrně samostatní a spíše stabilní jsou 2 hráči. 3 respondenti jsou průměrně stabilní a průměrně samostatní. Pouze 1 hráč je nadprůměrně samostatný a zároveň emocionálně spíše stabilní. Odhadovala jsem, že nejvíce respondentů bude v pásmu průměru ve škále samostatnosti. Z výzkumu ale vyplynulo, že nejvíce respondentů je podprůměrně samostatných, z důvodu, že se nechávají vést trenérem a jsou zvyklí poslouchat pokyny. Tento graf ukázal, že neurotičtí hráči jsou podprůměrně samostatní, s čímž mohu souhlasit. Naopak jsem očekávala, že více stabilních hráčů bude zastoupeno v pásmu nadprůměru ve škále samostatnosti. I po vyhodnocení rozhovoru mi přišlo, že většina hráčů nebude samostatných. Potřebují mít při sobě tým a rodinu.

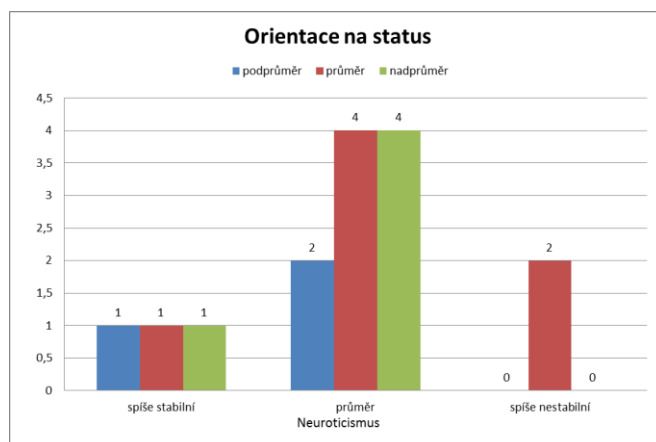
Graf č. 20 zobrazuje početní zastoupení respondentů v oblasti sebekontroly v závislosti na neuroticismu.



Graf 20: Sebekontrola

Celkový počet nadprůměrných respondentů ve škále sebekontroly je 2. 1 hráč je emocionálně spíše stabilní a 1 hráč je průměrně stabilní. Celkem 6 respondentů je průměrných v sebekontrolě. 2 hráči z celkového počtu jsou emocionálně spíše stabilní, 3 hráči jsou průměrně stabilní a 1 hráč spíše nestabilní. 6 respondentů je průměrně stabilních a zároveň podprůměrných ve škále sebekontroly. Jen 1 respondent je emocionálně spíše nestabilní a také v této škále podprůměrný. Tyto výsledky jsem neočekávala. Myslela jsem si, že nejvíce respondentů bude v této škále v pásmu průměru či nadprůměru. Tento graf opět nekoresponduje s realitou. Hráči jsou, co se týče sportu, hodně pečliví, důkladní a je na ně v tomto ohledu spolehnoutí. Neurotičtí hráči by měli být v této škále v nadprůměru, protože se neustále kontrolují, zda dělají vše správně nebo mají tendenci kontrolovat i ostatní.

Graf č. 21 zobrazuje početní zastoupení respondentů v oblasti orientace na status v závislosti na neuroticismu.

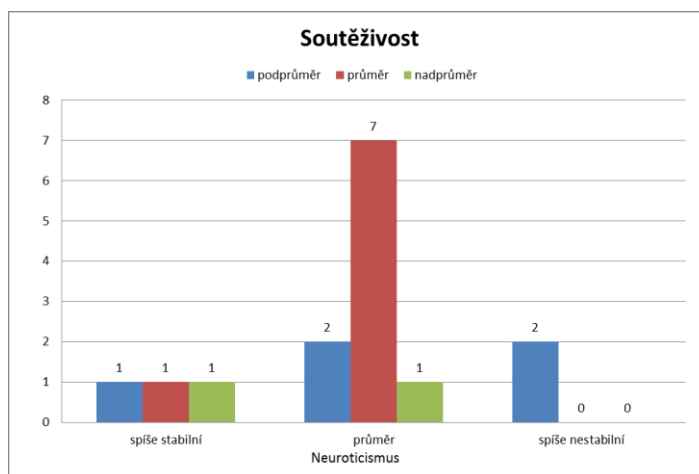


Graf 21: Orientace na status

5 respondentů je nadprůměrně orientovaných na status. Z těchto respondentů jsou 4 hráči průměrně stabilní a 1 hráč je emocionálně spíše stabilní. 3 respondenti jsou podprůměrní ve škále orientace na status. Z toho je 1 hráč spíše stabilní a 2 hráči jsou průměrně stabilní. Nejpočetnější pásmo v této škále je pásmo průměru. Umístilo se zde celkem 7 respondentů. Nejvíce respondentů z této skupiny je průměrně stabilních. 2 respondenti jsou emocionálně spíše nestabilní a 1 hráč je spíše stabilní z pohledu emocionality. Můj odhad se částečně vyplnil. Odhadovala jsem, že nejpočetnější bude pásmo nadprůměru v této škále dotazníku LMI. Tento graf nevykázal žádnou souvislost této škály a neuroticismu. Celkem 3 hráči v této škále dosáhli podprůměru, což opět není v souladu s realitou. Hráči chtějí dosahovat lepších a lepších výkonů. Někteří hráči mají sen postoupit do NHL a pracují na sobě a snaží se podávat dobré výkony. Podle výsledků z rozhovoru by převážná většina hráčů měla být v této škále v nadprůměru.



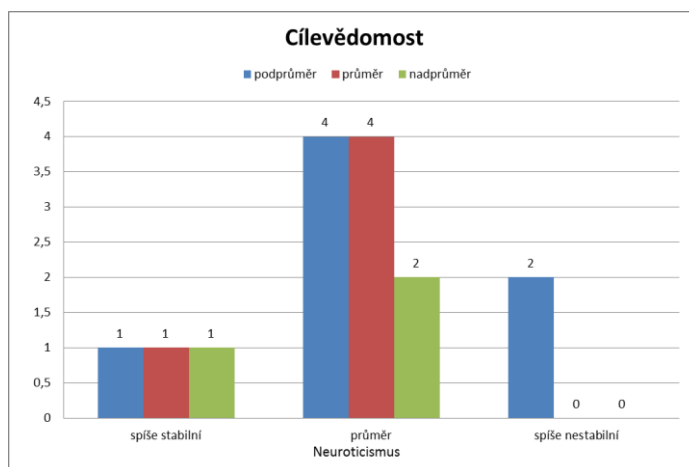
Graf č. 22 zobrazuje početní zastoupení respondentů v oblasti soutěživosti v závislosti na neuroticismu.



Graf 22: Soutěživost

Nadprůměrně soutěživí jsou celkem 2 hráči. 1 z těchto hráčů je spíše stabilní a 1 hráč je průměrně stabilní z pohledu emocionality. Emocionálně průměrných a zároveň průměrně soutěživých je 7 respondentů. 1 respondent je také průměrně soutěživý, ale v rámci emocionality je spíše stabilní. Podprůměrně soutěživých je celkem 5 respondentů. 1 hráč je spíše stabilní, 2 hráči jsou průměrně stabilní a také 2 hráči jsou spíše nestabilní z pohledu emocionality. Očekávala jsem, že nejvíce respondentů bude ve škále soutěživosti v dotazníku LMI v pásmu průměru či nadprůměru. V tomto grafu je vztah soutěživosti a neuroticismu naznačen. Neurotičtí hráči nepoměřují své síly a nejsou příliš motivováni k nějakému výkonu. Opět tyto výsledky nejsou objektivní. Příčinou je vysoké lži skóre a malý počet respondentů. Při osobním kontaktu je patrné, že hráči jsou velice soutěživí, rádi poměřují své síly s kolegy v týmu, ale hlavně s protihráči.

Graf č. 23 zobrazuje početní zastoupení respondentů v oblasti cílevědomosti v závislosti na neuroticismu.



Graf 23: Cílevědomost

Z mého výzkumu vyplynulo, že nadprůměrně cílevědomí a zároveň průměrně stabilní jsou 2 respondenti. 1 respondent je sice také nadprůměrně cílevědomý, ale je v rámci emocionality spíše stabilní. 5 respondentů je průměrně cílevědomých. 4 z těchto hráčů jsou zároveň průměrně stabilní podle dotazníku EPQ-R. Jen 1 respondent je emocionálně spíše stabilní a také průměrně cílevědomý. Nejpočetnější je pásmo podprůměru ve škále cílevědomosti v dotazníku LMI. Zařadilo se do tohoto pásma celkem 7 respondentů. Spíše stabilní a zároveň podprůměrný v cílevědomosti je 1 hráč. 4 respondenti jsou průměrně stabilní a podprůměrně cílevědomí. Poslední 2 respondenti jsou podprůměrní ve škále cílevědomosti a emocionálně spíše nestabilní. Tento graf ukazuje souvislost s neuroticismem. Zde je patrné, že hráči, kteří jsou neurotičtí, si neplánují své cíle, a pokud ano, jsou jejich cíle spíše krátkodobé. Hráči jsou sice ambiciózní, ale zase nejsou, lidově řečeno, „přes mrtvolu“. U spíše stabilních hráčů jsem očekávala větší zastoupení buď v pásmu průměru, nebo nadprůměru.

### **2.2.3 Výsledky rozhovoru**

Hráči spontánně vypovídali o následujících oblastech:

- Vzdělání hráčů
- Průběh přípravy na sezónu
- Životospráva
- Trávení volného času
- Způsoby relaxace
- Percepce herního kolektivu
- Prožívání stresu
- Způsoby redukce předzápasového stresu

Po vyhodnocení rozhovorů jsem odpovědi jednotlivých hráčů sjednotila. Ve své práci nebudu rozepisovat každý rozhovor samostatně, ale vytvořila jsem jakési shrnutí toho, co jsem se dozvěděla od hráčů.

#### **Vzdělání hráčů**

Téměř všichni hráči jsou vyučeni v oboru sportu, který provozují. Všichni docházeli na speciální sportovní školu. Málo hráčů má střední školu zakončenou maturitní zkouškou. Lékař týmu HC Škoda Plzeň mi v rozhovoru řekl, že za dobu, kterou je členem týmu, poznal jen 3 hráče, kteří měli ukončenou vysokou školu. Vzápětí ale dodal, že nikdy tito hráči nepatřili ke špičce týmu, nebyli tak průbojní a nešli do soubojů zcela naplno. Byli spíše oporou a „strategickým mozkiem“ týmu.

#### **Průběh přípravy na sezónu**

Příprava na sezónu probíhá podle hráčů velice náročně. Tréninky jsou každý den, někdy i dvakrát denně. Samozřejmostí je pravidelné chození do posilovny. Hráči většinou jezdí v období léta na hory a tam následně probíhá jejich soustředění. Letní soustředění je velice důležité, protože pak následuje zimní sezóna, která je mnohdy hodně náročná, ať po stránce fyzické, tak i po stránce psychické. Hráči se mi přiznali, že někdy jsou i na pokraji svých sil a těší se, až sezóna skončí. Vrcholový sport je těžký a časově, fyzicky i psychicky vyčerpávající.

## **Životospráva**

Většina hráčů se stravuje převážně doma. Pokud mají před zápasem, jsou jim k dispozici občedy na zimním stadionu. Před zápasem zpravidla konzumují lehké potraviny a jídla. Nejčastěji obědvají kuřecí maso a těstoviny. K hlavnímu jídlu si mohou dát salát nebo samotnou zeleninu či ovoce. Hokejisté do své stravy zahrnují i výživové doplňky, které jsou bohaté na proteiny a důležité vitamíny. Díky výživovým doplňkům se hokejistům zvyšuje svalová síla a mají rychlejší regeneraci. V průběhu rozhovoru jsem se také zeptala, zda jí zdravě, nebo někdy „zhřeší“ a dají si něco nezdravého. Skoro všichni mi přiznali, že docela často „hřeší“. Nejběžnějšími „hříchy“ jsou uzeniny, buček, pečená kachna a fast food. Dokonce jeden hráč mi řekl, že si nedokáže svůj život představit bez pečeného tučného bůčku se zelím a knedlíky. Hráči musí dodržovat velmi striktně pitný režim. Pokud hráči dostatečně nepijí při tréninku i po něm, mívají pocity únavy, bolesti hlavy a bývají malátní. Velmi často hráči pijí při zápase iontové nápoje a konzumují energetické gely v tubě. V průběhu třetí třetiny hokejisté obvykle pijí i kolu. Samozřejmě, že si hráči zajdou spolu na pivo nebo na nějakou kvalitní whisky.

## **Trávení volného času**

Spousta hráčů nemá příliš volného času. Hokejová sezóna je časově velice náročná. Pokud se však najde trocha času na koníčky, většina hokejistů relaxuje, aby nabrali nové síly, sportuje nebo jen tak odpočívá či „lenoší“. Někteří relaxují kutilstvím, vařením nebo sledováním filmů.

## **Způsoby relaxace**

Většina hráčů relaxuje v jakékoliv formě. Po zápase se jdou hokejisté nejčastěji „vyklusat“ nebo se projedou na kole. Pohyb je důležitý pro uvolnění svalů po velké zátěži v průběhu zápasu. Hráčům je k dispozici také posilovna, která se nachází přímo na zimním stadionu. Velký počet hráčů ji využívá hlavně po a před tréninkem. Na uvolnění svalů je hráčům doporučováno chodit do vířivky nebo na masáže. Na promasírování svalů nebo zmírnění křečí, jsou na zápase i na tréninku přítomni profesionální maséři. Většina hráčů využívá práce masérů před i po zápasech. Když mají hráči volno, relaxují pomocí oblíbeného sportu nebo klasicky formou „gaučinku“. Objevila se u sportovců i relaxace formou vaření, která mě příjemně potěšila. Někteří relaxují naopak spánkem, četbou knih nebo časopisů nebo sledováním filmů.

## **Percepce herního kolektivu**

Většina sportovců se shodla na tom, že kolektiv utváří převážně trenér. Nyní mají hokejisté dobrý kolektiv. Hráči jsou spokojeni se svým trenérem a baví je hrát. Všichni členové „táhnou za jeden provaz“. Měla jsem možnost hráče pozorovat a nevytvářely se žádné „skupinky“. Všichni hráči spolu hezky spolupracují a v týmu vládne příjemná hokejová a přátelská atmosféra. Měla jsem možnost pobýt pár chvil mezi hráči a jsou to mimořádně milí a příjemní „kluci“.

## **Prožívání stresu**

Většina hokejistů tvrdí, že je před zápasem hodně nervózní. Většinou u takových zápasů, ve kterých o něco zásadního jde, například když hrají o „udržení“ nebo chtějí dojít v play off co nejdále a nezklamat diváky. Jsou nervózní i v situacích, kdy proti nim nastoupí tým, který už dlouho neprohrál. Nervozita trochu opadá ve chvíli, kdy vjedou na led a vidí diváky, kteří je přišli podpořit. Naopak ve chvíli, kdy prohrávají zápas, mnohdy úplně zbytečným gólem, nervozita rapidně stoupá. V tento okamžik začínají dělat hokejisté zbytečné chyby, které zpravidla končí dalším gólem ve prospěch soupeřů. Pokud taková situace nastane, bere si trenér a celý tým oddechový čas, aby motivoval hráče on a aby se i hráči motivovali navzájem.

## **Způsoby redukce předzápasového stresu**

Rituálů mají hráči dost. Jedním z nich je, že nikdo nesmí přijít pozdě na trénink ani na zápas. Ještě se to naštěstí nestalo, ale pokud by nějaký hráč přišel pozdě nebo nedorazil vůbec, jsou za to poměrně vysoké pokuty. Dalším rituálem je, že nejmladší a mladí hráči nosí například hokejky a jsou tzv. „poskoky“ starších hráčů. Podle hokejistů je nejdůležitější rituál puštěný magnetofon v kabině a následná příprava na zápas. Členové týmu HC Škoda Plzeň jsou velice pověřiví, co se týká tohoto rituálu před samotným zápasem. Hráči musí vjet na led vždy ve stejném pořadí. Pokud se tak nestane, považují zápas za prohraný. Po vyhraném zápase následuje „děkovačka“ s diváky na stadionu a pokřik. Pokud mám čas a možnost dostavit se na samotný zápas a fandit našim „Indiánům“, přijde mi tato doba skvěle využita. Na každém zápase je výborná atmosféra.

## 2.3 Sumarizace výsledků

Podle zjištění výsledků by osobnost hokejového hráče zahrnovala následující prvky. Tyto prvky jsou zvoleny podle nejpočetnějšího zastoupení respondentů v dané škále dotazníku LMI. Podle těchto výsledků je hokejový hráč průměrně vytrvalý, podprůměrně dominantní, podprůměrně angažovaný, průměrně věří ve svůj úspěch, dále je podprůměrně flexibilní, průměrně soustředěný, podprůměrně nebojácný, průměrně sebejistý, průměrně a nadprůměrně pečlivý, nadprůměrně hrdý na svůj výkon, průměrně ochotný se učit nové věci, podprůměrný v preferenci obtížnosti, podprůměrně samostatný, podprůměrně svědomitý, průměrný v kompenzačním úsilí, průměrně soutěživý a podprůměrně cílevědomý. Tyto výsledky nelze bohužel k nízkému počtu respondentů a také ke lži skóre, které je velmi vysoké, považovat za relevantní. V mém výzkumu se nepotvrdil vztah mezi neuroticismem a faktory flow, důvěra v úspěch, ochota se učit nebo orientace na status. Naopak nejsilnější závislost odhaduji u faktoru flexibility, angažovanosti, nebojácnosti nebo samostatnosti.

## **Závěr**

Ve své práci jsem si stanovila za cíl zodpovědět, zda výkonová motivace u výkonového sportovce může být ovlivněna neuroticismem a pokud ano, tak do jaké míry. Dále jsem se pokusila vysvětlit pojem neuroticismus a výkonovou motivaci a jak se tyto pojmy projevují u člověka. Tento cíl, si myslím, jsem splnila a vztah výkonové motivace a neuroticismu jsem potvrdila. Zjistila jsem, že výkonovou motivaci ovlivňuje míra neurotičnosti, ale pouze nepřímo úměrně. Práci jsem se snažila vypracovat tak, aby se čtenář nejdříve seznámil s teorií, aby se mohl lépe orientovat v praktické části, která je zaměřena na výzkum. V teoretické části popisuji motivaci k výkonu a ve sportu, motivační činitele a různé teorie motivace. Neuroticismus je v mé práci popsán z několika pohledů. Zmiňuji se o významu, původu a projevech neuroticismu. V praktické části jsem si stanovila za cíl zjistit vztah mezi výkonovou motivací a neuroticismem a myslím si, že jsem tento cíl splnila. Pro rozbor tématu mé bakalářské práce jsem uspořádala psychodiagnostické testování, které proběhlo celé v anonymitě. Celkem mého testování se zúčastnilo 15 hokejistů z A-týmu HC Škoda Plzeň. Pro získání dat jsem použila tři psychodiagnostické metody. První z metod byl dotazník EPQ-R na zjištění neuroticismu, druhý byl dotazník LMI na zjištění výkonové motivace sportovců a poslední metodou byl nestandardizovaný rozhovor, který jsem vedla s hráči a s jejich lékařem. Z výzkumu vyplynulo, že vztah mezi výkonovou motivací a neuroticismem je patrný, ale mezi těmito jevy není tak silná vazba, kterou jsem očekávala. K vyhodnocení jsem použila pouze obsahovou analýzu z důvodu malého počtu respondentů. Výsledky jsou znázorněny pomocí grafů, které jsou součástí mé bakalářské práce.

## **Resumé**

Má bakalářská práce se zabývá vztahem mezi výkonovou motivací a neuroticismem u výkonových sportovců. První část mé práce je věnována teorii. V této teoretické části pojednávám o motivaci jako takové, vymezuji pojem motiv a zmiňuji motivační činitele, jako jsou pudy, instinkty a potřeby. Nejvíce se zaměřuji na potřeby výkonu. Dále píš o teoriích motivace a o výkonové motivaci a motivaci ve sportu. Kapitola, která je věnována neuroticismu, začíná vymezením tohoto pojmu a dále následují neurotické symptomy. Praktická část je věnována výzkumu, který probíhal v hokejovém klubu HC Škoda Plzeň a výzkumnou skupinou byli hráči A-týmu.



## **Summary**

My thesis deals with the relationship between performance motivation and neuroticism among top athletes. The first part of my work is devoted to the theory. In this theoretical part I discuss the motivation as such, I define the concept of motive and I mention motivational factors, such as instincts and needs. I mostly focus on performance needs. Next I write about theories of motivation and about performance motivation and motivation in sport. The chapter that is devoted to neuroticism begins with the definition of this term followed by neurotic symptoms. The practical part is devoted to the research that was made in the hockey club HC Škoda Pilsen and the research group were the A-team players.

## Seznam použitých grafů

Graf 1: Návykovost .....	- 36 -
Graf 2: Psychotismus .....	- 36 -
Graf 3: Extraverze .....	- 37 -
Graf 4: Kriminalita .....	- 37 -
Graf 5: Emocionální stabilita.....	- 38 -
Graf 6: Škála lži .....	- 38 -
Graf 7: Vytrvalost.....	- 39 -
Graf 8: Dominance .....	- 40 -
Graf 9: Angažovanost.....	- 41 -
Graf 10: Důvěra v úspěch.....	- 41 -
Graf 11: Flexibilita .....	- 42 -
Graf 12: Flow.....	- 43 -
Graf 13: Nebojácnost.....	- 44 -
Graf 14: Internalita .....	- 45 -
Graf 15: Kompenzační úsilí.....	- 46 -
Graf 16: Hrdost na výkon .....	- 46 -
Graf 17: Ochota se učit.....	- 47 -
Graf 18: Preference obtížnosti .....	- 48 -
Graf 19: Samostatnost .....	- 49 -
Graf 20: Sebekontrola.....	- 50 -
Graf 21: Orientace na status .....	- 51 -
Graf 22: Soutěživost .....	- 52 -
Graf 23: Cílevědomost.....	- 53 -

## Seznam použitých zdrojů

- BALCAR, Karel. *Úvod do studia psychologie osobnosti*. 2., oprav. vyd. v Chrudimi: Mach, 1991. 217 s.
- BLATNÝ, Marek, ed. a PLHÁKOVÁ, Alena. *Temperament, inteligence, sebepojetí: nové pohledy na tradiční témata psychologického výzkumu*. Vyd. 1. Brno: Psychologický ústav AV ČR, 2003. 150 s. ISBN 80-86620-05-0.
- EYSENCK, H. J. a EYSENCK, Sybil G. B. *Eysenckovy osobnostní dotazníky pro dospělé: příručka: T9*. Bratislava: Psychodiagnostika, 1993. 84 s.
- FARKOVÁ, Marie. *Úvod do psychologie*. 1. vyd. Praha, 2002. Vysoká škola J. A. Komenského. 104 s.
- GOFFMAN, Erving. *Stigma: poznámky k problému zvládnání narušené identity*. Vyd. 1. Praha: Sociologické nakladatelství, 2003. 167 s. Most; sv. 3. ISBN 80-86429-21-0.
- HOLEČEK, Václav, MIŇHOVÁ, Jana a PRUNNER, Pavel. *Psychologie pro právníky*. Dobrá Voda: Aleš Čeněk, 2003. 311 s. Právnické učebnice. ISBN 80-86473-50-3.
- IRMIŠ, Felix. *Temperament a autonomní nervový systém: diagnostika, psychosomatika, konstituce, psychofyziologie*. 1. vyd. Praha: Galén, ©2007. 204 s. ISBN 978-80-7262-475-1.
- JELÍNEK, Marian a KUCHAR, Jiří. *Motivace: mýtus dnešní doby*. Praha: Eminent, 2013. 70 s. ISBN 978-80-7281-458-9.
- KRATOCHVÍL, Stanislav. *Jak žít s neurózou*. 3. přeprac. vyd., 1. vyd. v nakl. Portál. Praha: Portál, 2000. 191 s. ISBN 80-7178-478-8.
- MADSEN, K. B. *Teorie motivace: srovnávací studie moderních teorií motivace*. Vyd. 1. Praha: Academia, 1972. 381 s.
- MÍČEK, Libor. *Sebevýchova a duševní zdraví*. Vyd. 1. Praha: Státní pedagogické nakladatelství, 1976. 200 s.
- MIKŠÍK, Oldřich. *Psychologická charakteristika osobností*. 1. vyd. Praha: Karolinum, 2001. 257 s. ISBN 80-246-0240-7.
- MIŇHOVÁ, Jana. *Psychopatologie pro právníky*. 3., rozš. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2006. 134 s. Právnické učebnice. ISBN 80-86898-70-9.
- NAKONEČNÝ, Milan. *Encyklopedie obecné psychologie*. 2., rozš. vyd. Praha: Academia, 1997. 437 s. ISBN 80-200-0625-7.

- NAKONEČNÝ, Milan. *Motivace lidského chování*. 1. vyd. Praha: Academia, 1996. 270 s. ISBN 80-200-0592-7.
- PARDEL, Tomáš. *Obecná psychologie*. 2. vyd. Praha: Státní pedagogické nakladatelství, 1979. 150 s.
- PAVELKOVÁ, Isabella, HRABAL, Vladimír a MAN, František. *Psychologické otázky motivace ve škole*. 2., upr. vyd. Praha: Státní pedagogické nakladatelství, 1989. 232 s.
- PROKEŠOVÁ, Miriam. *Základy psychologie: Základy obecné psychologie, psychické jevy, psychologie osobnosti, vývojová psychologie, sociální psychologie, formování dětské osobnosti, přehled antické filosofie*. 2., přeprac. vyd. Ostrava: VAVA, 1997. 108 s. ISBN 80-902357-7-8.
- ŘÍČAN, Pavel. *Psychologie osobnosti: obor v pohybu*. Vyd. 5., rozš., V Grada Publishing 1. Praha: Grada, 2007. 196 s. Psyché. ISBN 978-80-247-1174-4.
- SCHULER, H., PROCHASKA, M. *LMI – Dotazník motivace k výkonu*. 2. vyd. Praha: Testcentrum, 2011
- SLEPIČKA, Pavel, HOŠEK, Václav a HÁTLOVÁ, Běla. *Psychologie sportu*. Vyd. 2. Praha: Karolinum, 2009. 240 s. ISBN 978-80-246-1602-5.
- *Sportovní výkon*. [online]. [cit. 2015-03-22]. Dostupné z: [http://is.muni.cz/elportal/estud/fsps/ps07/teortren/pdf/2.\\_Sportovni\\_vykon.pdf](http://is.muni.cz/elportal/estud/fsps/ps07/teortren/pdf/2._Sportovni_vykon.pdf)