

Milan Nakonečný

MOTIVACE CHOVÁNÍ

3. přepracované vydání

TRITON



TRITON
Praha / Kroměříž

Milan Nakonečný

MOTIVACE CHOVÁNÍ

*Připsáno mému synu Milanovi,
jeho ženě Petře a vnučkám Marušce a Petrušce.*

Poděkování:

děkanu TF JČU doc. PhDr. Tomáši Machulovi, Th.D.,
za hlubokou ideovou inspiraci

doc. Mgr. Michalu Opatrnému, Th.D.,
za velkorysou podporu mé práce

MUDr. Stanislavu Juhaňákovi
za velkorysý přístup k mé práci

Mgr. Lence Svobodové
za obětavou spolupráci

Mgr. Lukáši Foldynovi
za pečlivou korektorskou spolupráci

Vladimíru Vyskočilovi
za vynikající polygrafickou spolupráci

Mgr. Ludvíku Hessovi
za obětavou přátelskou podporu

Za obětavou a účinnou spolupráci děkuji:

Mgr. Gabriele Plickové

Šárce Šavrdové

PhDr. Olze Jílkové

Ing. Evě Křížkové

Pavle Jungmannové

Mgr. Kláře Novotné

Janě Forejtové

Martině Struskové

Mgr. Vlastě Krýchové

Mgr. Monice Flídrové

Mgr. Petru Nývltovi

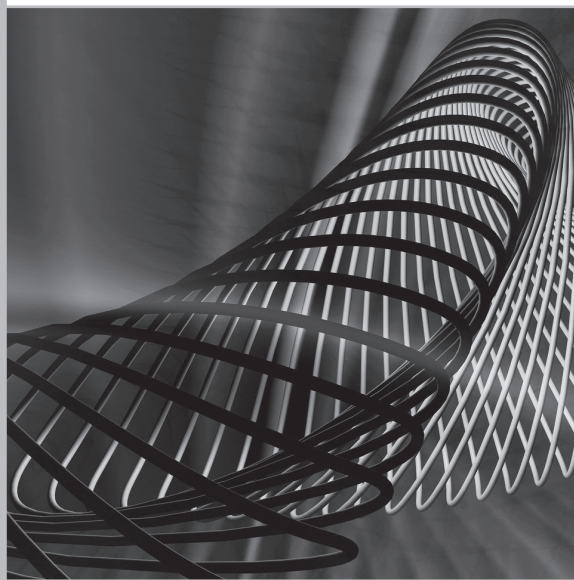
Damianu Smolkovi

Za přátelskou vstřícnost děkuji:

PhDr. Ing. Marii Lhotové, Ph.D.

† PhDr. Janu Polivkovi

Deo gratias



Milan Nakonečný

MOTIVACE CHOVÁNÍ

3., přepracované vydání

Stanislav Juhaňák – TRITON

Milan Nakonečný

Motivace chování

Vyloučení odpovědnosti vydavatele

Nakladatelství Triton nenese odbornou a právní odpovědnost za věcný obsah této knihy.

Tato kniha ani žádná její část nesmí být kopírována, rozmnožována ani jinak šířena bez písemného souhlasu vydavatele.

© Milan Nakonečný, 2014

© Stanislav Juhaňák – TRITON, 2014

Cover © Renata Brtnická, 2014

Vydal Stanislav Juhaňák – TRITON,

Vykáňská 5, 100 00 Praha 10

www.tridistri.cz

ISBN 978-80-7387-830-6

Obsah

Úvod	11
Konceptuální rámec fenoménu motivace	15
Pojem motivace	15
Vymezování pojmu motivace	16
Předběžné rozlišení pojmů motivace a motiv	22
Charakteristika procesu motivace	23
Problém nemotivovaného chování	36
Intrapsychická a emocionální podstata motivace	39
Motivace, motivující situace a chování.	46
Energetizace a usměrňování chování	63
Zaměřenost chování.	67
Uspokojení	72
Aktivace.	80
Atribuce.	85
Hédonismus	87
Intrinsická a extrinsická motivace.	89
Intrinsická motivace	90
Extrinsická motivace.	91
Nevědomá motivace	92
Explicitní a implicitní motivy	95
Projevy nevědomé motivace v chování	96
Motivace v systému regulace psychické činnosti	107
Psychologický model autoregulace psychické činnosti	117
Model dynamické funkce ega	120
Biologické aspekty motivace	126
Sociokulturní aspekty motivace	137
Systémový přístup k motivaci	151
Klíčové koncepty a principy motivace	161
Potřeby	161
Motivy	171
Principy motivace	182
Princip psychického ekvilibria	182
Princip hédonismu	193

Vývoj motivačních systémů	201
Úvod	201
Instinkty	204
Instinkty u člověka	209
Vztah instinktu a zkušenosti	213
Naučené motivy	216
Volní akt	222
Vůle jako ego-vztažná motivace	241
Koncept dynamického sebejá	253
Stabilizační mechanizmy v sociálních interakcích	258
Frustrace, konflikt a stres	264
Frustrace	265
Konflikt	273
Stres	280
Teorie motivace	301
Úvod	301
Psychoanalýza	311
Behaviorismus	321
Humanistická psychologie	330
Teorie A. H. Maslowa	332
Teorie C. R. Rogerse	340
Evoluční teorie motivace	343
Kognitivní teorie motivace	356
Teorie determinujícího sebejá	364
Teorie volní regulace jednání	371
Fenomenologie chování	381
Úvod	381
Hlad	383
Žízeň	394
Dýchání.	397
Odpočinek a spánek	399
Bolest	403
Sex	405
Sexuální standardy	421
Agrese	431
Rozlišení asertivity a agresivity.	440
Problémy fenoménu lidské agrese	443
Úzkost	473
Motiv výkonu	484
Motiv moci	503
Zvědavost a explorace	517

Prosociální chování	523
Sociální vazby: připojování se, přílnutí a intimita	544
Sociální vazby	546
Přátelství, kamarádství a láska	553
Specifické sociálně motivované druhy chování.	560
Vybraná použitá literatura	569
Jmenný rejstřík	584
Věcný rejstřík	594

Úvod

Nepochybně nejdůležitějším úkolem psychologie vždy bylo a bude vysvětlit, proč se lidé chovají tak, jak se chovají, co je psychologickou příčinou čili motivem jejich jednání. Právě motivy totiž dávají smysl tomu, co lidé činí, a smysluplnost jejich jednání vyplývá z jejich vnitřního psychologického založení, které se kontinuálně utváří ve vztahu jejich psychiky se situacemi, do nichž vstupují, a s životními podmínkami, v nichž žijí. Tyto motivy chování však mají dva základní aspekty: jeden se vztahuje ke způsobu chování, tj. např. k tomu, proč se někdo v určité situaci chová přátelsky a ohleduplně, a jiný v podobné situaci zdrženlivě a lhostejně; druhý aspekt se vztahuje k otázce cíle tohoto chování, k jeho psychologickým důvodům. Téhož cíle může též jedinec v různých situacích dosahovat různými způsoby chování: muž, který se nudí na služební cestě, se může pokusit o přelétavé erotické dobrodružství, ale jakou taktiku pro získání své partnerky na jednu noc zvolí, závisí na tom, jaké vlastnosti jí přisoudí. Odhadne-li ji jako celkem přístupnou jeho záměrům, bude postupovat jinak, než bude-li ji považovat za „pevnost“, chráněnou určitými zábranami. Jakou strategii jednání zvolí, závisí na kognitivních aspektech situace, ve které se nachází a k níž ovšem patří i objekt jeho zájmu (cílový objekt). Vynořují se tu dva již výše naznačené psychologické problémy: proč postupoval tak, jak postupoval, a jaký k tomu měl „psychologický důvod“, tedy motiv. Odpověď na první problém již byla naznačena: způsob chování, tj. to, „jak“ se člověk chová, vyplývá z toho, jak interpretuje situaci, v níž toto chování vykazuje, a to je obvykle způsobováno jeho zkušenostmi – chová se tak, jak se chovat v daných situacích naučil. Odpověď na druhý problém, co bylo cílem jeho chování či jaký mělo jeho chování smysl, dává psychologie motivace či motivace chování; obvykle se vyjadřuje v termínech určitých konkrétních motivů (sexuální apetence, pocit osamělosti, potřeba komunikace apod.). Jde tu tedy o výše uvedené dvojí „proč“: proč se člověk chová tak, jak se chová, a proč ve smyslu motivu, tj. psychologického důvodu tohoto chování, tedy proč učinil to, co učinil.

V tomto smyslu patří problematika motivace chování k nejsložitějším, ale také nejzávažnějším úkolům psychologie, neboť její úspěšná

aplikace na kterýkoli obor lidské činnosti, ať už se týká jedinců, nebo skupin, je bez poznatků o motivaci nemožná (např. řešení problému, proč má inteligentní dítě špatný školní prospěch, proč se určití manželé rozvádějí, proč je ve velkoměstech zvýšená rozvodovost atd.). Problémy motivace tu vystupují vždy v kontextu společenských podmínek existence jedinců i celých skupin. Jakákoli psychologická pomoc člověku (psychoterapie, psychologické vedení lidí v pedagogicko-psychologických poradnách atd.) musí vycházet z poznatků o motivaci lidského chování, neboť psychologická práce s člověkem znamená úsilí o jeho změnu, což předpokládá poznání příčin toho, co má být změněno. A to, co má být změněno, se netýká jen způsobů chování, ale – a to především – jeho motivů. Motivy dávají chování člověka psychologický smysl, tj. určitou hodnotu, která není vždy žádoucí z hlediska obecně uznávaných společenských hodnot.

Začátkem dubna 1989 byla světová veřejnost vzrušena odhalením, že v jedné vídeňské nemocnici byli čtyřmi zdravotními sestrami po několik let záměrně usmrcováni přestárlí pacienti trpící vážnými chorobami a vyžadující intenzivní péči. Podezření na počet usmrčených šlo do desítek. Pacienti byli usmrcováni předávkováním určitými léky, ale i injekcemi vody, které způsobovaly udušení. S těmito vraždami začala jedna ze sester, ostatní tři se k ní přidaly. Tehdejší premiér rakouské vlády označil tuto událost za „nejkrutější zločin v dějinách Rakouska“. Začalo horečné vyšetřování tohoto případu, ale veřejnost i někteří odborníci, kteří se na něm podíleli, si především kladli otázku, proč tyto zdravotní sestry činily to, co činily, tj. otázku po motivaci tohoto hrůzného činu. A vynořovaly se ovšem i hypotetické odpovědi, např. že motivem těchto vražd byl soucit s trpícími, nevléčitelně nemocnými osobami, ale také že tito pacienti, vyžadující mnoho pozornosti a péče, byli vražděni proto, aby si jejich vražedkyně ulehčily namáhavou službu. Byla to velká a vážná psychologická „proč“, směřující k identifikaci motivu těchto vražd. Něco podobného se vyskytlo v Anglii, která měla svého „doktora Smrt“, lékaře, který usmrcoval desítky svých pacientů, jak se hájil, z důvodů eutanazie, ale bez jejich souhlasu, u nás se objevil „heparinový vrah“, kterému bylo prokázáno zavraždění několika pacientů. Každý z těchto tří uvedených případů má v pozadí odlišnou motivaci jejich aktérů. Koncept motivace by měl odpovědět na otázku, proč čin spáchali, jaký byl psychologický smysl jejich jednání, jaké uspokojení jim to, co činili, přinášelo, neboť poslední příčinou každého jednání je dosažení nějakého uspokojení.

Taková vážná psychologická „proč“ si člověk klade často sám sobě („proč jsem učinil to, co jsem učinil?“) a naráží na ně nezřídka i ve svém okolí („proč se naši známí rozvádějí?“, „proč je můj přítel od

určité doby tak agresivní?“, „proč má mé dítě ve škole zhoršený prospěch?“ atd.). Napadá nás ovšem často také myšlenka hledat odpovídající „protože“ nejen v jedincích samých, ale i v jejich okolí či ve vnějších životních okolnostech, jimž jsou lidé vystavováni, neboť kauzalita lidských činů je složitá a motivy lidských činů vystupují také v kontextu již zmíněných životních podmínek, jako jsou např. chudoba a osamělost nebo hrozba ztráty vysokého společenského statusu, boj za lidská práva v podmínkách života v totalitárním státě atd. Funkcí lidské psychiky je regulace vztahů jejího subjektu k životním podmínkám a k vlastnímu vnitřnímu životu a jako taková má interakční charakter vyplývající z kontinuity prožívaného života v konkrétních průbězích, aktuálních i očekávaných událostech, v nichž se utváří průběh našeho vnímání a myšlení, našeho citění i chtění, postojů a potřeb atd. Duševní život funguje na základě udržování rovnováhy mezi tím, co má být podmínkou relativně bezporuchového fungování subjektu jako psycho-fyzického systému, a tím, co aktuálně je: tento vztah má psychickou odezvu, kterou vyjadřuje elementární psychologický pojem potřeba. Potřeba vyjadřuje stav narušení této rovnováhy a motivuje člověka k její restauraci nebo udržování. Kolem biologických a sociálních potřeb, odrážejících podvojný způsob lidského bytí, které má dimenzi biologickou (organismus) a sociální (občanství), se utváří a funguje dynamika lidské motivace. Potřeba vyjadřující nějaký nedostatek v biologickém a sociálním bytí člověka směřuje k redukci tohoto nedostatku, který je prožíván jako uspokojení, a tak generuje činitel procesu motivace, který vyjadřuje motiv jako konkrétní obsah tohoto uspokojení v interakci s určitým cílovým objektem. Potřeba jídla prožívaná jako hlad směřuje k cílovému objektu, jídlu, které je konzumováno, motivem je jedení, které vede k redukci výchozího stavu, potřeby jídla. To je v kostce základní, zjednodušené paradigma lidské motivace, které bude dále zpřesněno, rozvinuto a konkretizováno.

Obsah této knihy je ve smyslu toho, co bylo výše uvedeno o podstatě psychologického přístupu k motivaci chování, rozdělen do následujících částí: po tomto úvodu následuje: a) Struktura konceptů ve fenoménu motivace: 1. vymezení pojmu motivace, 2. vymezení klíčových pojmů vytvářejících strukturu fenoménu motivace; b) Fenoménu motivace: 3. Systémový přístup k procesu motivace, 4. Druhy motivace, 5. Biologické a sociokulturní činitele motivace, 6. Vývoj motivačních systémů, 7. Principy motivace, 8. Frustrace, konflikt a stres, 9. Teorie motivace; c) Fenomenologie chování: 10. Fyziologické potřeby, 11. Sociální potřeby jako sex, agrese, výkon, moc, zvědavost, profesionální chování a další.

Problém motivace lidského chování, jak bylo naznačeno, je velmi komplexní, ale je klíčem k pochopení lidské psychiky, neboť ta, jako více či méně vědomě zaměřená činnost, dává lidským činům jejich individuální smysl. Proto je studium motivace klíčem k psychologickému porozumění člověku. Další text je pokusem o uvedení do této problematiky, která je, tak jako téměř vše v psychologii, analyzována a řešena velmi nejednotně, ale současně spojena s množstvím fakt, z nichž ta nejpodstatnější se zde pokoušíme uvést. Naše práce není v tomto smyslu vyčerpávajícím přehledem, ale základem k dalšímu studiu. V naší knize je za dominantní dimenzi psychologie motivace považována její intrapsychická (vnitřní) dynamika a emoční podstata.

A. H. Maslow (1954, 1977, s. 46) v úvodu své teorie motivace zdůrazňuje, že teze o jedinci jako „*integrovaném, organizovaném celku*“ platí také pro motivaci: hlad pana Nováka není jen problémem jeho žaludku: „*hladoví-li jedinec, nemění se jen ve svých gastrointestinálních funkcích, nýbrž i v mnoha jiných, snad ve většině jiných funkcí, jichž je schopen*“, mění se jeho vnímání, emoce, obsah myšlení. „*Je-li pan Novák hladov, je jím cele, je jako jedinec někým jiným, než kým byl v jiné době.*“ Motivace prostupuje v tomto smyslu celou psychiku jedince a dává psychickým procesům vnímání, myšlení, imaginace, citění určitý obsah a směr průběhu, který vyjadřuje motivační zaměření. Také v tomto smyslu je motivace klíčovým psychologickým problémem, neboť je základním činitelem vnitřní psychické dynamiky, nikoli jen usměrňování lidského chování.

Konceptuální rámec fenoménu motivace

Pojem motivace

Obecně platí, že **motivace je intrapsychicky probíhající proces**, vycházející z nějaké potřeby a vyúsťující ve výsledný žádoucí vnitřní stav, proces, který je iniciován endogenně (vnitřní pohnutka k odpočinku vycházející z pocitu únavy) nebo exogenně (finanční pobídka k splnění nějakého úkolu). V obou případech předpokládá interakci vnitřních a vnějších činitelů: je to „*interakce mezi motivovaným subjektem a motivující situací*“ (C. F. Graumann, 1969, s. 59). Lidské jednání iniciuje nějaká vnitřní pohnutka, resp. nějaká vnější pobídka, která může být motivující, jen když aktivuje nějakou vnitřní pohnutku (pobídkou mohou být např. peníze za práci navíc, pokud má jedinec důvod si je vydělat). Tento vnitřní psychický důvod či tuto vnitřní příčinu jednání tvoří **motiv**, tj. zážitek nebo způsob jednání, přinášející nějaké uspokojení, který vyjadřuje vyabstrahovanou podstatu tohoto uspokojení (např. uspokojení sexuální nebo potřeby sociálního kontaktu). V konceptuálním rámci fenoménu motivace je tu nutno rozlišovat celou řadu pojmů, které jsou v odborné literatuře různě vymezovány, jako jsou pojmy potřeba, motiv, cíl, cílový objekt, incentiva atd., jimiž se budeme dále zabývat. Nejprve se však pokusíme o úvod do psychologického pojetí motivace lidského chování, jeho příčin a cílů, které dávají **smysl chování**: člověk jedná proto, aby něčeho dosáhl, a to má svou psychologickou příčinu. Lapidárně řečeno, jde tu o **vznik a uspokojování potřeb**, které vyjadřují nějaké nedostatky v životě lidí, nebo, jinak řečeno, zajišťují podmínky jejich bezporuchového fungování jako bytostí biologických a současně společenských. Konečným cílem lidského chování je dosažení nějakého vnitřního stavu, obecně nazývaného **uspokojení**, jako je třeba nasycení, nebo u jedince těžce snášejícího svou osamělost je to navázání kontaktu s jinou osobou. Cíle je třeba odlišit od cílových objektů, potřeby od motivů, dílčí cíle (prostředky) od konečných cílů („leitmoti-

vů“) atd. Dále se setkáme s pokusem o uspořádání klíčových pojmů spojených s problematikou motivace. Lidé se nějak chovají proto, že mají nějakou potřebu vyžadující odstranění, redukci (např. pocítují hlad a chtějí se nasytit, aby pocit hladu eliminovali, nebo se domnívají, že ztratili ve svém sociálním okolí prestiž, a usilují o to, aby ji znovu získali, protože mít vědomí prestiže patří k sociálním potřebám člověka). Lidský život má v tomto smyslu dvě dimenze: biologickou (potřeby organismu, jeho fyziologie) a sociální (potřeby lidí jako sociálních bytostí, žijících v určitém společenském prostředí).

Vymezování pojmu motivace

Toto téma je v učebnicích obecné psychologie a v monografiích o motivaci velmi nejednotné. Obecně se vychází ze slova motivace, které je odvozeno z latin. „moveo“, hýbám. Motivace jako proces, tj. v čase probíhající děj, je pak vymezována různými „silami“, které způsobují pohyb jedince, tj. jeho chování, zejména pak tu formu smysluplné aktivity, kterou označujeme jako jednání, ačkoli jednání nemusí být nutně doprovázeno pohybem. Subjekt jedná, i když nic neučiní, např. v určité situaci, kdy by se od něho mohla očekávat nějaká aktivita, např. poskytnutí pomoci zraněné osobě, jen přihlíží nebo situaci přehlíží, aby učinit nic nemusel. Obecně lze říci, že slovo, resp. **odborný termín motivace** vyjadřuje hypotetický vědecký konstrukt, jehož funkcí je popsat nebo vysvětlit, případně popsat i vysvětlit nějaký psychologický fenomén. Je logicky odvozován z pozorovatelných dějů, které buď zobecňuje, nebo vyjadřuje jejich psychologickou podstatu či kauzalitu. Pojem motivace je v tomto smyslu odvozován z faktu, že jednání, resp. chování člověka vůbec, má nějaký psychologický důvod, psychologickou příčinu, psychologický smysl či cíl a že vychází z nějakého vnitřního stavu jako reakce na endogenní či exogenní změny působící na lidskou psychiku a vyžadující reakci, která by se s touto změnou vyrovnala. To vyjadřuje, jak již bylo zmíněno v úvodu, **pojem potřeby**, stav nějakého nedostatku, který by měl být odstraněn. Takovou endogenní změnou může být např. potřeba najíst se (psychologické hledisko), resp. potřeba příjmu potravy jako zdroje energie pro život (fyziologické hledisko).

Pojmy motivace a motiv vyjadřují postulované vnitřní procesy a stavy či dispozice (strukturní prvky), které vysvětlují zaměřenost chování na dosažení určitého cíle, jeho intenzitu (energii, vynaložené úsilí). Vnější objekty nejsou nikdy motivy, nýbrž jen prostředky jejich realizace. Proto se motivy neodvozují z objektů nebo činností, k nimž chování směřuje, ale z tzv. „dovršujících reakcí“: v tomto smyslu např. motivem jedení není jídlo, ale nasycení, resp. požitek z jedení, jídlo

je jen prostředkem k dosažení této „dovršující reakce“. Vnitřní (intrapyschickou) podstatu motivace vyjadřují pojmy jako přání, snaha, chtění, úsilí, touha atd. Toto určení je velmi důležité, neboť umožňuje proniknout do problematiky motivace hlouběji než pouze behavioristický přístup pohybující se v rovině pozorovatelného chování. Poměr motivace a chování je poměrem účelu a jeho prostředku. Týmž objekt ve vnějším světě, např. určitá konkrétní osoba, může být prostředkem dosahování různých uspokojení (potřeby informace, komunikace, opory, něžnosti atd.). Rovněž tato vnitřní zakotvenost motivace je důsledkem učení se z interakcí subjektu s věcmi, ději, osobami, ideami, které vystupují v jeho životním prostředí. Motivace je interakcemi vnitřních pohnutek a vnějších pobídek utvářenou výslednou vnitřní determinantou vnějších procesů označovaných jako **chování**, které má tři základní modalitty: výraz (rozumí se jeho projevy v mimice, v pohybech a držení těla), jednání a řeč; je to objektivně pozorovatelná smysluplná aktivita, jako je např. koupání se, nakupování, psaní dopisu, rozhovor atd. Smysluplnost propůjčuje jednání jeho motivace a instrumentalita. Složitější komplexy chování lze označovat jako činnosti (dvěma základními formami činnosti jsou práce a hra). Pozorovatelné chování je ve své podstatě zejména aktivitou kosterního svalstva a žláz s vnější sekrecí (např. fyzické napadení někoho, pláč při prožívání smutku, pocení se ve strachu).

Behavioristicky orientovaný badatel R. B. Cattell (1957, s. 444) ilustruje následujícím způsobem to, co se označuje jako **struktura motivace**, z níž plyne, i když se o tom sám nezmiňuje, její intrapsychická podstata:

Schéma 1

Osobnost	Motivační stav určité intenzity	Situace	Chování	Cíl
„Já“	bych chtěl	za těchto okolností	prostřednictvím tohoto	učinit toto
a) „Já“	bych měl chuť	v restauraci	dát si řízek	abych se najedl
b) „Já“	bych se rád ujistil	přímo u šéfa	tím, že se ho zeptám na prémie	že je se mnou spokojen

Z uvedeného schématu je patrné, že východiskem motivace je určitý vnitřní stav osobnosti, který se označuje jako **prožívání** (výchozí motivační napětí, potřeba), směřující v určité situaci prostřednictvím určitého chování k dalšímu vnitřnímu stavu, uspokojení. Cattell tu současně ilustruje dvě výchozí roviny motivace: a) potřeby organismu jako biologické entity; b) potřeby osobnosti, resp. osoby, jako sociální

entity. Vyjadřuje tím již výše zmíněnou existenci biologické a sociální dimenze lidského bytí, které jsou obě synteticky vyjádřeny v psychologickém konceptu osobnosti. Rozhodující je však tato intrapsychická či **vnitřní dimenze motivace**, která tvoří její psychickou i psychologickou podstatu a je vyjadřována z introspekce vycházejícími pojmy, jako jsou: chtění, snahy, úsilí, přání, touha a další, které vyjadřují prožívání potřeb a perspektiv jejich uspokojení. Je však třeba rozlišit prožívání motivace ve výše zmíněných pojmech a prožívání jako základní psychologickou kategorii duševního života člověka, která má tři vzájemně se propojující složky, z nichž každá může být jen z celku prožívání vyabstrahována; jsou to: poznávání (vnímání, imaginace, myšlení), city a snahy (chtění). Existují **tři základní formy psychických jevů**: 1. procesy, 2. stavy (v čase déle probíhající procesy, jako je např. přemýšlení nebo nálady a touhy) a 3. dispozice. (Rozlišování mezi procesy a stavy je dosti umělé.) To současně vytváří **tři základní aspekty tematiky motivace**: 1. procesuální aspekt, tj. průběh motivace, jako je např. jedna z fází tohoto průběhu, označovaná jako rozhodování či volba prostředků. 2. dispoziční aspekt, tj. vnitřní determinanty jako hypotetické explanační konstrukty, vyjadřující ony psychologické příčiny jednání a označované jako motivy. (Také zde platí ona výše uvedená poznámka o poněkud umělém rozlišování procesů a stavů.)

Pojmu motivace, jak již bylo uvedeno, není v psychologii prisuzován zcela jednotný obsah, ale to je úděl naprosté většiny psychologických pojmů. Východiskem psychologického pojetí motivace je úvaha o činitelích, které determinují **základní parametry chování**, to je jeho zaměření, intenzita a trvání v čase, tedy **pojetí motivace jako hypotetického procesu**, který determinuje uvedené parametry chování, jehož podstatným znakem je tedy zaměřování, energetizace a udržování chování k dosažení daného nebo náhradního cíle. Strategii chování v dané situaci, vůči jeho objektu v situačním kontextu, určuje učení, avšak účinek vnějších podnětů (stimulů) nelze vždy zcela jasně odlišit od účinků motivace, je nutno odlišit dvě odlišné úrovně řízení; v psychologii motivace se zdůrazňuje, že: 1. řízení může znamenat konkrétní cestu k dosažení určitých objektů (to je funkcí učení, nejedná-li se o vrozené instinktivní chování); 2. jedinec nacházející se ve stavu motivace cosi hledá, od určitých objektů se odvrací, u jiných prodlévá, a vykazuje tak, že motivované chování má orientaci, cíl, tzn. že je zaměřeno na něco, co přináší uspokojení. Motivace v interakci s kognitivními procesy propůjčuje chování určitou dynamickou strukturu, která vyjadřuje jeho psychologický smysl. Ph. G. Zimbardo (1983, s. 344) zdůrazňuje, že motivaci nikdy nikdo neviděl, že je to pojem vyjadřující určité závěry vyvozené z toho, co je pozorováno, totiž z toho, že chování směřuje k dosažení určitých cílů,

že probíhá s určitou silou (úsilím), že trvá a že člověk přitom prožívá touhu a určitá chtění. V tomto smyslu vyjadřuje pojem motivace druh postulované intervenující proměnné a zahrnuje následující **vnitřní motivační determinanty chování**:

1. energii, vzrušení (excitace, aktivace);
2. zaměření této energie na určitý cíl;
3. selektivní pozornost pro určité podněty a změněnou vnímavost pro jiné;
4. organizaci aktivity v integrované vzorce reakcí, resp. jejich sekvenci;
5. udržování zaměřené aktivity, dokud se nezmění výchozí podmínky.

V tomto smyslu pak **pojem motivace** popisuje i vysvětluje psychologické důvody chování, jeho subjektivní význam a současně vysvětluje pozorovanou variabilitu chování, proč se různí lidé orientují na různé cíle. Některé z těchto charakteristik působení motivace však nelze zcela spolehlivě odlišit od účinků učení, neboť motivované chování se řídí také kognitivními klíči (již zmíněná variabilita chování), jedinec totiž téhož záměru dosahuje v různých situacích různými způsoby chování a různí lidé se v téže situaci chovají různě, což je funkcí učení (individuální zkušenosti). Příkladem je různý způsob, jakým lidé uspokojují tytéž potřeby, např. jak se prezentují, aby dosáhli obdivu či uznání, získali souhlas jiných či pokořili své odpůrce apod. Také jedinec téhož cíle dosahuje v různých situacích různým způsobem, např. různým způsobem se muž u různých typů žen snaží o imponování, dosažení jejich přízně apod.

V odborné literatuře ovšem nacházíme **různá pojetí motivace**: např. F. Rheinberg (2008, s. 11 n.) píše, že pojem motivace se v psychologii snaží vysvětlit směr, trvání a intenzitu chování: „*být k něčemu vysoce motivován*“ může znamenat, že „*někdo mobilizuje všechny síly, aby dosáhl něčeho určitého, nenechá se od toho odvést, má před očima jen jeden cíl, je fixován jen na to a neuklidní se, dokud toho nedosáhne*“. To znamená, že někdo takový: 1. má cíl, 2. snaží se o jeho dosažení a 3. nenechá se od toho odvést. V prožívání tohoto mohou působit takové stavy či procesy jako přání, chtění, snahy, touhy, přitažlivost, upoutání, napětí a další. Psychologové nezřídka určují tyto vnitřní činitele motivace jako „síly“, které konkretizují obvykle jako pudy, ale zdroj energie, která v prožívání motivace i v realizaci chování vystupuje, se obvykle ztotožňuje s činností nervové soustavy, existence autonomní psychické energie se popírá. Pojem motivace, soudí dále Rheinberg, „*je myšlenková konstrukce, hypotetický konstrukt, který má vysvětlit určité vlastnosti chování*“; slovo motivace je „*umělý kognitivní produkt*“, ale jeví se jako „*reálná danost*“, která je nám důvěrně známa z prožívání (uvědomujeme si, že něco konkrétního chceme, slovy vyjadřujeme svá přání, při překonávání překážek pocítujeme určité úsilí),

ale i z reflexe vlastního jednání, např. když se něčeho vytrvale domáháme, přemýšlíme o něčem, co jsme již učinili nebo v budoucnu učiníme. Za chováním lze předpokládat jeho příčiny, činitele, nicméně: „*Motivace nám není dána jen v prožívání sebe sama, nýbrž také jako fenomény motivace v určitých kontextech... známe stavy, které označujeme slovy snahy, chtění, namáhání se, přání, doufání. Avšak jsou to fenomény skutečně identické, stejné struktury a kvality? Sotva. Společná je jim ale komponenta aktivizujícího zaměření momentálního průběhu života na pozitivně hodnotné cílové stavy.*“ Tuto společnou komponentu lze potom brát jako ospravedlnění užívání pojmu motivace, „*je však třeba také pomyslet na to, že vedle vyhledávací motivace existuje také motivace k vyhýbání: něčeho se obáváme, před něčím utíkáme atd. Zde spočívá ‚pozitivní stav‘ ve vyhnutí se něčemu averzivnímu... Pojem motivace tedy neodráží homogenní jednotu... víc je produktem abstrakce a pojednává o mnoha rozdílných procesech proudu života, které mají co činit se setrvávajícím cílovým zaměřením našeho chování*“ (Rheinberg, c. d., s. 15). Podle Rheinberga má **téma motivace** dvě perspektivní analýzy: tlak a tah („Druck“, „Zug“, v angl. literatuře „push“, „pull“). Jde o otázku, čím je člověk zevnitř tlačěn a zvnějšku přitahován, a o vztah mezi obojím. Ten lze předběžně chápat tak, že člověk může být přitahován, jen když je současně tlačěn, např. jídlo nás obvykle přitahuje, jen když máme potřebu nebo chuť se najíst. V užším smyslu je tedy „*typická analytická perspektiva psychologie motivace*“ otázkou hledání „*žádoucích cílových stavů*“ (Rheinberg, c. d., s. 19). A. Laskowska (2000) v odpovědi na otázku „co lidi podněcuje“ dospívá ke konceptu „Sebe-já“ („Selbst“, v angl. lit. „Self“). Jiní, např. H.-D. Schmidt a Th. A. Langens (2009), na tuto otázku odpovídají koncepty motivů, resp. popudy a pohnutky, spolupůsobením motivů a pohnutek (vnějších motivujících podnětů, jako jsou např. peníze), vztahy popudů a emocí a koncepty očekávání a hodnoty. Za nejstarší vysvětlující koncept lze pokládat instinkt, resp. pud (vrožený motivační činitel).

Na základě dosud uvedeného lze tedy podat následující **vymezení pojmu motivace**: motivace je proces, v němž se utváří vnitřní determinace cíle, síly a trvání chování. To jsou základní parametry motivace chování, jehož průběh a způsob vyjádřený určitým vzorcem je determinován kognitivními procesy.

V tomto smyslu je motivace jednou ze složek psychické regulace činnosti: zajišťuje fungování učení a paměti, aktivizuje kognitivní a motorické systémy k utváření účelných vzorců chování zaměřených na dosahování určitých cílů, tj. podněcuje k chování, které udržuje dynamický růst osobnosti a její vnitřní rovnováhu. Ve vztahu člověka ke světu a k sobě samému nejde jen o individuální přežití a o ono tajemné udržování vlastního druhu (plození potomstva), ale také

o rozvoj vlastních psychických potencií a ego-vztažný poměr ke světu, vyjádřený jiným tajemným slovem „Já“. Tak se motivace lidského chování vyvíjí od pudového chování k vůli řízenému jednání. (Podrobnosti budou vyloženy dále.) Zatím zde pouze naznačujeme rámeček určitého pojetí, v němž se bude pohybovat náš další výklad. Obecně jej vyjadřuje dosud nejvýznamnější představitel humanistické psychologie A. H. Maslow (1981, s. 74): *„Člověk musí být tím, kým může být. Musí zůstat věrný své vlastní povaze. Tuto potřebu označujeme jako sebeuskutečňování.“* Vyjadřuje výše zmíněnou základní tendenci, která provází proces hominizace na úrovni fylogenetické a proces socializace na úrovni psychické ontogeneze. Je to tendence *„aktualizovat své možnosti“*, sklon *„být vším, čím lze být“*. Tak vytvářel přírodní pračlověk kulturu a rozvíjel se zároveň s jejím vývojem. Tímto antropocentrickým pojetím, které bude ještě dále rozvedeno, jsou v teorii motivace překonávány určité jednostrannosti a mechanistické pojetí lidské osobnosti v krajním behaviorismu, jakož i v ortodoxní psychoanalýze. V. E. Frankl (1969 a jindy) označuje tento **psychologický imperativ člověka** jako vůli ke smysluplné existenci, která má své kořeny v lidských motivech. Obě uvedená pojetí základních tendencí člověka, vyjádřených fenoménem motivace a tendence k vnitřní psychické rovnováze, nejsou zcela v rozporu, jsou spíše komplementární.

Můžeme ovšem najít i **jiné pokusy o vymezení pojmu motivace**, např. R. M. Puca, Th. A. Langens (2008 in Müsseler ed., s. 193), jejichž podstatné znaky shrnuje následující citát uvedených autorů: *motivace „reguluje směr, intenzitu a trvání chování“*, vyvolávají ji k sobě se společně vztahující vnitřní motivy a vnější pobídky: *„Z jedné strany se podněty a události stávají skrze motivy pobídkami, z druhé strany se stávají motivy skrze pobídky behaviorálně účinné... mechanismus anticipace afektu a v základu spočívající apetitivní a averzivní systémy motivace jsou pravděpodobně přítomny u všech lidí a zvířat.“* U. Rudolph (2003, s. 1) vychází ve své definici motivace z pojetí tohoto slova, které je odvozeno z latin. slovesa „moveo“, hýbám, a v tomto smyslu tedy znamená usilovat o něco, dostat něco do pohybu: *„Motivace je něco, co nám pomáhá činit věci (Dostat do pohybu věc). Nedostatek motivace znamená naproti tomu, že něco neděláme – např. že se neučíme na zkoušku, ačkoli je čas s tím začít.“* A tak může být motivace definována jako *„takové procesy, které vyvolávají zacílené chování a udržují je“*. Psychologie motivace pak chce podle Rudolpha dát odpověď na otázku *„proč se bytosti (lidé) chovají tak, jak to činí“* a za **úkol psychologie motivace** tento autor považuje *„nacházet důvody a příčiny lidského jednání“*.

Ačkoli, jak zde již bylo naznačeno, koncept motivace je v psychologii zcela klíčový, nezbytný, byly vysloveny také **názory o nadbytečnos-**

ti konceptu motivace, v nichž se angažoval zejména behaviorista B. F. Skinner (1974 a jindy). Podle něho je chování řízeno učením a to je proces, kde koncept motivace může být nahrazen konceptem zpevnění jako nezbytného předpokladu učení; pozitivní a negativní zpevnění (resp. odměny a tresty) tu vyjadřuje kauzální vztah: určitá reakce je naučena, tj. fixuje se nebo je eliminována zpevněním, činitelem, který vytvářejí funkční spojení mezi podnětem a reakcí, a koncept motivace tak nahrazuje. Chování lidí je ostatně motivováno k dosahování již naučených odměn a k vyhýbání se již naučeným trestům. Pojem potřeby nahrazuje koncept aktivace, resp. u C. L. Hulla koncept specifických „drivů“ („drives“), které jsou však produktem asociací obecného „drivu“ s konkrétními podněty: tak se např. jedinec naučí bát se podnětu, který byl asociován s bolestí, a může podléhat generalizaci (dítě, které mělo nepříjemné zážitky u lékaře, se např. může začít bát všech osob v bílých pláštích a tato generalizace, jak prokázal J. B. Watson, může zahrnovat široký okruh podnětů). Tento přístup je označován jako kognitivistická koncepce, která je výrazná také u J. Piageta, který nicméně hovoří příležitostně o jakýchsi stálých motivech, jimiž jsou lidská aktivita a zvědavost. Naproti tomu radikální Skinner (1974, s. 171) soudí, že člověk jako živočišný druh „*pro kontingentní přžívání vytváří chování-instinkty, zatímco individuum vytváří pro kontingenci zpevněné chování-zvyky*“. Instinkty tedy odpovídají za udržování života, kdežto zpevnování chování za utváření konkrétních zvyků v rámci individuálního života. Domníváme se, že skutečným důvodem pro to, že radikální behavioristé se obešli bez pojmu motivace, byla skutečnost, že se rozhodně vyhýbali užívání pojmů, které měly přízvuk introspekce. Proto také soudíme, že pojem motivace je pro psychologickou analýzu chování nezbytný, jak ukážeme ještě dále.

Předběžné rozlišení pojmů motivace a motiv

Zásadní rozlišení, které tu již bylo naznačeno, vychází z rozdělování psychologických jevů na procesy a dispozice, a spočívá tedy v tom, že motivace je chápána jako v čase probíhající proces, kdežto motiv jako vnitřní psychologická příčina tohoto procesu, jež je vyabstrahována z jeho zaměřenosti, kterou tvoří dovršující reakce, a tedy obsah uspokojení. Vezmeme-li jako jednoduchý příklad opět potřebu jídla a jedení, pak motivace je proces, který je generován potřebou jídla, která je pocífována jako hlad a má biologický původ v potřebě organismu přijímat potravu jako zdroj energie a stavebních látek těla (nerozlišujeme zde nyní hlad a apetit, chuť na určité jídlo). Potřeba jídla pocífovaná jako hlad aktivuje alimentární (obživné) aktivity, jako jsou hledání jídla, jeho příprava, objednání apod., a směřuje k pocitu na-

sycení v dovršující reakci na daný cílový objekt, jímž je jídlo. Obecně lze říci, že každá potřeba vyvolaná nějakým nedostatkem směřuje ke své redukci, což je obvykle označováno jako stav uspokojení: v našem případě je to nasycení, které je navozeno jedením. Motivem je tedy obsah dovršující reakce, tj. v daném příkladě jedení resp. nasycení. Proto se právem říká, že motivy dávají lidskému jednání psychologický smysl; v našem příkladě to prostě znamená, že lidé vykazující nějaký způsob alimentárního chování usilují o to, aby se najedli. Motivem alimentárního chování je tedy nasycující jedení.

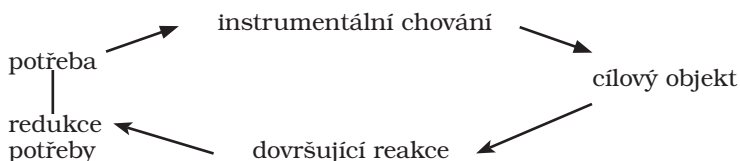
Za **základní druhy motivace** jsou pokládány: 1. intrinsická a extrinsická, 2. vědomá a nevědomá, 3. primární a sekundární motivace (primární a sekundární motivační systémy). Od toho je třeba odlišit **druhy a formy motivů**: druhy motivů se liší svým obsahem, např. motiv nasycení, výkonu, sdružování; za formy motivů lze pokládat psychologické příčiny chování s různou funkční vztažností: V literatuře se v tomto smyslu někdy zavádějí pojmy ideály, zájmy a potřeby ve zcela nepatřičném pojetí, neboť potřeby vyjadřují stav, který je východiskem procesu motivace. Uvedené druhy motivace a motivů budou dále podrobněji probrány.

K některým klíčovým konceptům motivace se zde ještě vrátíme v dalších souvislostech.

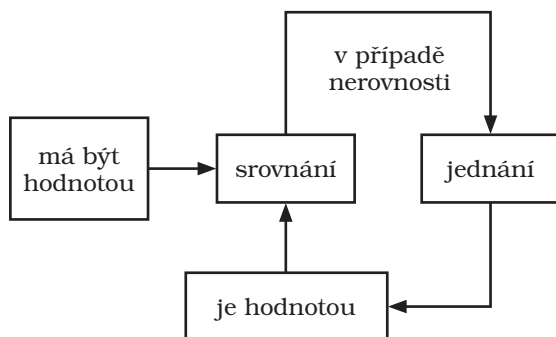
Charakteristika procesu motivace

H.-D. Schmalt a H. Heckhausen (1990, s. 460) uvádějí, že **procesy motivace** vyjadřují to, co se nazývá formálním aspektem interakce osoby a situace: proces motivace připravuje jednání a lze ho chápat jako „*proces kognitivní elaborace s emocionálními podíly, který více nebo méně nutí k určitému skoncování*“, tj. směřuje ke své vlastní redukci, která tak vyjadřuje jeho smysl: požití jídla tak např. směřuje k najedení. Východiskem motivace je „*vnitřní stav napětí*“ (K. Lewin 1926), cílem je „dovršující reakce“: z hlediska výše uvedeného příkladu jsou to tedy stav hladovění a stav nasycení. J. Nuttin (1984, s. 76) zdůrazňuje interakční, či, jak on říká, „relační“ povahu motivace: individuum jako subjekt akce a vnější prostředí jako objekt této akce vytváří bipolární jednotku; uvnitř této jednotky je „subjekt v situaci“ a vnější okolí je „situací subjektu“. Funkcí motivace je pak „*kontinuitní regulování a aktivní usměrňování chování vůči cílovým objektům*“, přičemž cílovým se objekt stává tím, že vystupuje jako prostředek k dosažení určitého uspokojení. Za **zdroje motivačního vzrušení** pak Nuttin považuje: 1. interní stav individua a 2. objekt aktivující latentní vnitřní potřeby. Učením se vytváří jednota motivace a instru-

mentálního chování, a v procesu motivace je tak zahrnut i vzorec naučeného způsobu uspokojení. Označíme-li výchozí motivační stav jako potřebu, vzniká tato relace:



W. Herkner (1986, s. 192) podává následující z techniky (např. z termoregulace topných těles) odvozený **okruh řízení**, opírající se o pojem hodnoty, který v pojetí motivace u mnoha autorů hraje nyní klíčovou roli. Herkner uvádí, že „pro každý pud a pro každou



potřebu (tedy pro hlad, žízeň, spánek, tělesnou teplotu, potřebu uznání, peněz atd.) existuje takový okruh řízení“. Ten ovšem u živých bytostí nefunguje tak mechanicky jako u různých přístrojů, u nich se uplatňuje jako princip fyziologické homeostázy a bude o něm podrobněji pojednáno dále. Pojem hodnoty vyjadřuje něco žádoucího, a to ve dvojí rovině: 1. v rovině fungování organismu jako biologické entity a 2. v rovině fungování individua jako sociální entity. Zdroji hodnot jsou tu tedy jednak tělo jedince s jeho fyziologií a jednak jedinec jako sociální bytost, jeho sociální situace. Právě na příkladě, který výše podle Herknera uvádíme, je zřejmé, jak se u různých psychologů projevuje rozdílné užívání pojmů. Herkner tu uvádí „potřebu peněz“, což, jak se pokusíme uvést dále, tu znamená záměnu motivu či psychologického cíle jednání a prostředku k dosažení cíle. V tomto smyslu peníze nevyjadřují potřebu, ale prostředek: potřebu získávat peníze mají pouze numismatici, většině lidí peníze slouží jako prostředek uspokojování různých potřeb. Největší nedorozumění mezi psychology, kteří píšou o motivaci, způsobuje nedůsledné

odlišování jejich vnitřních a vnějších aspektů. Oba tyto aspekty se sjednocují v již nastíněném pojetí motivace jako procesu interakce vnitřních a vnějších činitelů – vnitřních pohnutek a vnějších pobídek. Vnitřní dominantou motivačního procesu je **potřeba** (prožívána jako konkrétní pohnutka, např. jako hlad); vnější dominantou je **incentiva** (vnější pobídka), hodnota cílového objektu, tj. jeho vlastnosti, které vyvolávají dovršující reakci, způsobují cílové uspokojení, redukci potřeby, jsou motivem předmětného chování. V našem opakujícím se příkladě s hladem a alimentárním chováním jsou incentivou vlastnosti cílového objektu, který označujeme jako jídlo – jídlo a jeho jedení je příkladem zmíněné interakce vnitřních pohnutek a vnějších pobídek v procesu motivace. Vrozená konstituce a později získané zkušenosti, resp. naučené extrapolace daných tendencí či zpředměťování jeho potřeb programují chování jedince na udržování určitého systému biogenních a sociogenních hodnot. Nedostatků v systému těchto hodnot pak vytvářejí základní motivační napětí zvané též potřeba. V průběhu instrumentálního podmiňování se utvářejí **vzorce instrumentálního chování**, objevuje se **zpředměťování potřeb**, což znamená jejich zapojování do komplexních struktur na sobě závisle fungujících intrapsychických a vnějších behaviorálních prvků a generování biogenní nebo sociogenní potřeby, vytváří se stav motivace s implementovaným vzorcem instrumentálního chování a současně zahrnující i vzorec jejich uspokojení. Potřeba v tomto smyslu vyjadřuje absenci nějaké biologické nebo sociální hodnoty a současně ve fázi svého zpředmětnění již také její předmět a způsob uspokojení. To je poněkud rozšířený pohled na výše uvedený regulační okruh. Motivace tak, obecně vzato, vyjadřuje rozpory mezi tím, co subjekt aktuálně prožívá, a tím, co prožívat potřebuje, tj. po čem touží, co si přeje, tj. např. rozpor mezi hladověním a nasycením, pocitem nejistoty a pocitem jistoty apod. V modelech motivace (viz dále) se to vyjadřuje jako **rozpor mezi tím, co má být, a tím, co je**: tento rozpor vyjadřuje chybění něčeho, tedy potřebu jako výchozí stav motivace, která vyjadřuje nějaký nedostatek a současně tendenci k jeho odstranění, tedy i k redukci stávající potřeby: Běžnou sociální potřebou člověka jako společenského tvora je potřeba jistoty, která vzniká v situacích, kdy je vystaven různým existenčním a jiným nejistotám, např. je ohrožen nezaměstnaností. Je zde tedy rozpor mezi „má mít pocit jistoty“ – „nemá pocit jistoty“ a ten je motivujícím činitelem. Obecně lze hovořit o vnitřních rozporech jako motivujících činitelích vyvolávajících vrozenou (pudovou) nebo naučenou tendenci k jejich odstranění, resp. i tendenci k předcházení takovým rozporům, což vyjadřuje **princip ekvilibria**, tj. udržování a restaurace vnitřní psychické rovnováhy. Motiva-

ce pak v tomto smyslu funguje jako proces udržování a restaurace vnitřní psychické rovnováhy neboli jako činitel eliminující rozdíl mezi stavem „má být“ a „je“. Již tato stručná úvodní charakteristika procesu motivace poukazuje na to, že existuje **intrapsychická podstata motivace**, a proto i terminologie, resp. koncepty zahrnutí do tematického rámce fenoménu motivace musí přísně rozlišovat jeho vnitřní a vnější aspekty a mít stále na zřeteli tuto intrapsychickou podstatu motivace. Motivace pak v tomto smyslu vyjadřuje nějaké nedostatky v psychofyzickém či biosociálním bytí individua a s ní spojené instrumentální chování vystupuje jako nástroj k odstranění těchto nedostatků. Jinak řečeno, motivace vyjadřuje stav vnitřní psychické nerovnováhy a chování směřuje k udržování a obnově vnitřní psychické rovnováhy, když byla přirozenými fyziologickými změnami (hlad) nebo nežádoucími sociálními situacemi (vyvolávajícími např. pocit nejistoty) narušena. Tak např. nasycení se nebo odpočinek po namáhavém výkonu restauruje narušenou homeostázu (vnitřní fyziologickou rovnováhu, resp. optimální funkční stav organismu), získání obdivu a uznání uspokojuje trvalou potřebu kompetence či respektu apod. Herkner označuje takové pojetí motivace za obecné a jednoduché a poukazuje na jeho analogii s technickými mechanismy, např. termoregulátorem: nastane-li rozdíl mezi stavem „je“ a stavem „má být“, automaticky se zapínají mechanismy odstraňující tento rozdíl, tj. navozující stav „má být“. Pak ovšem v jeho výše uvedeném schématu této regulace, aplikovaném na psychologii motivace, má jednání směřovat k nastolení stavu „má být“. Již zde byl uveden jeho výrok, že pro každou potřebu existuje regulační okruh mezi stavy „je“ a „má být“. U cyklicky se objevujících biogenních potřeb jsou tyto regulační mechanismy jejich uspokojování vcelku zřejmé. Podle Herknera to platí i pro potřeby sociogenní: *„Také nebiologické potřeby, jako potřeby moci, peněz, příchylnosti nebo kontaktu s jinými lidmi, lze chápat jako regulační okruhy. Také zde existují – pro různé osoby často velmi odlišné – hodnoty toho, co má být [Soll-Werte], které určují naše chování a rozsah naší spokojenosti, resp. nespokojenosti. Jestliže např. někdo má méně kontaktů s lidmi, než by si přál, je nespokojen. Cítí se osamělý a uvádí do chodu jednání, které má přinést úlevu (zvaní přátel, návštěva hostince nebo taneční zábavy). Má-li někdo více kontaktů, než je mu milé, je rovněž nespokojen. Cítí se být obtěžován a stahuje se zpět“* (Herkner 1986, s. 193).

Motivace tedy směřuje k udržování a obnovování určitého optimálního vnitřního stavu spokojenosti, který vyjadřuje interindividuálně odlišné vnitřní a vnější podmínky této spokojenosti. Ty jsou dány interindividuálně odlišným potenciálem potřeb (sexu, agrese,

výkonu) a jejich specifickým zpředmětněním (např. odlišností v objektech sexuální apetence, odlišnými podmínkami, v nichž různí lidé uspokojují svou potřebu dojmů nebo kontaktů s jinými osobami, apod.).

Podrobně se vymezením pojmu motivace a jeho vztahy k dalším pojmům psychologie motivace zabýval ve své době patrně největší odborník na tuto problematiku H. Heckhausen (1980, s. 25 n.), který také poukazuje na rozlišení konceptů motivace a motivu, když uvádí: *„Motivování jednání určitým motivem je označováno jako motivace. Motivace je myšlena jako proces, který volí mezi různými možnostmi jednání, zaměřuje jednání na dosažení motivačně specifických cílových stavů a na cestě k tomu je udržuje v chodu. Krátce: motivace má vysvětlit cílovou zaměřenost jednání... Motivace zajisté není jednotný proces, který by procházel celým úsekem jednání rovnoměrně od počátku do konce. Sestává spíše z rozdílných procesů, které v jednotlivých fázích úseků chování – především před a po provedení jednání – vykonávají seberegulační funkci... Jednání je motivováno, tzn. zaměřeno na cíl motivu; jednání samo se však nemá zaměřovat s motivací... Motivace má tedy vysvětlit volbu mezi různými možnostmi jednání, mezi různými možnostmi vjemových daností a obsahy myšlení, jakož i intenzitu a trvání založeného jednání a tím dosažených výsledků.“*

Souhrnně lze tedy říci, že motivace je postulovaný proces, určující zaměření (zacílení), trvání a intenzitu chování (jednání). V tomto smyslu je to psychologický hypotetický konstrukt, stejně jako motivaci komplementární pojem motiv, vysvětlující „psychologické příčiny“ chování.

Fenomenologická kritéria motivace, opírající se o její intrapsychickou dominantu, podle H. Heckhausena (1965, s. 17) tvoří:

- ▶ interindividuální rozdílnost a relativní situační nezávislost chování;
- ▶ silné a dlouhotrvající úsilí, zvláště stavějí-li se mu do cesty překážky;
- ▶ zaměřený a fázově uspořádaný průběh psychické činnosti a motoriky, až do dosažení přirozeného ukončení;
- ▶ nápadná odchylka psychických činností od předem daného, obvyklého a účelného (např. v tzv. „chybných úkonech“);
- ▶ vnitřní emocionální prožívání zvláštní pudivé povahy (snaha, chtění, naléhavost realizace určitého záměru apod.).

Naproti tomu **operacionalistická kritéria motivace**, opírající se o její behaviorální aspekty, stanovil J. S. Brown (1961, s. 41) takto:

- ▶ proměnná je často označována jako motivující, jestliže umožňuje reakce rozdílné kvality, nebo když je obsazuje energií;

- ▶ proměnná je označována jako motivující, jestliže se učení novým reakcím zdá být závislé na přiměřených manipulacích s takovou proměnnou;
- ▶ proměnná je uvažována jako motivující, když změny těchto proměnných vedou k zeslabení určitých reakcí, nebo k jejich zesílení (viz také bod 1);
- ▶ určitá proměnná je příležitostně označována jako motivující, jestliže se žádné jiné vysvětlení nezdá být přiměřené.

Srovnáme-li nyní tato kritéria, zjišťujeme, že v behavioristickém pojetí chybí zřetel k intrapsychickému aspektu problému a že toto pojetí vychází ze zjednodušené laboratorní situace, v níž je studováno chování pokusných zvířat. V tomto smyslu se zde nerozlišuje motivace jako vnitřní proces a motivující vnější podnět, jehož motivační vliv závisí na přítomnosti vnitřního motivu. Behavioristický přístup je tedy značně zjednodušující a v jistém smyslu i zavádějící, když naznačuje, že motivující proměnná je exogenní povahy.

V problematice motivace, jak už bylo naznačeno, vystupuje **dvouj** „**proč**“: 1. proč vystupuje zaměřené chování a 2. proč vystupuje určitý způsob chování. Odpověď na první otázku, jak už víme, je dávaná v termínech motivace, na druhou pak v termínech učení. Jinak řečeno: 1. směr chování je podněcován motivací a 2. způsob chování je kontrolován situací. Současně, jak již bylo uvedeno, se oba tyto aspekty u zkušených jedinců integrují, a tak vystupuje **funkční jednot** **ta motivace, instrumentálního chování a uspokojení**: to současně znamená funkční propojení dvou motivačních systémů, motivů a incentive, resp. intrinsické a extrinsické motivace (endogenních a exogenních činitelů motivace, vnitřní motivace a vnějšího motivování). Současně je třeba zdůraznit, že se v procesu motivace může uskutečňovat **jednota aktuality a expektance** (očekávání), chování lidí je určováno nejen aktuální situací, nýbrž i očekáváním toho, co nastane nebo může nastat. Konečně je nutno uvést **vztah motivace a chování** z hlediska jeho mnohostranné determinace a v tomto smyslu zdůraznit, že sama motivace ke spuštění chování nestačí. Za určitých okolností, např. když vyhlídky na dosažení cíle v dané situaci jsou mizivé nebo nulové, i za existující motivace a daného cílového objektu není příslušné instrumentální chování „spuštěno“: jestliže např. subjekt touží po sexuálním kontaktu, ale daný objekt se mu jeví jako nepřístupný, o navázání sexuálního kontaktu se nepokusí. Důsledkem takové situace, když není vyhlídka na dosažení příslušného uspokojení ve vztahu k objektu, který se stal nepřístupným, se motivovaný subjekt obvykle pokusí o náhradní objekt (pěkně to vyjádřili J. Suchý a J. Šlitr v jedné ze svých písniček slovy: „*Není-li tu ta, kterou mám tak rád, pak mám rád tu, která je tu*“). Od motivace k příslušnému

instrumentálnímu chování, které je motivací iniciováno, vede někdy ještě kus cesty. Na této cestě mezi motivací a příslušným chováním se tedy uplatňují kognitivní procesy, zaměřené na analýzu situace, v níž se motivovaný subjekt nachází, ale také procesy hodnocení důsledků chování. To je další systémový aspekt procesu motivace, který vystupuje v širších souvislostech vnitřních a vnějších podmínek chování. J. W. Atkinson (1978) to vyjádřil následující formulí, kde B je symbolem chování, M motivace, P_s subjektivní pravděpodobnosti (subjektivního odhadu) dosažení cíle a H hodnota cílového objektu (incentiva). Podle našeho soudu je k tomu třeba ještě přidat činitele, který představuje subjektivní reflexi realizovaného chování, jeho možné důsledky, symbol D. Potom by tato doplněná formule vyjadřující podmínky spuštění chování vypadala takto:

$$B = f(M, P_s, H, D)$$

Uvedené podmínky (činitelé) spuštění chování mohou mezi sebou vytvářet různé funkční závislosti: nejběžnější je patrně ta, že s přibývajícím intenzitou motivace (např. s přibývajícím intenzitou hladovění) klesá nárok na hodnotu cílového objektu (nároky na chuť jídla, jeho vzhled, čistotu atd.) a nepochybně také na možné důsledky příslušného chování (dlouho hladovějící člověk se může pokusit zmocnit třeba chleba krádeží nebo násilím).

Ve zjednodušujícím pojetí D. O. Hebba (1969, s. 233) **motivace znamená dvoji**: 1. vysvětluje, proč je organismus spíše aktivní než inaktivní; 2. vysvětluje, jak to přijde, že jedna aktivita dominuje nad jinou, proč např. organismus hledá vodu a nikoli potravu.

Funkce motivace spočívá v uspokojování potřeb individua, vyjadřujících nějaké nedostatky v jeho fyzickém a sociálním bytí. V tomto smyslu zajišťuje motivace účelné chování, udržující vitální a sociální funkce individua, tj. poněkud zjednodušeně řečeno jeho fyzické a psychické zdraví, jeho fungování jako živé společenské bytosti. V tomto smyslu je motivace klíčový fenomén pro pochopení života, který překračuje rámec psychologických aspektů a současně jako stěžejní činitel regulace chování ukazuje podíl psychických funkcí také na dění v organismu (propojení motivace s fungováním homeostázy – viz dále). Dále se motivace uplatňuje také jako činitel již zmíněné **instrumentalizace chování a uspokojování**, tj. vlivem učení vytvářené vzorce (způsoby) chování a uspokojování se organizují kolem důsledků, které byly vyvolány předcházejícím chováním. Tak přirozená integrace procesů motivace a učení vede k tomu, že si lidé osvojují určité **apetence a averze**, které vyjadřují pletivo jejich pozitivních a negativních vztahů ke skutečnosti či v rámci jejich obrazu

světa, jejich oblíbené a neoblíbené objekty a činnosti. Motivace, jak již bylo zmíněno, je podmínkou učení, její propojení s učením je velmi úzké, funkční: základní podmínky učení, zpevňování vystupující ve formě odměn a trestů, mají opět vztah k motivaci: individuum je motivováno k dosahování odměn a k vyhýbání se trestům, což souvisí s výše uvedenými apetencemi a averzemi. V tomto smyslu je tedy motivace klíčový psychologický fenomén: chování, ale i postoje lidí se organizují kolem určitých motivů, které tak propůjčují chování psychologický smysl. Z fenoménu motivace chování lze vyabstrahovat jeho psychologické, dále neanalyzovatelné příčiny, **motiv**, které, obecně řečeno, vyjadřují určitou hodnotovou orientaci člověka, tedy to, čemu ve svém životě přisuzuje **ego-vztažný význam** (co je pro něj subjektivně významné). A významy vyjadřují **preferované hodnoty**, tedy to, co je považováno také za příjemné, dobré, užitečné, a tedy žádoucí: účelnost chování spočívá v tom, že směřuje k dosahování subjektivně žádoucího a k vyhýbání se subjektivně nežádoucímu, to znamená k dosahování příjemného a k vyhýbání se nepříjemnému (princip hédonismu). Porozumět chování druhého člověka znamená identifikovat motivy tohoto chování, a protože ty souvisejí se světem lidských hodnot, znamená to i porozumění hodnotové orientaci osobnosti. Tak se v obsahu motivů projevuje **smysluplnost individuálního lidského života** a ve spojení s kognitivními procesy také jeho individuální životní styl, způsob. Také v tomto smyslu směřuje studium motivace a motivů „dovnitř“ osobnosti, do intimní sféry individuálního psychického života, v níž se vztah jedince k hodnotám utváří, ale také nad tuto sféru k nadindividuálním, univerzálním kořenům lidského života. Maslow v tomto smyslu hovoří o „metamotivaci“, již rozumí biologické základy určitých univerzálních a nadčasových lidských hodnot, jako je např. mateřství. V tomto smyslu se ani filosoficko-antropologické pojetí člověka nevyhne tematizaci jeho motivů.

V této kapitole má být charakterizován proces lidské motivace; učinili jsme to v obecné poloze a k jednotlivým již uvedeným tezí se ještě vrátíme. Puca a Langens (c. d., s. 222 n.) uvádějí tzv. „jaderné věty o motivaci“, tj. v podstatě **základní teze o motivaci**, které v jejich doslovné formulaci zní takto:

- ▶ „*Psychologie motivace se zabývá cílově zaměřeným chováním.*“
- ▶ „*Lidé a zvířata mají snahu po dosažení blaha skrze optimalizování afektivní bilance, usilují o podněcující události, které navozují pozitivní afekty, a snaží se zamezit událostem, které podněcují negativní afekty*“ (u jiných autorů se ve stejném smyslu používá místo pojmu afekt vhodnějšího termínu emoce – viz dále).
- ▶ „*Podněty a události získávají charakter pobídek skrze afekty, které je podněcují nebo ohlašují.*“

- ▶ „Motivy jsou hodnotící dispozice na straně organismu. Mají vliv na to, které podněty a události se stávají pobídkami a které citové vztahy jsou žádány. Motivy určují, které aspekty prostředí jsou vnímány přednostně, na co se emocionálně reaguje a čím může být chování aktivováno.“
- ▶ „Lze zhruba rozlišovat mezi biogenními motivy, jako jsou hlad nebo žízeň, a sociogenními motivy, jako jsou připojení se, moc, výkon. Biogenní motivy jsou založeny spíše na biologických potřebách, zatímco sociogenní motivy jsou spíše vlastnostmi osobnosti, které povstávají v průběhu socializace.“
- ▶ „Motivy a pobídky se k sobě úzce vztahují a společně vytvářejí motivaci, která pak utváří směr, intenzitu a trvání chování.“
- ▶ „Moderní teorie motivace se dají zhruba rozdělit do dvou velkých tříd: jedna třída teorií se zabývá motivací, která se uskutečňuje (spíše nevědomou) anticipací afektů; druhá třída teorií klade důraz na motivaci, která se zakládá na vědomém stanovení cílů.“
- ▶ „Při pojetí motivace jako anticipace afektů jsou zkoumány převážně psychofyziologické a hormonální mechanismy, které jsou základem anticipace afektů.“
- ▶ „Na motivačních procesech se podílejí zvláště střední mozek, mezimozek, fylogeneticky staré části mozkové kůry, jakož i čelní mozek jako část neokortexu.“
- ▶ „Limbický systém vytváří v mozku funkční jednotu a může být chápán jako hodnotící a aktivující zapojení mezi danostmi prostředí a chováním.“
- ▶ „Podněcování motivů přiměřenými pobídkami z prostředí vede ke zvýšenému vylučování dopaminu v oblasti nukleus accumbens. Tím je ulehčováno iniciování chování. Pro každý systém motivů mohou být identifikovány jeden nebo více hormonů, které jsou vylučovány na základě podněcování stávajícího motivu a aktivují nukleus accumbens.“
- ▶ „Teorie, které se zabývají motivací prostřednictvím stanovení cíle, mají za předmět, jak se organizují a regulují vědomé cíle jednání.“ To je však diskutabilní pojetí, které platí jen pro záměrné jednání, ať už vychází z vnitřní pohnutky, nebo z vnější pobídky.
- ▶ „Lze rozlišovat mezi cíli vyhýbání se a přibližování se. Cíle přibližování jsou formulovány tak, že je chtěn pozitivně hodnocený výsledek, a cíle vyhýbání jsou formulovány tak, že se vyhýbáme negativně hodnocenému výsledku.“
- ▶ „Sledování apetenčních cílů [„Annäherungszielen“] působí na nálady a emocionální blaho [„Wohlbefinden“] významně pozitivněji než sledování averzivních cílů [„Meidenzielen“].“

- ▶ „*Je rozdíl, zda je cíl určen subjektem, nebo něčím cizím. Sledování cílů určených subjektem [„Selbstbestimmte Ziele“] vzbuzuje, v protikladu k cílům určeným cizími vlivy, zájmy, přináší radost a je spatřováno jako výzva.*“
- ▶ „*Tematická struktura cílů, které osoby sledují, je na vytvoření profilu jejich individuálního motivu celkem nezávislá. Cíle mohou být s motivy kongruentní, tzn. že zapadají do struktury motivů osoby, nebo mohou být motivačně inkongruentní, tzn. že do struktury motivů osoby nezapadají.*“
- ▶ „*Sledování motivačně kongruentních cílů je více úspěšné než sledování motivačně inkongruentních cílů, neboť celá řada procesů, které sledování cíle podporují – jako třeba zaměření pozornosti, energetizace a učení – je automaticky podněcována.*“
- ▶ „*Na pocity blaha působí celkem negativně, když jsou motivy a cíle inkongruentní, zatímco kongruence mezi motivy a cíli je provázána stoupajícími pocity blaha.*“

Autoři těchto tezí zavádějí do psychologie motivace další velmi důležitý aspekt, totiž **vztah mezi motivy a cíli jako zvenčí danými úkoly**. Rozlišují přitom: 1. soulad osobních motivů a zvenčí stanovených cílů (kongruenci), to je případ, kdy jedinec přijme nějaký úkol, jehož plnění a splnění mu vcelku vyhovuje, a 2. nesoulad osobních motivů a zvenčí uložených úkolů, které subjekt, pokud je neodmítne splnit, plní nerad, protože jsou mu nějak nepříjemné (jsou s jeho motivy inkongruentní), což může být třeba úkol, aby někoho sledoval a podával o sledování hlášení (např. v minulosti úkol stát se agentem tajné státní bezpečnosti v komunistickém režimu, který nenáviděl). Dále tito autoři používají určitou terminologii, kterou zde nyní vymezíme, protože není podávána zcela jednotně. Jde o následující **klíčové pojmy vztahující se k motivaci** (jejich předběžné vymezení podáváme zčásti s použitím pramene Puca, Langens, c. d., s. 224):

- ▶ **potřeba:** výchozí motivační stav vyjadřující nějaký nedostatek v biologickém či sociálním bytí jedince – instrumentální chování směřuje k redukci dané potřeby; např. konzumace jídla utiší potřebu jídla prožívanou jako pocit hladu;
- ▶ **incentiva** (pobídka): „*takový aspekt cíle, který přispívá k uspokojení potřeby nebo motivu, a tak činí cíl žádoucím*“; pro žíznícího je incentivou voda, pro osamělého dobrý přítel;
- ▶ **motiv:** dispozice jedince „emocionálně odpovídat“ na určité cílové objekty nebo činnosti, tj. prožívat něco příjemného a vyhýbat se něčemu nepříjemnému (viz pojem cílový stav);
- ▶ **motivace:** proces „cílově zaměřeného chování“, činitel, který dává chování směr, intenzitu a trvání;

- ▶ **cílový objekt:** je třeba rozlišovat: cíl chování (viz cílový vztah), daný aktuální motivací, a cílový objekt, na který je motivované chování zaměřeno, protože má vlastnosti, které uspokojují nějakou aktualizovanou potřebu; např. opatřit si jídlo, které by odstranilo pocit hladu;
- ▶ **cílový stav** („goal state“, „Zielzustand“): „specifický vztah osoba – prostředí (třeba příjem potravy při hladovění, jehož uskutečňování vzbuzuje pozitivní afekty a který je z tohoto důvodu žádoucí“ – v podstatě jiný název pro slovo motiv).

Th. Goschke, mimochodem v téže knize (2008, s. 233, in Müsseler J. ed.), v rámci svého pojetí vývojově vyššího stupně motivace, volního jednání, podává vymezení následujících pojmů, které vyjadřují různé úrovně řízeného chování prostřednictvím procesů učení a motivace:

- ▶ **reflexy a instinkty:** „programy reakcí, které jsou aktivovány uvolňovacími podněty fixním způsobem... přizpůsobení se invariantním podmínkám prostředí“; články řetězu vrozených reflexů, tedy biologicky účelných aktivit (instinktů) umožňujících adaptaci na základní podmínky života (obživa, bezpečí, rozmnožování, vyhýbání se bolesti a smrti);
- ▶ **motivované chování:** „modulace dispozic k reakcím na aktuálně vzbuzené potřeby... přizpůsobení se fluktuujícím stavům potřeb“;
- ▶ **asociativní učení:** „na zkušenosti závislé změny v asociacích podnět – reakce“; přizpůsobení se změněným podmínkám prostředí;
- ▶ **intencionální jednání:** „cílová zaměřenost“: „mentální reprezentace efektů jednání a jejich emocionálních pohnutek“, která má následující podstatné znaky: „plánovitost“: „nová kombinace elementárních akcí k novým sekvencím jednání“; „flexibilita“: „rychlá přeměna v konfigurování dispozic k reakcím“; „nezávislost na podnětech“: „selektce jednání na základě reprezentace cíle a úkolů a potlačování automatizovaných reakcí“;
- ▶ **vůle** („Volition“), tedy vůlí řízené chování, které má následující podstatné znaky: „nezávislost na aktuální potřebě“: „zaměření chování na anticipované budoucí potřeby“; „sebereflexe“: „metakognitivní vědění o možnostech ovlivnění vlastních emocionálních a motivačních procesů“; „sebekontrola“: „strategie k ochranění úmyslů proti konkurujícím motivačním tendencím“, např. potlačení pudových impulzů.

V novějších teoriích motivace (Heckhausenův „model Rubikon“, viz dále) dochází k **oddělování motivační a volní fáze jednání**, protože v té druhé, poznamenané rozhodováním, se výrazně uplatňují kognitivní procesy. Goschke (cit. d., s. 242 n.) k tomu poznamenává, že **vůlí řízené jednání** je svým způsobem specifickým případem motivovaného chování, protože je obsahově obohaceno o vliv řady specifických činitelů, zejména kognitivní povahy (odklad jednání, anticipace

efektů, „řečová reprezentace cílů a plánů jednání“, sebekontrola a další). Důležitým aspektem vůli řízeného jednání (volní regulace jednání) je „vědomé a nevědomé spouštění volních jednání“, které je věcí rozdílu mezi „automatickými a kontrolovatelnými procesy“. „Automatické procesy nejsou omezeny na aktivování jednoduchých motorických reakcí“, ale, jak je to experimentálně prokázáno, „nevědomě mohou být aktivovány také relativně abstraktní cíle“. K tomu poznamenejme, že **pojem jednání** vyjadřuje zvláštní formu chování, a to vědomě, obvykle záměrně kontrolovaný průběh činnosti, jako je např. vyjednávání, přesvědčování apod.

Úkolem psychologie pak je popis, vysvětlení a předpověď změn prožívání a chování, přičemž se uplatňují dva způsoby vysvětlování: dispozicemi a účelem (J. A. Keller, 1981, s. 7 n.); ve vysvětlování motivace se uplatňují motivy, nebo cíle a účely. Uvedený autor to ilustruje následovně:

► vysvětlování dispozicemi (tj. schopnostmi, postoji a v našem případě motivy):

chování je důsledkem (nástrojem)
interakcí mezi osobou a situací,
zaměřenost na dosažení cíle
určují motivy (psychické příčiny)
zaměřeného chování

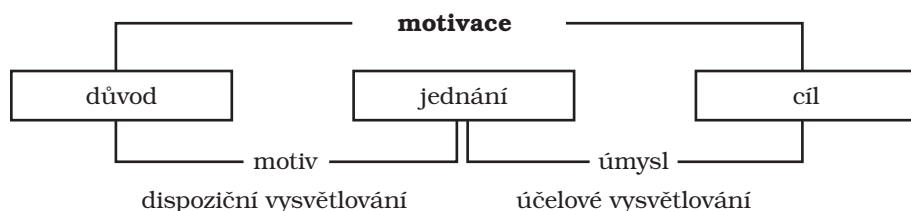
Zásadní rozdíl mezi kauzálním a dispozičním vysvětlováním spočívá v tom, že v dispozičním vysvětlování vystupující (zákonitá) věta (G) nemá povahu analytické výpovědi, nýbrž „empirického tvrzení“.

► vysvětlování teleologické (účely nebo cíli):

Osoba může dosáhnout cíle P,
když učiní B

Osoba chce dosáhnout P, proto učiní B

„Teleologické vysvětlení je účelové vysvětlení, při němž platí *anticipace cíle nebo účelu jednání jako ‚příčina‘ právě tohoto jednání. Osoba činí něco, aby něčeho určitého dosáhla*“; „v přírodních vědách je tento způsob vysvětlování pokládán za problematický, protože obrací vztah ve schématu *antecedens – consequens*“ (Keller, c. d., s. 7). Tento rozdíl dispozičního a teleologického vysvětlení vyjádřil Keller (c. d., s. 8) tímto schématem:



Rozdíl je tedy vyjádřen v pojmech **motiv a úmysl**: motivem se rozumí důvod jednání, úmyslem se rozumí záměrná cílová aktivita (Keller, c. d., s. 8). Rozdíl mezi oběma druhy vysvětlování je spíše jen relativní, nikoli zásadní (úmysl nutně vychází z nějakého motivu), a lze snad také hovořit o psychologické kauzalitě. Další komplikací je nepochybná existence nevědomé motivace (viz dále), motivy i úmysly mohou mít původ v nevědomí. K tomu je třeba předběžně poznamenat, že na způsob vysvětlování se v psychologii motivace nahlíží velmi nejednotně, přičemž tyto rozdíly jsou, kromě jiného, prohlubovány také nejednotně používanou terminologií, jak je to patrné i z tohoto textu, kde často konfrontujeme různá pojetí klíčových pojmů. Za ideální se považuje **vysvětlování příčinami**, které je vlastní přírodním vědám a umožňuje ve větší či menší šíři a s větším či menším úspěchem ovládnání příslušného jevu (např. v medicíně určitých chorob, jejichž příčiny jsou spolehlivě známy). V psychologii je např. **etiologie duševních poruch**, nauka o jejich vzniku, resp. příčinách složitější. Již Aristoteles (Metafysika, 1946, s. 40) rozlišoval čtyři druhy příčin, z nichž dvě se týkají psychiky: *causa efficiens* (příčina účinná) se týká vlivu, jímž „počíná pohyb“; *causa finalis* (příčina účelová) se týká konečného cíle, účelu, za který se obvykle pokládá evoluci vytvořená adaptace. Tak je např. příčinou aktuálního sexuálního chování souhra několika činitelů (úroveň pohlavních hormonů v krvi, doba sexuální abstinence, touha po styku vyvolaná atraktivním sexuálním objektem atd.); účelem je získání intenzivní slasti prostřednictvím sexuálního aktu. Pojmy příčina a účel mohou být v tomto i v jiných případech zaměňovány, a co je poslední příčinou, resp. účelem, nelze spolehlivě určit. Samo pojetí kauzality je nejednotné.

Keller (c. d., s. 20 n.) také synteticky formuloval následující **otázky související s fenoménem motivace**:

- ▶ Proč vůbec vystupuje určité prožívání a chování?
- ▶ Proč je prožívání a chování zacíleno?
- ▶ Proč určité prožívání a chování setrvává delší dobu?
- ▶ Proč prožívání a chování často vykazuje tendenci k opakování?

Psychologie motivace se naopak zajímá zejména o následující problémy, které souvisejí především s chováním:

- | | |
|---------------------------|----------------------------------|
| ▶ aktivace a energetizace | ▶ začátek a ukončení |
| ▶ orientování a směr | ▶ zesilování a zeslabování |
| ▶ udržování a setrvávání | ▶ zpevňování prožívání a chování |

Nakonec Keller uvádí **základní princip regulace chování** podle formulace R. Fuchse (1963): „*veškeré jednání člověka je řízeno ke slasti a strasti se vztahujícími očekáváním a v tomto smyslu je motivováno*“. Stejně pregnantně tendenci k dosahování slasti a vyhýbání se

strasti formuloval P. Th. Young (1961) jako princip tendence chování k maximalizaci příjemného a minimalizaci nepříjemného.

Problém nemotivovaného chování

Jde o další důležitou otázku, v psychologii nejednotně zodpovězenou. S. Freud soudil, že každé chování, např. každé gesto, které vyjadřuje řeč těla, je motivováno, je symptomem nějakého motivu, avšak naopak tomu např. prosté poškrábání se na hlavě lze také chápat jako chování, ale může být způsobeno svěděním, a nemusí to tedy být jen projev rozpaků. V tomto smyslu je však vhodné rozlišovat vědomou a nevědomou motivaci, jak to činil právě S. Freud, který veškeré projevy jedince pokládá za symptomatické, tj. vyjadřující nějaký stav a jeho účelný projev, a to i takové, jako jsou bubnování prsty na desce stolu nebo škrábání se za uchem, které může být odreagováním napětí v rozpacích. Nelze-li vždy spolehlivě identifikovat motiv určitého chování, neznamená to, že mu chybí motiv. Takže někteří psychologové považují výraz „nemotivované chování“ za protimluv. W. McDougall (1923) rozlišuje **motivované chování a nemotivované fyziologické procesy**, čímž pojetí motivace zužuje na problematiku psychologicky smysluplných behaviorálních celků – v novější terminologii na tzv. molární chování. Naproti tomu K. B. Madsen (1972) zdůrazňuje, že veškeré chování je motivováno, ale motivaci chápe jen jako energetizaci chování, tj. v podstatě přísně behavioristicky, což, jak ukazujeme dále, je nepřijatelné. Pokud někteří psychologové používají pojmu nemotivované chování, rozumí motivaci spíše jen vědomé stanovení a dosahování cílů, což je úzké pojetí motivace. Způsob chování je situačně determinován, resp. determinován kognitivním zpracováním situace a dalšími, výše uvedenými činiteli, ale jeho účelný charakter, daný již v rovině molární určitým vzorčováním pohybů, svědčí o tom, že má psychologický důvod, tj. motiv. V tomto smyslu je třeba proces motivace chápat široce jako fenomén vyjadřující nějaký, ne vždy ovšem vědomý, účel, který je někdy skryt za jeho symptomy. Např. pohyby při určitých tancích či poslechu určité hudby, výrazně připomínající koitální pohyby, jsou stylizovaným projevem sexuálního vzrušení a jsou motivovány odreagováním napětí, které je s ním spojeno, tančící subjekt si však nemusí uvědomovat motivy svých tanečních hyperkreací, ví jen, že je to obvyklý taneční styl odpovídající určitému druhu hudby. Tento případ vyjadřuje jedna anekdota, která poněkud přehnaně říká, že tanec kdysi sloužil k navázání bližších styků, kdežto dnes je již plně nahrazuje. Chápeme-li motivaci jako vnitřní proces, v němž se v průběhu interakce osobnosti a jejího životního prostředí utváří objektivně (na úrovni fyziologické) a subjek-

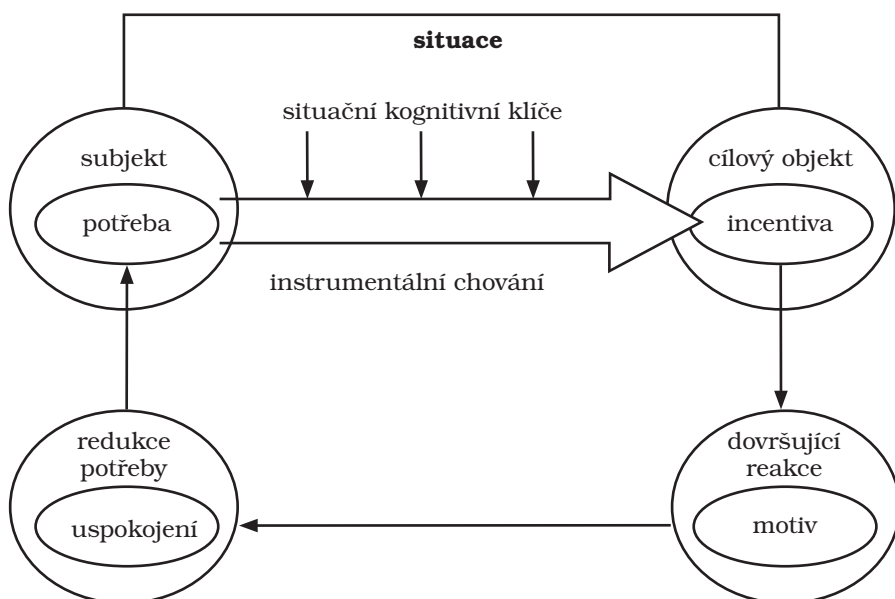
tivně (na úrovni psychologické) účelná behaviorální reakce na nedostatky v psychofyzické dimenzi bytí, pak můžeme uzavřít, že veškeré chování je motivováno.

Naproti tomu např. D. Krech a R. S. Crutchfield (1958, 1968, s. 303) připouštějí nemotivované chování, když poukazují na **rozdíl mezi příčinou a motivem**: např. funění, mrkání, poklepávání prsty je jistě zapříčiněno, „*avšak není vzorcem průběhu cílově zaměřeného jednání ve službě potřeby nebo touhy*“; motiv není totožný s příčinou, zdůrazňují dále: výroky o příčinách chování musí zahrnovat vnímání, myšlení, učení a další psychické funkce. Motiv je „psychická pohnutka“, píše, a motivaci chápou jako vědomě usměrňované chování. Rozlišení pojmů příčina a motiv je přijatelné, proto také v tomto textu mluvíme o motivech jako o „psychologických příčinách“, ale citovanými autory uváděný příklad mrkání není vhodný, protože existuje také záměrné mrkání jako akt vědomé, resp. úmyslné komunikace. Diskutovaný problém ještě komplikuje koncept nevědomé motivace (viz dále). Také A. H. Maslow (1954, s. 76) poznamenává, že veškeré chování je motivované v obvyklém smyslu, tj. hledáme-li jeho zdroj v potřebách, to znamená v tom, co chybí nebo je potřebováno, protože chybí, a soudí, že chování vychází také z tendencí k růstu ve smyslu sebezdokonalování se: „*Fenomény zrání, sebevyjádření a růstu nebo sebe-aktualizace jsou všechno příklady pro výjimku z pravidla obecné motivace a měly by být vykládány spíše jako výraz a nikoli jako zvládnání [„coping“].*“ Nicméně o něco dále píše o sebe-aktualizaci jako o potřebě („need of self-actualization“) a definuje ji svým známým výrokem: člověk chce být tím, kým může být (Maslow, c. d., s. 91). Většinu neurotických symptomů chápe jako na základní potřeby zaměřené impulzy, které byly nějak potlačeny nebo zaměřeny na špatné prostředky, ale jiné symptomy nemají vztah k potřebám, jsou „*projektivní nebo defenzivní... nemají cíl, kromě toho, že mají zabránit dalšímu zraňování, ohrožování nebo frustraci*“ (Maslow, c. d., s. 76). Nezdá se nám však, že by to byl dostatečný důvod pro koncept nemotivovaného chování jako chování, které nevyhází z potřeb; výše uvedené symptomy nemotivovaného chování naopak určité potřeby vyjadřují. Maslowovy „potřeby růstu“ se od ostatních potřeb liší tím, že nejsou redukovatelné, resp. jsou neukojitelné a připomínají spíše zájmy.

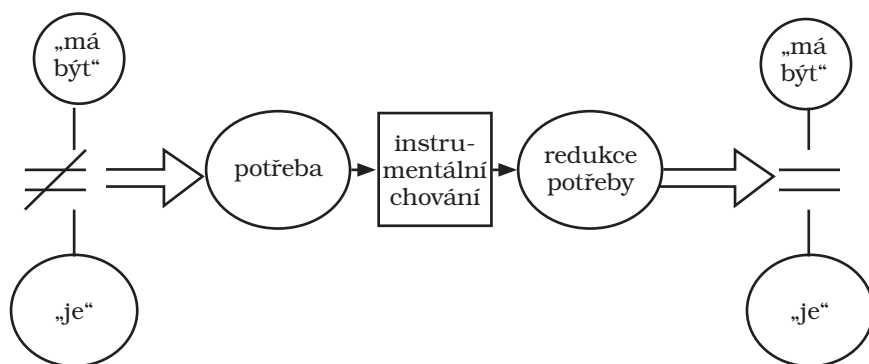
Rozhodující pro odpověď na otázku existence nemotivovaného chování je však úzké nebo širší pojetí motivace: pokud se pojetí motivace omezuje jen na její vědomé zdroje, což vylučuje nevědomou motivaci, která je prokázána (viz dále), lze mluvit o nemotivovaném chování. Domníváme se však, že to rozhodně není správné, protože jsou prokázány nevědomé zdroje vědomě probíhajícího chování (viz dále). Problematické by však také bylo rozšiřovat psychologické

pojetí motivace na jednoduché reakce, jako je výše uvedené poškrábání se, které může mít také fyziologický původ, např. ve svědění, i když to lze chápat jako jednoduchý vjem. Ostré hranice mezi fyziologickým a psychologickým původem určitých reakcí neexistují. Ve smyslu výše uvedeného pojetí motivace však lze říci, že každé chování je motivováno.

Celkovou charakteristiku motivace lze vyjádřit následujícím schématem, zahrnujícím všechny dosud uvedené koncepty a vztahy mezi nimi:



Shora uvedené schéma vyjadřuje základní funkční vztahy mezi klíčovými pojmy, s nimiž se v problematice motivace operuje, bohužel však v odborné literatuře nejednotně. Úkolem tohoto schématu je vytvořit určitou pojmovou strukturu fenoménu motivace. Následující schéma rozvádí základní aspekt dynamiky motivace, resp. její obecný princip rovnováhy mezi stavy „má být“ a „je“. Tento princip vnitřní psychické rovnováhy, jejího udržování a restaurace její ztráty je snad nejzákladnějším psychologickým principem, s nímž se ještě v dalším textu setkáme v řadě jeho variant. Je mu komplementární princip hédonismu, neboť udržování psychické rovnováhy a její restaurace jsou příjemné, a naopak její narušení je prožíváno jako něco nepříjemného a jako takové je východiskem chápání procesu motivace a lze to vyjádřit následujícími schématem, rozvíjejícím schéma uvedené shora:



Poznámka: Někteří psychologové (G. W. Allport a další) přijímají tento princip „redukcce potřeby“ jen pro chování vycházející z biologických potřeb; Maslow ho odmítá pro fungování vývojově nejvyšších potřeb („potřeby růstu“) tvořící komplex souhrnně nazvaný sebeaktualizace, který nelze uspokojit, s každým uspokojením tento komplex naopak motivaci zesiluje, vymyká se principu redukcce potřeby jako výchozího motivačního stavu.

Intrapsychická a emocionální podstata motivace

V současné odborné literatuře se zdůrazňuje **funkční propojení motivace s emocemi**, které dobře vyjadřuje její psychologickou podstatu: důležitou dimenzí emocí jako procesů hodnocení (jsou reakcí na významné podněty) je, vedle jejich intenzity a zážitkové kvality (zážitkového qualia), obecný zážitkový akcent vyjádřený slovy příjemný, nepříjemný – to zjevně koresponduje s již zmíněnými dimenzemi motivačních aktivit, apetencí (dosahování příjemného) a averzí (vyhýbání se nepříjemnému). „Bez motivace nejsou žádné emoce a bez emocí není žádná motivace“ (V. Brandstätter, J. H. Otto, 2009, s. 13). Neshoda v posuzování vztahu mezi emocemi a motivací byla spíše jen v tom, uvádějí oba citovaní autoři, zda emoce jsou základem motivace, nebo motivace základem emocí, a debata emoce, či kognice se stala neplodnou kvůli kognitivní teorii emoce, která je chápána jen jako stavy vzrušení a která říká, že „objekty, resp. události vyvolávají emoce jen tehdy, mají-li význam pro snahy osoby (její cíle, potřeby, motivy), tedy jsou-li motivačně relevantní“, píše oba uvedení autoři a citují pracovní definici emocí R. J. Davidsona, K. R. Scherera a K. H. Goldsmithse (2003): „Emoce poukazují na relativně krátkou epizodu koordinovaných mozkových, autonomních a behaviorálních změn, které usnadňují odpověď na externí událost, signifikantní pro organismus“; k této verbálně toporné formulaci

přidává poznámku N. F. Frijda (1986) zdůrazňující aspekt jednání: „*Jádrem emoce je pohotovost k jednání*“ („readiness to act“) a usnadňování („prompting“) plánů jednání: „*Emoce dává přednost jednomu nebo méně jednáním, jimž propůjčuje naléhavost. Tak může provázet jiné mentální procesy nebo jednání, nebo jim konkurovat.*“ Všechny tyto poznámky se týkají behaviorální stránky jednání, rozhodující je však vnitřní zážitková stránka emocí, které se říká **city**, a pak lze jednoduše říci, že motivační funkce emocí spočívá v jejich intrapsychické složce, v citech, v nichž se prožívá něco významného, významy podnětů a situací jsou prožívány a určují nezřídka přímo následnou behaviorální reakci. Tak když prožíváme strach, utíkáme, když prožíváme hněv, máme nutkání útočit, atd. Mnoho psychologických modelů motivace však staví do popředí kognitivní složky motivace, které jsou ale rozhodující až ve fázi rozhodování (Brandstätter a Otto, c. d., s. 13 n.). Emoční (nebo jinak řečeno afektivní) stav je rozhodující. Pro vznik i průběh motivace určující činitelé vychází z negativního zážitku nedostatku (potřeba) a směřují k jeho odstranění s pozitivními důsledky (redukce potřeby); na počátku i na konci motivačního procesu fungují city. Pro aktuální psychologii motivace je typickou perspektivou analýza otázky „K čemu“ nebo „Proč“, tedy hledání žádoucích i nežádoucích citových stavů: „*žádoucí citové stavy se vyznačují anticipací podnětů*“ a kromě toho „*jsou v úzké souvislosti s procesy regulace jednání*“ (Brandstätter a Otto, c. d., s. 14).

Z výše uvedeného je zřejmá **emocionální podstata motivace**, chápeme-li emoce jako hodnotící vztahy, jako reakce na životně významné podněty, a nikoli jen jako stavy vzrušení (excitace, aktivace), a ve vztahu k motivaci pak zdůrazňujeme emoce zejména jako stavy prožívání, tedy jako city. Emoce, jak jsme ukázali, vystupují při vzniku motivace i při jejím dovršení ve stavu dosaženého uspokojení. Emoce provázející stav potřeb motivaci iniciují (každá potřeba je prožívána jako stav vnitřního napětí a jako stav nějakého nedostatku, tedy jako negativní pocit a redukce potřeby, tj. dosažené uspokojení je naopak pociťováno pozitivně). Podle U. Rudolpha (2003, s. 10) se teorie motivace dají rozlišovat podle toho, jak dalece a jakým způsobem přispívají k odůvodnění geneze, resp. smyslu chování a jeho předvídání. Základní otázkou teorie motivace je tedy otázka významu lidských emocí pro motivované chování. Rudolph (c. d., s. 10) pokládá za extrémní kritickou pozici J. B. Watsona (1919), podle něhož lidské emoce „*osvobodily individuum od monotónního existování jako vysoce perfektního biologického stroje*“ – těžko si lze vůbec představit člověka bez emocí jako „*perfektně fungující biologický stroj*“, to je spíše jen představa tyranů diktátorů a lidstvo zotročujících vlád. Rudolph sám potvrzuje to, co bylo výše řečeno o významu emocí pro motivaci:

cíl jednání, jakož i činnost, která k tomuto cíli vede, můžeme spojit se stavy příjemného a nepříjemného a v tomto okamžiku vstupuje do hry význam emocí pro motivaci. „*Otázka psychologie motivace, s níž se budeme stále setkávat v různých teoretických podáních, je tím pádem otázkou významu lidských emocí pro motivaci*“ (Rudolph, tamtéž). Přísně scientisticky orientovaný behaviorista P. Th. Young (1961), který nicméně podotýká, že „*hodnoty krys se liší od lidských hodnot*“, a který používá termínu „*afekt*“, jímž rozumí „*stav hédonické intenzity*“, zdůrazňuje, že tyto „*afekty*“ mají být chápány jako „*přírozeně motivační*“ („*motivational in nature*“), a tedy že: 1. jsou „*intimně vztažné k aktivaci neurobiologických vzorců*“, 2. „*afektivní procesy regulují a řídí chování podle principu maximalizování pozitivního a minimalizování negativního*“, 3. „*afektivní procesy mají specifickou roli v organizování neurobehaviorálních vzorců*“. Young dodává, že: „*Vedou k vývoji motivů a evaluativních dispozic, tak se stávají relativně stabilními a permanentními determinantami chování*“ (P. Th. Young, 1961, s. 166). Dále formuluje vztah emocí a motivů, které chápe jako „*naucené determinanty chování*“: „*Síla motivů závisí na síle afektivních procesů, které je organizují*“ (tyto „*afektivní procesy*“ také determinují zpevňování, tj. „*odměny*“ a „*tresty*“, a tak rozhodují, co se lidé naučí). Důležité jsou pak jeho následující **formulace „objektivních principů experimentálního hédonismu“**: 1. „*stimulace má jak afektivní, tak i sensorické důsledky*“; 2. „*afektivní vzrušení orientuje organismus vůči nebo proti stimulujícímu objektu*“; 3. „*afektivní procesy vedou k vývoji motivů*“; 4. „*síla nově získaného motivu koreluje s intenzitou, trváním, frekvencí a novostí předchozího afektivního vzrušení*“; 5. „*rozvoj motivů je závislý jak na učení, tak i na afektivních vzrušeních*“; 6. „*zákony podmiňování se týkají afektivních procesů*“; 7. „*afektivní procesy regulují chování ovlivňováním volby*“. Podle Younga funkce afektivních procesů spočívá v tom, že: 1. „*afektivní procesy mají aktivizační (energetizační, pudivou [energizing, driving] funkci, jíž provokují akci. Vedou organismus k tomu, aby něco učinil*“; 2. „*afektivní procesy mají udržovací a ukončovací funkce*“; 3. „*afektivní procesy mají regulační funkce*“; 4. „*afektivní procesy mají organizační funkce tím, že vedou k formování neurobehaviorálních vzorců, které mají tendenci stát se naučenými*“ (Young, c. d., s. 172 n., 201 n.).

Intrapsychická podstata motivace souvisí s výše uvedeným, jsou-li její podstatou emoce, je to zejména jejich intrapsychická dimenze, city a vyjadřuje to jeden z obecných principů motivace, **princip hédonismu**, že jednání směřuje k maximalizaci příjemného a k minimalizaci nepříjemného, že má tedy intrapsychický zdroj v prožívání. Starší psychologické monografie o motivaci, zvláště ty, které byly poplatné německému introspekcionismu, byly téměř

výlučně zaměřeny na vnitřní dimenzi motivace a pojem motivace tu nahrazoval pojem **chtění** (např. Keller W.: *Psychologie und Philosophie des Wollens*, 1954; Lipps Th.: *Vom Fühlen, Wollen und Denken*, 2. vyd. 1907) a potýkaly se s vymezováním a rozlišováním takových pojmů, které tuto vnitřní psychickou dimenzi motivace vyjadřují, jako jsou chtění, přání, úmysl, záměr, snaha, touha a další. V psychologii se však také poměrně dlouho, zejména vlivem behaviorismu, udržoval názor o vnějším původu veškerého chování, které je kontrolováno odměnami a tresty (B. F. Skinner a další). Teprve v druhé polovině šedesátých let minulého století byl v oblasti psychologie motivace opět hledán zdroj motivace také „uvnitř člověka“, byl vytvořen koncept „vnitřních odměn a trestů“, které měly základ v citění hodnot, a objevilo se nepříliš šťastné **rozlišení intrinsické a extrinsické motivace** (viz dále). Průkopníkem tohoto pojetí byl umírněný behaviorista J. McV. Hunt (1965), který nicméně zůstával v mezích tehdejších teorií učení, že vnitřním zdrojem motivace je např. explorační či pátrání, očekávání, zvědavost, strach či dokonce naděje a další vnitřní pohnutky. Vše vysvětlující koncept zpevnění byl rozšířen o koncept „vnitřního zpevnění“ či „sebeodměňování“ a „sebetrestání“, „samozpevnění“ (jeho typickým případem je hra). U pokusných opic, ale i u dětí byl objeven paradox: začala-li být spontánní činnost, jako je např. manipulace, odměňována, když došlo k určitému výsledku, např. když se pokusné opici podařilo otevřít skříňku, aktivita vyhasla (D. Premack, 1963). Spontánní činnost neměla čistě vnitřní původ, byla vyprovokována neznámým předmětem. Jiným případem byl spontánní návrat k přerušené činnosti (B. Zeigarnik, 1927 – „efekt Zeigarnikové“ – M. Ovsjankinová, 1928): některé pokusné osoby byly za pokračování v přerušené zajímavé činnosti ve volném čase odměňovány, ale jiné nikoli, a ukázalo se, že *„odměněné osoby vykázaly nižší úroveň vnitřní motivace než osoby neodměňované“* (W. Lukasewski, D. Doliński, 2006). Ostatně již výše zmiňovaný **vztah mezi pohnutkami a pobídkami** (vnitřními a vnějšími činiteli motivace – motivy a motivátory) je případem interakce, v níž rozhodující roli sehrávají vnitřní pohnutky: typickou vnější pobídkou-motivátorem jsou peníze, které jsou však současně prostředkem normálního živobytí nebo pro dosažení nějakého specifického uspokojení, tedy vnitřního stavu, např. cestování, jehož motivem může být zvědavost nebo touha po poznávání. Avšak aby se peníze staly motivátorem, musí být prostředkem uspokojování životních potřeb nebo musí vyvolávat nějakou specifickou pohnutku. Znovu opakujeme: kořeny motivace jsou ve vnitřních činitelích, nazývaných motivy. Vnitřní a vnější činitelé motivace jsou bohužel často zaměňovány, např. ve výroku: „Motivem vraždy byly peníze.“ Vnější objekty nemohou být motivy, plní funk-

ci incentiv či přirozených motivátorů, a to jen tehdy, jsou-li s to aktivovat pohnutky, tj. nabídnout subjektu nějakou žádoucí hodnotu, pro jejíž hledání, užívání, přijímání atd. je motivačně vyladěná. Totéž platí v psychologii pro pojem potřeba, který je užíván v různých významech (viz dále), ale znamená zde vnitřní stav nějakého nedostatku. A tak také psychologický pojem potřeby nemůže vyjadřovat vnější objekt, událost apod. Říci, že člověk „potřebuje peníze“, je v psychologickém slova smyslu poněkud zavádějící, protože ty jsou prostředkem uspokojování téměř všech lidských potřeb, a peníze tak jsou téměř univerzálním motivátorem či pobídkou. Člověk chce získat peníze, protože mu umožňují žít v lidských podmínkách dané kultury.

Intrapsychickou dimenzi motivace zahrnuje také její prožívání, vyjadřované řadou různých již uvedených termínů, obecně označovanou jako **chtění**, chápané někdy jako vědomé usilování o něco konkrétního, jindy významově rozšířený pojem **přání**. Obecně lze říci, že pojem chtění vyjadřuje introspektivně nahlížený proces motivace, jmenovitě její fázi vědomě řízeného, záměrného jednání, směřující k uspokojení nějakého přání – pojmy přání a chtění lze snad v tomto smyslu chápat jako komplementární zážitkové jevy. Brněnský psycholog F. Kratina (1947, s. 176) napsal: „*Chtění je aktivita řízená vědomím cíle a založená na volním aktu*“, ale vedle toho rozlišoval snahy jako tendence. Podle H. Heckhausena (1987, s. 3) mají pojmy chtění a přání ekvivalentní význam. Neostrou představu cíle obvykle vyjadřuje pojem **touha**, v odborné literatuře je sice používán, ale velmi volně v různých významech, obvykle jako potřeba zaměřená do budoucnosti. Vymezování pojmů zachycujících prospektivně nahlížený proces motivace je spíše věcí jazykového citu. Pozoruhodná je poznámka výše uvedeného proslulého odborníka na problémy motivace H. Heckhausena (1987, tamtéž), že **nepřítomnost přání** je ještě horší duševní stav než pocit beznaděje, neboť tam, kde již nelze v nic doufat, přání ještě nevyprahla a deprese vedoucí nezřídka k sebevraždě je v podstatě nepřítomnost přání. Avšak obrácenou stranou přání je také obava a „*často jdou přání a obava ruku v ruce*“. Podrobnou Heckhausenovu analýzu zde podávat nebudeme. Poukážeme zde pouze na jeho podstatné poznámky k tématu přání, především že se přání spojuje s chtěním a vůlí s tím, že mnohá přání zůstávají jen „*platonickými změnami okamžiku*“. Nicméně některá přání se zdají být nesplnitelná a nastává **stav volby či rozhodování** se: volit musíme ze tří důvodů: 1. zůstává více přání ke splnění, 2. některá přání se staví proti sobě a 3. uskutečnitelnost přání je třeba kriticky přezkoumávat, některá přání tuto zkoušku nepřežijí: „*Volení se tedy provádí jako zvažování přání o jejich proveditelnosti: Vyžaduje realizování vysoké náklady na čas, výlohy a námahu? A přináší přání v případě*

realizace nepříjemné vedlejší důsledky? Otázka realizovatelnosti: *Jak dalece jsme s to přivést vlastní jednání k uskutečnění přání? A jak dalece se můžeme spolehnout na to, že nás obklopující svět sociálních a věcných daností a k nim se vztahující myšlených, ale nikoli v naší moci stojících, nicméně za nutné účasti podmínek, hraje pro realizaci přání?*“ Zkoumá-li psychologie přání, pak je to problém volby na základě **uvážení důležitosti přání a jeho realizovatelnosti**, jinak řečeno: stojí toto přání za realizaci a je taková realizace možná, resp. za jakých podmínek, tedy, jak uvádí Heckhausen, ve volbě či rozhodování jde o hodnoty a očekávání, resp. pravděpodobnost uskutečnění. Duševní stav ve stavu volby se ostře liší od stavu přání, je charakterizován z jedné strany pozorností vůči všemu, co by s volbou mohlo souviset, a z druhé strany nedotknutelností důstojnosti negativních aspektů volby. Krátce: je to **orientace na realitu**, zcela zapojující kognitivní aparát jako pohotovost, způsobilost ke zpracování informací. Avšak: *„Při veškeré blízkosti této reality a racionality působí zcela plně přirozeně také rozdíly motivů v tom, co je pro jedince žádoucí... Volba se děje v kognitivním, velmi jasném světle vědomí, které vyžaduje kontrolované odpovědi – reakce“* (Heckhausen, c. d., s. 5). Poněkud jiný přístup k danému tématu lze najít u Freuda (1915, s. 6), podle něhož přání zůstávají a působí až do doby, kdy jsou splněna a již *„chtění znamená být rozhodnut“*, což je však sporná teze. Podle Plutarcha stál 11. ledna r. 49 př. n. l. Gaius Julius Caesar před rozhodnutím, zda má se svými legiemi překročit řeku Rubikon kvůli občanské válce, a vyslovil onu slavnou větu *„Alea iacta est“* – *„Kostky jsou vrženy“*, která znamená již učiněné rozhodnutí. Rozhodnutí bývají obtížná, ale nutná a častější, než si uvědomujeme: *„Jen s přáními, volbami a chtěním se dá udržovat naše existence. Přání, volby a chtění jsou jen nejvyšší tenkou pokrývkou na řadě bazálních motivačních systémů, které vznikly před miliony let a hierarchicky se na sebe ukládaly“* (R. Buck, 1985, podle Heckhausena, c. d., s. 7). *„Na nejnižší úrovni stojí automatické způsoby reakcí autonomního nervového, endokrinního a imunitního systému. Nad tím existují předfixované vzorce pohybů pro specifické vrozené způsoby chování. Nad tím primární pudy, které vyrovnávají poruchy tělního hospodářství. A nad tím se vytvořily naučené potřeby, které se odvozují od primárních pudů, ale osamostatnily se. A nad tím opět vystupují primární afekty jako štěstí, smutek, strach, vztek, překvapení a hnus v našem prožívání, které jsou sice mozkově-fyziologicky hluboce zakotveny, ale vztahují se na veškerý vnější a vnitřní svět dojmů a zkušeností, nebo se dají podmiňovat. Nadto nás doprovází stále úsilí o účinné vycházení s naším nejbližším okolím. A nad tím teprve vyrůstají vyšší sociální a kulturní motivy, z nichž vycházejí naše největší přání, když*

nížší systémy nejsou právě zaměstnány zvládnáním homeostatických krizí našeho organismu. A za těmito přáními, konečně jako poslední a příležitostně, následuje něco málo voleb a něco málo chtění,“ nicméně „bez přání – voleb – chtění by homo sapiens nebyl člověkem“ (Heckhausen, c. d., s. 7 n.).

Nové podněty k fenomenologii chtění vypracoval C. F. Graumann (1987, s. 53 n., in: Heckhausen H., Gollwitzer P. M., Wejnert F. E. eds.). Připomíná přerušení psychologického zkoumání problematiky chtění a prvního fenomenologa chtění A. Pfändera (1900 a pozd.), Husserlova současníka. Dále připomíná, že další vývoj těchto zkoumání směřoval již k deskriptivní psychologii, nikoli k rozvíjení fenomenologie v Husserlově duchu a k rozvíjení fenomenologie vůle, tedy ve směru „vědy o vědomí“. Pfänder rezignoval na vysvětlení průběhu vůle a chtění chápal jako „představovaný zážitek“; později však rozpracoval „sebeurčující charakter aktů vůle... Nejsm jen subjekt, nýbrž vždy také... pokud jsem objektem aktu, kterým je ‚duchovní úder‘ centra Já... ale také tím, kdo něco (chtěného) provádí, realizuje“ (Graumann, c. d., s. 54).

Na introspektivní analýze chtění pracoval také P. Ricoeur (1950) v rámci své filosofie vůle.* Podle Graumanna (c. d., s. 34) Ricoeur předložil filosofii chtění, „která pracuje s prostředky husserlovské intencionální analytiky a diferencuje nikoli jen mezi volní intencí a jejím splněním, mezi poesis chtění a vlastním noema chtěného, nýbrž analyzuje také vzájemné působení a jednotu volního a mimovolního, tedy vzájemné působení mezi chtěním a vším, co se protiví nebo vzdaluje volnímu působení“. Pokud uvedené správně chápeme, poukazuje se tu na určitý paradox volního aktu, resp. chtění, totiž na to, že volní akt i chtění mohou mít kořeny v hlubokých vrstvách psychiky, že úmyslný akt může být generován v nevědomí uchovávanými potlačovanými a do vědomí transformovanými sklony.

Pojem intence vyjadřuje vědomé předmětné zaměření, záměr. Konečně Graumann připomíná s tímto tématem související **princip heterogonie účelů** W. Wundta (1911) jako jeden ze základních principů psychologické interpretace duševních jevů, související s Wundtovým pojetím „psychické kauzality“, jemuž je vlastní teleologické hledisko. Wundtova formulace heterogonie účelů zní: „dosažené účely přesahují důvody pohybů, z nichž původně vzešly“, což prostě znamená, že důsledky konkrétního jednání nezřídka přesahují původní účel z toho prostého důvodu, že vyvolávají vedlejší účinky, které spolu s novými, neočekávanými podněty vyvolávají u člověka nové pohnutky s novými důsledky. Nezřídka jsme pak nuceni měnit taktiku chování nebo se

* Ricoeur P.: *Philosophie de la volonté*: I.: *Le volontaire et l'involontaire*, 1950.

i vzdát dosažení původního cíle a stanovit si cíl náhradní nebo vůbec rezignovat na původní motiv.

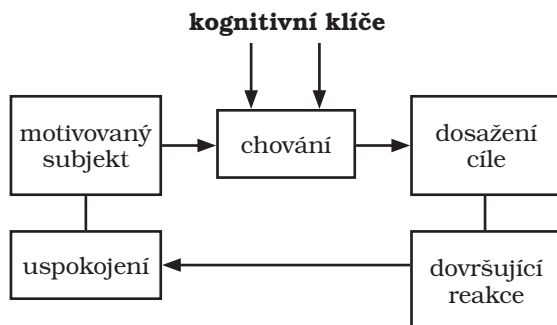
Závěrem lze říci, že naše chtění je zakořeněno ve volním dění a vychází z interakce vnitřního osobního duševního uspořádání a vnějších podmínek prostředí a situace. K mimovolním podmínkám náleží zejména afekty, nálady a potřeby, stavy, které se mohou vymykat volní kontrole (sebeovládání). Mohou mít tlumivý vliv, mohou vystupovat jako protipůsobení vůči intencím. Fenomenologicky je důležité, že tyto „protisíly“ nepůsobí jen jako tlumivé vlivy, které snižují „intenzitu volního jednání“, jako „*nekontrolovatelná tělesnost, mimovolní je často také nevědomé*“ (Graumann). Prosazování vůle, toho, co vědomě chceme, však brání také vnější okolnosti, neočekávané změny, cizí úmysly a další činitele.

Motivace, motivující situace a chování

Motivace je intrapsychický proces, který má svůj zdroj ve vnitřní a vnější situaci individua. Taková vnitřní „situace“, jako je např. stav hladovění, vyjadřuje primárně endogenní zdroj motivace, ale motivační vnitřní stavy mohou ovšem vyvolávat i vnější motivující situace člověka, jako je např. vnější ohrožení, ať už např. života, nebo prestiže apod. Jindy se určité vnější podněty, jako jsou např. peníze nebo pocty, stávají motivujícími, ale jen za podmínky příslušného vnitřního „vyładění“, které je dáno stavem trvalých a aktuálních potřeb individua. Vnější podněty mohou jedince stimulovat, ale nemusí ještě motivovat určité chování: sytý člověk může být zaujat, pohybuje-li se kolem restaurace s vystaveným jídelním lístkem, ale nemusí do této restaurace vstoupit, aby si dal něco k jídlu. Jeho pozornost může vyvolat shromáždění lidí, ale když zjistí, že jde např. o předvolební shromáždění určité politické strany, která je mu lhostejná, vzdálí se a jejího podniku se neúčastní. Je nutno rozlišovat motivace, resp. **vnitřní motivy a vnější motivující podněty**, které jsou někdy také označovány jako tzv. incentive. Podněty se stávají incentive jen v určitém vztahu ke stávajícím motivacím, resp. motivům: nápoj je incentive jen pro žízničoho. V tomto smyslu se někdy hovoří o popudech či pohnutkách, které vyvíjejí tlak na chování jaksi zevnitřku, a o pobídkách, které vyvolávají tlak zvenjšku. Avšak puzení a přitahování tvoří jednotu: jsme přitahováni jen tím, co signalizuje přímé nebo zprostředkované uspokojení nějaké potřeby.

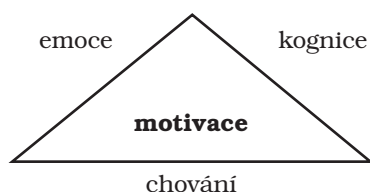
Jak již bylo řečeno, téhož cíle se v různých situacích dosahuje různými způsoby, což znamená, že **způsob chování** je kontrolován vnějšími situačními podmínkami či tzv. „kognitivními klíči“. Chování

(jednání, případně mimický výraz a řeč) se tak adaptuje na subjektivní i sdílený význam chování a je také v různých kulturách různě, např. různé formy zdravení se, různé formy společenských kontaktů apod. **Pojem chování** v psychologickém, molárním smyslu, můžeme vymezit jako jakékoli smysluplné aktivity individua. Z psychologického hlediska je tvoří tři základní formy: jednání, řeč a výraz v mimice, držení a pohybech těla. Pro psychologii motivace je důležitý **pojem jednání**, vyjadřuje vědomou účelově předmětnou neboli smysluplnou aktivitu či akt. Kognitivní analýza situace určuje **instrumentální vzorec chování**, tj. jeho způsob, např. taktiku, kterou jedinec použije k tomu, aby mu jeho nadřízený dal souhlas k vyřízení nějaké osobní záležitosti mimo pracoviště v pracovní době. Je tím vyjádřen fakt, že se chování stává nástrojem (instrumentem) k dosažení nějakého cíle. Kognitivní analýza situace však také určuje „subjektivní pravděpodobnost“, tj. odhad vyhlídky na dosažení cíle, a je to tedy opět subjektivní „zpracování situace“, to znamená, kromě jiného, také např. vliv na základě interindividuálně odlišné sebedůvěry a dalších činitelů. Kognitivní procesy v relaci k motivaci jsou v tomto smyslu zaměřeny na volbu prostředků a na očekávání úspěchu příslušného instrumentálního chování. Tak lze **vztah motivace a kognitivních klíčů** vyjádřit následujícím schématem:



Instrumentalita chování je dána vztahem situace a cíle a vyjadřuje jeho účelnost, tedy to, že chování je nástrojem k dosažení nějakého cíle. Vrcholem či konečnou fází instrumentálního chování je **dovršující reakce** vyvolávající nějaký druh uspokojení, redukcí potřebu (výchozí motivační stav), a tím i ukončení chování. Toto schéma je ovšem určitým zjednodušením, protože, jak již bylo naznačeno, důležitým činitelem chování je i reflexe jeho možných důsledků z hlediska individuálního systému hodnot, resp. morálního profilu jedince. Existuje určitá **struktura motivovaného chování**, která je tvořena propojením a souhrou všech základních fenoménů, resp.

funkčních složek a činitelů motivovaného chování. Vyjadřuje skutečnost, že vývojem se motivace funkčně propojuje s emocemi, které tvoří její základ, a s kognitivními procesy, které, kromě toho, že determinují způsob motivovaného chování, se přímo uplatňují v procesu rozhodování, a stávají se tak funkčně imanentní složkou motivace, ve fázi vývojově vyššího systému motivace se utváří volní regulace jednání jako dokonalejší systém řízení chování. Konečně je zde nezbytný funkční vztah mezi motivací a chováním s jeho subjektivní i objektivní účelností; motivace dává chování smysl. Stranou ponecháváme propojení motivace s organismem na jedné a se sociokulturními podmínkami lidské existence na druhé straně. Komplex k motivaci se vztahujících základních psychologických konceptů lze zobrazit následujícím schématem:



Důležitý je již výše zmíněný **vztah motivace a chování**: chování je spuštěno za určitých předpokladů, které vyjadřuje hořejší schéma, sama motivace ke spuštění chování nestačí, protože subjekt na vyšší úrovni psychického vývoje jedná jen za určitých již výše uvedených okolností; chování je v dané situaci „spuštěno“ jen tehdy, jestliže: 1. motiv je dostatečně silný, 2. pravděpodobnost dosažení cíle se jeví jako vysoce pravděpodobná, 3. hodnota cíle je uspokojující a 4. důsledky chování nepřinesou subjektu něco nežádoucího (např. trest ve formě opovržení, odmítnutí apod.). Nicméně uvedené proměnné se vzájemně ovlivňují: např. silná potřeba sexuálního styku (jako výchozí motivační stav či motiv) snižuje nároky na hodnotu sexuálního objektu (takže, jak praví Goethe, sexuálně strádající muž může „spatřovat krásnou Helenu v každé ženě“ a za určitých okolností se může pokusit i o znásilnění) a může to vést i k zastření vzhledu do situace (např. nedostatek pozornosti vůči určitým riskantním důsledkům, není rozpoznáno odmítavé chování sexuálního objektu atd.). Ve vztahu **motivace a situace** se tedy uplatňuje vztah k hodnotě cílového objektu, jehož dosažení vyvolává dovršující reakci a další dvě proměnné: subjektivní zhodnocení pravděpodobnosti dosažení cíle a „morální reflexe“ důsledků chování. Subjektivní zhodnocení pravděpodobnosti dosažení cíle je založeno na úvaze a je v něm ovšem obsažen zřetel k povaze situace i k volbě způsobu chování a vlastnostem

cílového objektu, je to však současně relativně autonomní a spíše intuitivní psychický akt. Morální reflexe důsledků chování je vlastně to, co se nazývá svědomí, osobní étos, **osobní morálka** či superego, a je to neméně významný činitel chování, který se však může uplatnit již před tak říkajíc vstupem jedince do situace, v níž se ten může octnout nebo ji sám aktivně vytvořit. Úroveň morálního citění subjektu či jeho svědomí se může uplatnit již ve fázi, kdy si subjekt svůj motivační stav uvědomí ve formě neurčité touhy či určitého záměru: např. muž na služební cestě může zatoužit po mimomanželském sexuálním styku, ale „hlas svědomí“ mu nedovoluje styk uskutečnit. Uvědomění si takového záměru, jako je dopuštění se manželské nevěry, pak může u jedince blokovat uskutečnění záměru jako něčeho nečestného. Přírozeným mezičlánkem mezi motivací a jednáním je tedy **rozhodování**, jehož obsahem jsou úvahy o volbě vhodných prostředků k dosažení cíle a sebereflexe zaměřená na hodnocení zamýšleného činu a jeho důsledky. To se úhrnně označuje jako **volní regulace jednání** nebo prostě jako vůle a jde o vývojově nejvyšší stupeň systému regulace chování, jehož protikladem je **impulzivní chování**, kde rozhodování vlivem silného afektu chybí a jedinec jedná bezohledně pudově bez zřetele na důsledky i situaci přiměřené prostředky. Dynamika motivačního stavu může způsobit **vnitřní konflikt** s následným obtížným a dlouhodobým rozhodováním se. Velmi často se v něm uplatňují silové vztahy mezi těmi proměnnými, které se ve vnitřním konfliktu střetávají. Konflikt je prožíván jako rozpor mezi neslučitelnými tendencemi, obvykle ve smyslu psychoanalýzy jako střetnutí mezi pudy a morálkou, resp. mezi pudy a nutností adaptovat se na požadavky společnosti: obvykle platí, že čím je pud či potřeba silnější, tím je svědomí slabší. Možné výčitky před nebo po provedení „nemorálního činu“, tj. v podstatě činu asociovaného s úzkostí, která je jádrem blokády, se však často odstraňují racionalizací nebo „oběťmi“. Manžel, který se na služební cestě dopustil nevěry, nezřídka překvapí po návratu svou manželku nějakým neočekávaným darem nebo změnou chování k lepšímu. Morální profil jedince je přirozenou složkou jeho jednání i motivace tohoto jednání.

Někteří psychologové dávají přednost termínu jednání před termínem chování: vyjadřují tím specificky **lidské chování kontrolované vůlí**, tj. právě výše uvedenými kognitivními procesy a morální reflexí (svědomím), resp. za jeho specifický znak pokládají vědomé zacílení (záměr, úmysl, přání). Tento znak však souvisí s termíny, které vyjadřují intrapsychickou dimenzi motivace, tj. její prožívání, což je vyjadřováno termíny velmi nejednotného významu, jako jsou: snaha, touha, chtění atd. Rozlišujícím hlediskem tu obvykle bývá míra, s níž si subjekt uvědomuje cíl nebo smysl svého jednání. To je však

velmi komplikované, neboť např. i nevědomé touhy mohou mít zcela vědomé cíle, např. vycházky do určitých míst mohou být projevem nevědomé sexuální motivace. Pokusy o introspektivní odlišení různých druhů prožívání motivačních stavů bývají spíše záležitostmi verbálních cvičení a citu pro jazyk. Podstata motivace je intrapsychická, ale její zážitkové kvality lze jen obtížně verbalizovat, a proto se psychologové, kteří se o to, nutno říci, že ne často, pokouší, nezdědky uchylují k metaforám. Jinou záležitostí je fenomenologické, tj. v podstatě rovněž introspektivně založené označování konkrétních motivů, např. v termínech sebeaktualizace, potřeby kompetence, jistoty, úcty apod. Tak postupovali A. H. Maslow (1954), W. Keller (1963) a další, kteří si právem uvědomovali nezbytnost fenomenologického přístupu k problematice lidské motivace, kterou tematizují jako vztah subjektu k různým aspektům jeho bytí, zejména jako vztah k hodnotám tohoto bytí, který jako takový může být chápán jen z hlediska prožívání (W. Keller, 1963, s. 66), resp. jako problém „subjektivních zkušeností“ a jejich zážitkové naléhavosti (A. H. Maslow, 1954).

Behavioristé ignorovali zážitkovou sféru motivace, avšak pro její výklad postulovali vnitřního činitele, resp. intervenující proměnou, kterou nazývali „drive“ a kterou zde překládáme jako **popud**. C. L. Hull (1942) rozlišoval obecný popud, který je učením usměřován k určitým předmětným aktivitám, a stává se tak zvykem („habit“), resp. byly rozlišovány tzv. primární popudy (hlad, sex, žízeň a bolest) a objekty, které je redukuje (potrava, sexuální aktivita, voda a únik před škodlivou stimulací), a působí tak jako tzv. primární zpevnění. Šlo ovšem o koncepty vytvořené v laboratorních experimentech se zvířaty, v nichž bylo fungování popudů kontrolováno příslušnými deprivacemi (např. tím, že pokusné zvíře bylo po určitou dobu vystaveno hladovění) nebo elektrošoky. Toto **behavioristické pojetí motivace** znamenající nepochybně značně zjednodušující přístup k problematice motivace i u zvířat vyjadřuje D. Bindra (1959, s. 10) v následujících pozicích:

- ▶ organismus je činný, jen aby redukoval své popudy, tj. veškeré aktivity vedou k přímé nebo nepřímé redukci drivů-popudů;
- ▶ aktivity vedoucí k redukci popudu jsou zpevňovány a taková redukce popudu je pak nezbytnou podmínkou učení.

Komplexní chování se tedy utváří za vzniku pohnutek a za účelem jejich redukce – tj. princip redukce popudů cestou tzv. sekundárního zpevňování (N. E. Miller, 1951), tj. zpevňování podnětem, který byl asociován se zdrojem primárního zpevnění (v experimentech se šimpanzi to jsou např. žetony, když se jich naučí používat tak, že vzhazováním do zvláštního automatu získávají potravu apod.). Tomu odporoval H. N. Nissen (1954, podle Bindry): pozorování lidí „ve vy-

soce strukturovaných situacích“ naznačuje, že mnoho času a energie je věnováno aktivitám, které jsou „motivovány autonomně“ (např. průzkum okolí, prohlížení obrázků). Nissen sám pozoroval pět párů dospělých šimpanzů, samců a samic, v období sexuální receptivity samic a předpokládal v určitém období asi 200 kopulací, ale nedošlo ani k jediné a zvířata vykazovala různé aktivity, které neměly vztah k páření, tj. k redukci sexuálního popudu, jako např. upravování zevnějšku apod. D. Bindra (1959, s. 16) soudí: „*Organismus je vždy aktivní, protože nervový systém je vždy aktivní; nervový systém je vždy aktivní prostě proto, že je to živá hmota, a aktivita nebo iritabilita je jednou z primárních charakteristik života.*“ A tak lze pomocí konceptu učení a redukce popudů celkem dobře vysvětlit, jak se chování utváří i na co se zaměřuje. Nicméně Bindra uznává zvláštnost takových motivačních fenoménů, jako jsou pátrání, hlad, sex, strach a jiné, ale domnívá se, že tyto fenomény nemusí být popisovány a interpretovány „*v termínech těchže konceptů, principů a procesů*“, s nimiž se setkáváme v ostatních kategoriích behaviorálních fenoménů: „*takové koncepty jako ‚instinkt‘, ‚drive‘ a ‚potřeba‘ nemohou být používány jako hypotetické explanační konstrukty*“. Subjektivní terminologie a koncepty mají být odmítnuty. Avšak právě ve studiu subjektivní sféry lidské psychiky je klíč k chápání motivace. Nicméně Bindra připouští, že psychologie nedosáhla stavu, v němž by její předmět mohl být rozdělen do „*dobře definovaných a teoreticky smysluplných sekcí*“. Čím se však liší „*motivační aktivity*“ od „*nemotivačních*“, jako jsou např. vnímání a učení? ptá se Bindra a říká, že „*principy učení zahrnující získání percepčních odpovědí a získání motorických, verbálních a problém řešících dovedností [„skills“] jsou v podstatě tytéž jako ty, které operují v získávání motivačních odpovědí, takových, jako je jedení, explorování a bojování*“; ukazuje to např. jev generalizace stimulu, který je relevantní jak pro podmiňování, tak i např. pro motivační aktivity, jako je strach. Tvrzení, že organismus je aktivní působením „*drivu*“, zpochybnil D. O. Hebb (1949, zde podle Bindry), který zdůraznil, že „*organismus je aktivní vždy*“, i když spí nebo jeho „*drivy*“ jsou zcela redukovány – aktivita je prostě příznak života. Bindra sám žádné vymezení konceptu motivace nepodal, uvedl jen příklady fenoménů „*nazývaných motivační*“, za **motivační aktivity** (k funkci motivace se přímo vztahující aktivity) lze považovat „*generální aktivitu a exploraci, vzdalování se a agresivní aktivity, jedení, pití a sexuální aktivitu a mateřské chování*“; motivační a emocionální aktivity rozlišit nelze. Nenašel ani kritéria rozdílů mezi motivačním a emočním chováním, které tedy rozlišit nelze, ale říká, že jiné aktivity lze klasifikovat (D. Bindra, 1959, s. 31). Motivační zdroje lidské aktivity jsou ovšem složitější a neomezují se, jak ještě ukážeme dále, jen na

redukci primárních, resp. sekundárních (naučených) popudů, ačkoli i tento „mechanismus“ se uplatňuje jako zdroj vznikání nových motivů, a tím i lidské aktivity. Zdrojem lidské aktivity je také svět kulturních hodnot a tzv. vnitřní zpevňování, fungující na základě zvnitřnění těchto hodnot. Motivace se vždy konstituuje jako vnitřní psychický proces, který je jednotou endogenních podmínek a exogenních podnětů. Behavioristické pojetí motivace je zcela zjednodušující a nestačí ani k vysvětlení motivace chování u zvířat.

Pojem situace pak vyjadřuje subjektem vnímaný vztažný rámec aktuálních, nebo trvalejších životních podmínek, v nichž se právě nachází (na diskotéce je v určitou chvíli ohrožován určitým agresorem) nebo v nichž se nachází trvaleji (žije v malém městě v uspořádaných rodinných poměrech a v relativně bezkonfliktním pracovním a sousedském prostředí s průměrným finančním příjmem), ale může být ovšem vystaven náhle se vytvořivším, právě vystupujícím, okamžitým nebo očekávaným změnám i neočekávaným událostem, které se brzy změni (např. když je žák učitelem právě vyvolán k tabuli), nebo vzniknou náhle, ale trvají různě dlouho. Jde o trvalejší sled událostí, jimž je jedinec vystaven (např. konfliktní manželská situace), nebo mají perspektivu relativní trvalosti (např. chudoby, nemoci). Zásadně je pak třeba odlišovat objektivní charakteristiky situací a jejich subjektivní interpretaci (prožívání). Z kognitivního hlediska je pak nutno rozlišovat více a méně strukturované situace, tj. situace s více či méně výrazným, jednoznačným či méně určitým významem. Každá situace, do níž jedinec vstupuje, však má především pro něj určitý smysl (subjektivní význam), a tím jej vybízí k určitému jednání (zaujetí vztahu). Zřetelně strukturovanou situaci vytváří např. jasně formulovaný příkaz nadřízeného, méně strukturovanou nejasně formulované přání druhé osoby. Situace vyvolávají u jedince více či méně intenzivní emoční reakce, nebo u něj nemají žádnou emoční odezvu a prezentují se mu určitými kognitivními klíči, které mu umožňují interpretovat jejich význam, a přizpůsobit jim tak jeho chování. Tzv. **psychologický situacionismus** pak vychází z toho, že chování subjektu je determinováno situacemi, do nichž vstupuje a v nichž se nachází, avšak vztah jedince k situacím není pasivní, nezřídka se jedinec snaží o změnu situace nebo se jí staví na odpor. V tomto smyslu není člověk vždy jen reaktivní, nýbrž také aktivní bytostí, která se snaží o změnu situací také tím, že usiluje o jejich utváření a o vytváření situací nových. V tomto smyslu se každý jedinec nachází v určitém „psychologickém poli“, v němž je vystaven působení vnějších pohnutek a vnitřních tendencí, a jeho jednání je pak výsledkem „silových vztahů“ těchto vnějších a vnitřních determinant chování (K. Lewin 1935).

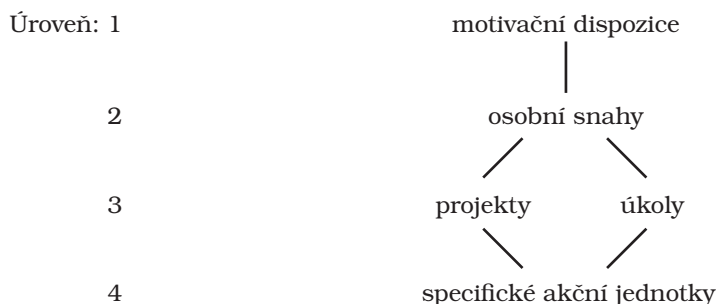
Chování člověka, to nejsou přetržité dílčí behaviorální akty, nýbrž tyto akty jsou jen složkami v čase pokračující činnosti, v níž se stále uplatňuje celá řada aktuálních i trvalejších motivací. V tomto smyslu dílčí behaviorální akty tvoří smysluplný celek, jsou složkami smysluplné činnosti, rozbíhají se a opět sbíhají k dosažení určitého cíle, a je proto nutno rozlišovat dílčí a konečné cíle, které mají společný motiv. Příkladem je složité pletivo vztahů mezi jedincem a druhými lidmi, věcmi a událostmi, které s tím souvisí a které vzniká při různých příležitostech, kdy vstupuje do hry celá řada dílčích, zejména v získávání prostředků se uplatňujících motivů. Ilustruje to následující schéma:

Motiv	Snahy	Instrumentální aktivity	Objekt (zpředmětnění)	Cíl	Dovršující reakce
	Imponovat	mluvit o tom, co dokázal			
potřeba lásky	projevovat sympatie	živě souhlasit s názory partnerky	slečna Y	vyvolat u slečny Y projev lásky	pocit, že je milován
	být něžný	držet ji jemně za ruku			
	být pozorný	koupit dárek			

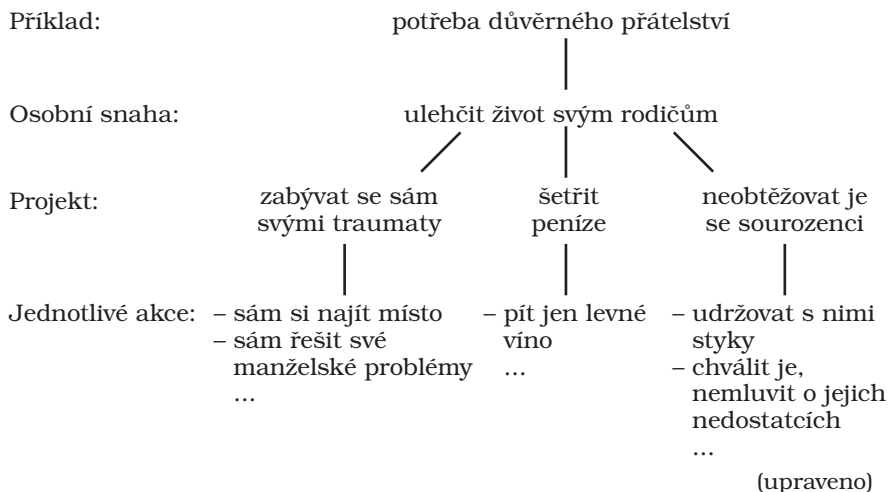
Motivy tak mohou být často z celé sítě lidských aktivit či komplexu činností vypreparovávány tak, že poukazují k určitému smyslu dílčích aktivit: mnohé a různé činy tak mívají společný smysl, tj. společný motiv. Příkladem je člověk, který se z potřeby lásky snaží o přízeň určité osoby: snaží se vyvolat její zájem, vzbudit v ní sympatie, což předpokládá, aby s ní navázal kontakt a aby se odpovídajícím způsobem prezentoval a jednal. Jeho potřeba lásky směřující k tomu, aby byl určitou osobou milován a aby získal pocit, že je jí milován, se tak „zpředměťuje“ v celé síti navzájem propojených aktivit s dílčími cíli, směřujícími ke konečnému cíli získat pocit, že je milován.

Každá z uvedených snah a instrumentálních aktivit se může dále rozvětlovat ve specifické aktivity. Tak se vytváří celá **síť smysluplných aktivit**, vycházejících z aktivovaného motivu a směřujících k dosažení konečného uspokojení (dovršující reakce), tedy také celá síť dílčích cílů. Kromě toho se tyto aktivity mohou propojovat s aktivitami spojenými s jinými motivy, např. s těmi, které souvisí s výkonem povolání, např. když je třeba si sjednat schůzku s přítelkyní v pracovní době. Ve složitých strukturách lidského chování, v němž se uplatňují reakce na okamžité podněty, očekávání a plánování budoucího chování, se jako rozhodující uplatňují tzv. **leitmotivy** (ve-

doucí motivy), jimž jsou podřízeny vedlejší motivy. Leitmotivy představují pro subjekt nejvíce žádané životní cíle či hodnoty, vedlejší motivy se vztahují k prostředkům, sloužícím dosažení těchto preferovaných cílů: je-li pro subjekt nejvyšší životní hodnotou zdraví, je ochoten pro vedení zdravého života mnohé učinit a podřídit tomu mnoho jiných hodnot a aktivit. R. A. Emmons (1989, s. 93) rozlišuje následující čtyři úrovně vztahů mezi motivací a s ní související instrumentální aktivitou subjektu:



Příklad:



Na motivaci navazující instrumentální aktivity, vyjadřující její zaměření a intenzitu, ale také kognitivní zpracování situací, v nichž vystupují, jsou produktem učení a jako takové jsou dále korigovány dalšími zkušenostmi (případně však jsou také upevňovány ve zvyky a stereotypy) a jsou interindividuálně odlišné, jakož i určované vlivem kulturních vzorců (zvyklostí, mravů, tradicí atd.). V tomto smyslu je táž potřeba u různých individuí uspokojována různým způsobem a ovšem různě také v různých kulturách a subkulturách.

U člověka se v důsledku vysoce vyvinutých kognitivních dispozic a procesů (abstraktní pojmové myšlení), umožňujících mj. předvídaní, uplatňuje v jeho chování také **očekávání** (anticipace). Psychologové je pokládají za důležitý motivační konstrukt vztahující se k motivaci. Síla reakce organismu nezávisí jen na síle popudu, ale i na síle očekávání budoucího uspokojení (E. C. Tolman, 1932). Chování je určováno nejen intencí vyplývající přímo z aktivovaného motivu, ale také anticipací, která se uplatňuje především v již zmíněném činiteli subjektivní pravděpodobnosti dosažení cíle, ale také v kognitivním zpracovávání aktuálních situací a jejich event. rozvoje, který může souviset s plánováním budoucí činnosti (např. co manžel učiní, aby potěšil svou manželku, připravil jí radostné překvapení apod.). Situace sama je proměnlivá a určité události mohou obsahovat signály jejího dalšího průběhu, např. možného zvratu apod. Tím se sice kognitivní vztah k situacím komplikuje, ale také vylepšuje vyhlídky na dosažení úspěchu a spokojenosti s vývojem dané situace. V tomto smyslu pak může vést např. k odložení určitého jednání, k jeho útlumu, stanovení náhradního cíle apod. Zvláštním problémem je pak vliv síly motivu na kognitivní zpracování situace a na proces učení vůbec, tj. i na uplatňování zkušeností v nových situacích: např. u silně motivovaných pokusných zvířat vyhasíná naučená reakce snáze než u méně motivovaných zvířat (H. H. Kandler, 1945).

Anticipace, jak již bylo naznačeno, se projevuje také v reflexi důsledků jednání, a to ve směru kognitivním a morálním. V tomto smyslu lze rozlišovat: 1. anticipaci výsledků jednání ve smyslu pravděpodobnosti dosažení cíle a 2. anticipaci důsledků jednání ve smyslu zisků a ztrát, event. vynaložených „investic“ (ve většině sociálních interakcí běžná kalkulace zisků a ztrát, resp. bilance užitku jako výsledné pozitivní emoce), a to ovšem nejen materiálních, ale psychických vůbec, tj. i morálních, které jsou konec konců psychologicky reprezentovány takovými pocity jako např. hrdost nebo zahanbení, radost z dosaženého výkonu, strach z neúspěchu apod. Nemůže-li např. pracovník za svůj výkon očekávat přiměřenou odměnu nebo může-li očekávat, že jej jeho spolupracovníci budou za tento výkon považovat za „šplhouna“, může mít toto očekávání demotivující vliv a nabídnutý pracovní úkol může odmítnout. Tuto problematiku, zejména v relaci k pracovní motivaci, propracoval V. H. Vroom (1964, 1974) v tzv. teorii expektance; motivace je zde chápána jako funkce valence a expektance [$M = f(V \times E)$], přičemž valence je dána poměrem vynaloženého úsilí k atraktivitě cíle (např. výši odměny) a expektance pravděpodobností dosažení cíle. Je-li valence a expektance vysoká, je vysoká i úroveň motivace. V pojetí motivace se tak objevuje určitý vývoj od zjednodušujícího pojetí vycházejícího z laboratorních

experimentů s pokusnými zvířaty (C. L. Hull 1942, 1950) k přiměřenějšímu pojetí, které je postaveno na zavedení dalších klíčových konstruktů, z nichž nejdůležitější je očekávání (J. W. Atkinson, 1958, 1964). B. Weiner (1988, s. 157) vyjadřuje toto srovnání takto:

teoretik	osoba		konstrukt		
			prostředí		učení
Atkinson	motiv	x	pobídka k úspěchu	x	pravděpodobnost úspěchu
Hull	popud	x	hodnota podnětu	x	zvyk
Lewin	napětí		valence		psychologická distance

K. Lewin (1926) zdůraznil **motivující vliv objektů**: objekt získává povahu výzvy, je-li asociován s uspokojením potřeby a jeví-li se jako dostupný. Jde tu tedy o přitažlivost a dostupnost objektu (jeho psychologickou vzdálenost), k němuž směřuje dovršující reakce; uspokojení se dosahuje v určitém zacházení s objektem, v kontaktu s ním. Valencí rozumí Lewin hodnotu. Avšak nejde tu jen o dostupnost praktickou, ale i morální: objekt by byl jedinci, např. ženatému muži, dostupný (např. cizí atraktivní žena), ale jedinec, považující manželskou nevěru za hřích, sexuální vzrušení („napětí“) ovládne a sexuální dobrodružství neuskuteční. V již zmíněném Atkinsonově, ale i v Lewinově paradigmatu motivace chybí poukaz na činitele morální reflexe, o kterém jsme tu již psali. Pokud se Hulla týče, pracoval jen s krysami a jiné hledisko, než je síla biogenního popudu („drive“), tu ani hledat nelze. Osobnost jedince se v motivaci i v chování projevuje jako celek, a ten není tvořen jen ve výše podaném přehledu uvedenými složkami (konstrukty), jeho přirozenou – rozumí se psychologicky přirozenou – složkou je také **osobní morálka** (superego), která je tak dalším nutným konstruktem vysvětlujícím fenomény chování i motivace, a to způsobem, který zde byl již naznačen. Motivace i chování jedince jsou kontrolovány interními a externími činiteli, mezi něž patří i míra ztotožnění se jedince s určitými morálními požadavky. Výše uvedený K. Lewin přišel s tématem motivující situace, které dále rozpracovali D. Snygg a A. W. Combs (1949): motivace je určována nejen vnitřními stavy jedince (potřeby, pohnutky, motivy), ale také vnějšími okolnostmi, podněty, které jsou komplementární vnitřnímu vyladění, které může být trvalé a reprezentuje v tomto smyslu **základní potřebu**, jako jsou přežití, ale např. také uznání a situace mohou nabízet příležitost k uspokojení takové potřeby, když např. jedinec má možnost „se ukázat“. D. Krech a R. S. Crutchfield (1958, 1968) rozlišují: 1. motivace vycházející z nedostatku, směřující ke snížení vnitřního napětí, a 2. motivace vycházející z nadbytku, směřující k určitým zážitkům, obecně k udržování určité úrovně excitace. Každý člověk

má potřeby obojího druhu, ale zejména potřeby vycházející ze získání příjemných dojmů mohou, vedle aktivního vyhledávání situací, např. takových, v nichž subjekt dosáhne pocitu sebeúcty, dostávat vnější příležitosti, jak již bylo shora naznačeno. Vraťme se však ke Snyggovi a Combsovi, k jejich pozoruhodné teorii, která se označuje jako **teorie fenomenálního pole**; vychází z konceptu subjektivní reality a z postulátu, že: *„Veškeré chování, bez výjimky, je kompletně determinováno a souvisí s fenomenálním polem chovajícího se organismu.“* Koncept fenomenálního pole („phenomenal field“) pak vymezují jako *„zcela uzavřený systém [„universe“] zahrnující sebe sama jako individuem zakoušený podnět k přímé akci“* a jako alternativní pojmy uvádějí: personální pole, privátní svět, behaviorální pole, psychologické pole a individuální životní prostor (Snygg, Combs, 1949, s. 15 – poslední dva termíny pocházejí od K. Lewina, 1935). Zkrátka řečeno, fenomenální pole je termín pro **subjektivní svět jedince**, který je současně produktem a zdrojem jeho duševního života, vystupující jako vztažný rámeček jeho prožívání i činnosti. Zahrnuje všechna jeho pojetí objektů a jevů vnějšího světa, osob, věcí a událostí, jeho představy o světě i o sobě samém. Podle obou uvedených autorů je fenomenální pole *„prostě univerzem naivní zkušenosti, v níž každý jedinec žije, každodenní situací jáství [„self“] a okolí, kterou každá osoba bere jako realitu“*, je to „reálný svět“ individua, kontrolující jeho chování a umožňující, jako otevřená skutečnost, také predikci chování, neboť *„příčiny chování spočívají zcela uvnitř fenomenálního světa chování“* (Snygg, Combs, c. d., s. 21). Za základní charakteristiky fenomenálního pole oba autoři považují zejména: plynulost, organizaci (rozumí se „organizaci významu“ – *„nejdůležitějšími aspekty lidského chování je kontinuální zkoumání [„search“] prostředí pro nové významy, které nám umožní chovat se více efektivně a dosahovat našich cílů. Je to aktivní zkoumání, jehož výsledkem je fenomenální pole individua“* (Snygg, Combs, c. d., s. 24)). Fenomenální pole má zřejmě primární význam pro utváření behaviorální instrumentality, pro utváření situačně účelného (účinného) vzorce chování, a jeho určité aspekty mohou mít v určitém momentě povahu výzvy, mohou se tedy stát motivujícími pro apetenční nebo averzivní jednání. Tak se např. jedinec může z určité situace „vytrádit“, hrozí-li mu v ní např. ztráta respektu sociálního okolí, jiná situace naopak může být příležitostí k sociálnímu exhibicionismu. Východiskem porozumění individuálnímu chování je, jak se mu jeví věci v jeho okolí, a také jeho chování je řízeno tím, jak věci ve svém okolí vnímá, jak o svém okolí smýšlí, jaký význam věcem ve svém okolí, tj. ve svém fenomenálním poli, přisuzuje. K fenomenálnímu poli patří i „fenomenální jáství“, sebepojetí jedince. K. Lewin (1935) v tomto smyslu, jak již bylo naznačeno, formuloval

koncept životního prostoru („life space“), který dělil na pole vnímání a fenomenální jáství; chování vysvětloval z interakce osoby a prostředí: *„Aktuální chování dítěte závisí v každém případě jak na jeho individuálních charakteristikách, tak na momentální struktuře existující situace“* (K. Lewin, 1935, s. 71). Shrnutí:

- ▶ způsob chování subjektu závisí na jím pojeté situaci a je reakcí na subjektivní význam této situace;
- ▶ situace, v níž se subjekt nachází, může mít povahu výzvy k reakci na ni, a to jak ve formě apetenčního, tak averzivního chování;
- ▶ subjekt může aktivně utvářet takové situace, které mu umožní chování uspokojující jeho potřeby;
- ▶ lidé mohou reagovat nejen na aktuálně vystupující, ale také na očekávané situace.

Behavioristé C. N. Cofer a M. H. Appley (1968, s. 11 n.) zdůraznili téma **specifické vlastnosti motivovaného chování**, které slouží k definování motivace nebo k identifikaci motivačních proměnných; učinili to v následujících tezích:

- ▶ Energetizaci nebo facilitaci různých odpovědí: chování organismu vyvolává: *„obecný popud‘ nebo ‚stavy vzrušení‘* [„general drive“, „arousal states“], *kteřé interagují s vrozenými nebo habituálními tendencemi k reagování a produkují chování*. V souladu s tím *„motivační procesy neurčují konkrétní formy chování, ale ovlivňují je prostřednictvím energetizování vrozených nebo asociačních tendencí“*. *„Naproti tomu specifické znaky chování, jako je jeho směr, setrvávání, zacílenost, zjevná záměrnost chování [„purposiveness of behavior“], jsou spojovány s ne-motivačními činiteli, jako je zvyk, ačkoli některé podněty, které takové zvyky kontrolují, mohou mít odlehlý motivační počátek.“* To je však sporné tvrzení, protože bez příslušné motivace se nevytvoří příslušný zvyk („habit“).
- ▶ Behaviorální síla (ráznost, „vigor“) a efektivita: slabý podnět může někdy vyvolat silnou reakci a slabá reakce může být odpovědí na silný podnět. Neměníci se podněty mohou vyvolávat různou sílu reakce, naopak silná reakce může setrvávat i při změně síly podnětu. Motivace je zde ztotožňována s aktivací, se vzrušením a *„vzrušení má mnohé paralely s generálním popudem“* („general drive“), *„avšak vztah vzrušení ke specifickým aktům chování není tak explicitně přesvědčivý v aktivační teorii, jako je tomu v teorii popudu“*; neukazuje se vždy bezprostřední spojení vzrušení s určitým aktem chování, a kromě toho poznamenejme, že vzrušení souvisí také s konceptem temperamentu, což je širší pojetí než koncept aktivace.
- ▶ Zaměřenost chování: chování je často charakterizováno jako zaměřené, zacílené, resp. orientované na dosažení určitého cíle či jako

záměrné („purposive“). Může se to týkat dlouhých či krátkých časových úseků a také faktů, jako je výběrovost, preference, rozhodování: „*selektivní, zaměřený charakter chování je pro autory, jako je Young (1961), McClelland (1953), Hebb (1949), Bindra (1959) a Irwin (1958), kritickou vlastností chování, která vede k postulování motivačního procesu*“, budiž však připomenuto, poznamenávají Cofer a Appley, že „*direktivní aspekt chování je druhými atribuován asociacním, nikoli motivačním procesům*“. Domníváme se, že jde o stejný omyl rigorózního mechanistického behaviorismu, jaký byl připomenut shora, totiž že zaměřenost chování nelze vysvětlovat jen asociacními kognitivními procesy.

- ▶ Zpevnění: „*Sekvence odpovědi je často zakončena užíváním cílového objektu*“, což bývá spojeno s konzumačním chováním zvýšenou silou a frekvencí chování, které k tomu vede, což je nazýváno zpevněním (viz dále).
- ▶ Zeslabení chování: Podle Browna (1961) zeslabení nebo vymizení určitého způsobu chování je důsledkem „*averzivní stimulace*“ (trestání), k níž toto chování vedlo; z toho se usuzuje, že tato „*averzivní stimulace má motivační status*“.

Cofer a Appley (c. d., s. 13) uzavírají, že některé konkrétní aspekty chování lze považovat za specificky motivované, že chování je zaměřené a probíhá s různou silou a že to, co bylo shora uvedeno, může vést k postulování motivačních procesů.

Souvislost motivace se zpevňováním: Z poznatků psychologie procesu učení je zřejmé, že na základě individuálních zkušeností s odměnami a tresty (resp. činiteli zpevnění) se lidé učí vedle signálů také určitým operantám (instrumentálním vzorcům chování), tedy určitým apetencím a averzím, které zakládají tendence k přibližování, přijímání a naopak ke vzdalování se, odmítání určitých podnětů (objektů, situací). W. Lukaszewski (2006, s. 432, in: Strelau J. ed.) to formuluje takto: „*Velikost zpevnění, časový odstup mezi reakcí a zpevněním, častost zpevnění a také jejich pravidelnost rozhodují o pravděpodobnosti vykonávání reakce. Chybění očekávaného pozitivního zpevnění [odměny, pozn. M. N.] plní funkci trestu a chybění očekávaného negativního zpevnění [trestu, pozn. M. N.] plní funkci odměny*“. Existuje více specifických závislostí mezi zpevněním a pohotovostí k vykonávání určitých chování. Taková pohotovost narůstá:

- ▶ „*s velikostí odměny (velikostí redukováného popudu)*“;
- ▶ s častostí obdržení dané odměny, ačkoli v míře opakované odměny se její zpevňující hodnota snižuje;
- ▶ s pravidelností získání dané odměny, ačkoli v „*míře prodlužování série pravidelných odměn se hodnota následujícího zpevnění zmenšuje*“.

Lukaszewski dále připomíná principy chování C. L. Hulla (1952), v nichž rozhodující roli hraje popud („drive“ – symbolicky D), dále je to redukování popudu ${}_sH_R$ (H = „habit“, zvyk), takže utváření chování je funkcí interakce popudu a zvyku. Motivaci Hull označil jako „excitací potenciál“ (${}_sE_R$ „excitatory potencial“) a dospěl k této formuli: ${}_sE_R = {}_sH_R \times D$, což znamená, že: „vystoupení chování je kvantitativní funkcí zvyku a popudu, takže při chybění zvyku (${}_sH_R = 0$) a/nebo při chybění popudu ($D = 0$) chování nevystoupí. Naproti tomu vystoupí, když obě hodnoty budou větší než nula, a bude tím intenzivnější, s čím větší hodnotou oba činitelé přibývají“ (Lukaszewski, c. d., s. 433). K Hullově pojetí motivace chování se ještě kriticky vrátíme v závěrečné kapitole o teoriích motivace, ale zde budiž alespoň poznamenáno, že tuto mechanistickou teorii motivace Hull odvodil z laboratorních experimentů s pokusnými krysami a je na ní zřejmé značné zjednodušení dané jeho pojetím „generálního popudu“ jen jako úrovně aktivace.

Nicméně učení (formativní vliv individuální zkušenosti) má vliv nejen na utváření způsobů chování (jejich instrumentálních vzorců), ale protože tyto vystupují vždy ve spojení s určitými motivy, také na jejich používání při vystoupení příslušného motivu. Tak se může tímto propojením vytvářet určitá **stereotypizace chování**, jako je např. pravidelné jedení, chození a procházky nebo návštěvy kavárny a dokonce i stereotypní uspokojování sexu. Skutečnost **existence naučelných popudů** („learnable drives“) prokázal experimenty s krysami N. E. Miller (1948, 1951 in S. S. Stevens ed.), když podmiňováním bolestivé reakce naučil pokusná zvířata bát se podnětu asociovaného s bolestí. Podnět signalizující bolest vyvolával strach a únikové chování: „Bez popudů, ať už primárních, nebo naučených, se organismus nechová, a tedy ani neučí“ (N. E. Miller, J. Dollard, 1941, s. 21). Teorii popudu vypracoval R. S. Woodworth (1918): popud je „obecná energie, která mobilizuje organismus k činnosti“; s homeostázou spojil pojetí popudu W. B. Cannon (1932): „Psychické popudy jsou právě jedním ze způsobů návratu organismu k obnovení narušené rovnováhy.“ Příkladem je pocit hladu spojený s popudem vyhledat a konzumovat jídlo, jedení pak vede k obnovení homeostázy; „popud hladu“ je vyvolán vyčerpáním určitých substancí v krvi organismu.

R. J. Gerrig a Ph. G. Zimbardo (2008, s. 414 n.) uvedli **funkce různých motivačních konceptů** (příklady jsou většinou uvedeny podle nich):

- ▶ Účelem je spojit biologii s chováním: jako biologické organismy disponují tyto s komplexními vnitřními mechanismy, které regulují jejich tělesné funkce, aby bylo zajištěno přežití organismu. Např. člověk ráno vstává, protože má hlad nebo žízeň, nebo je mu chladno. V tomto případě vzniklé vnitřní stavy (fyziologické potřeby) mo-

bilizují chování, restauroující tělesnou rovnováhu (přiměřené složení krve, přiměřenou tělesnou teplotu atd.).

- ▶ Účelem je vysvětlení variability chování. Proč si např. děti v nějaké soutěži počínají lépe než jiné děti se stejnými schopnostmi a znalostmi? Psychologové používají vysvětlení motivací, když výkony téže osoby v téže situaci nemohou být vysvětleny rozdíly ve schopnostech, pohotovostech nebo nemohou být převedeny na vnější okolnosti. Proč jste vy dnes ráno brzy vstal, abyste se mohl déle učit, a váš přítel nikoli? Lze tento rozdíl vysvětlit jiným motivačním stavem, než měl váš přítel? Soudíme však, že vysvětlení může komplikovat poukaz na povahové vlastnosti: člověk, který brzy ráno vstal, aby se učil, má silnější motiv dosáhnout úspěchu nebo je úzkostný, ale také to mohl učinit proto, že je pilný, odpovědný za výsledky svých studií atd.
- ▶ Účelem je převést vnější jednání na vnitřní stavy. Jdete na procházku a vidíte někoho sedět v parku na lavičce. Jak můžete vysvětlit toto jeho chování? Vnější chování je vyvozováno z vnitřních příčin, tak vysvětlují chování psychologové i laici. V uvedeném příkladě můžete říci, že na lavičce odpočívá, protože je unaven nebo na někoho čeká.
- ▶ Účelem je přisoudit jednání odpovědnost (v právu, před soudem, v náboženství, ve vědě a v etice má koncept odpovědnosti velký význam). Osobní odpovědnost předpokládá vnitřní motivaci a schopnost kontrolovat své jednání. Teorie motivace musí rozlišovat různé potenciální příčiny jednání a lidé jsou posuzováni jako omezeně odpovědní, když: 1. ve svém jednání nebyli vedeni úmyslem způsobit něco negativního, 2. když jejich chování vyvolaly silné vnější vlivy, 3. když jejich chování vyvolaly drogy, alkohol nebo silné emoce.
- ▶ Účelem je vysvětlení vytrvalosti proti odporu (přemáhání překážek): psychologové chtějí výzkumem motivace vysvětlit, proč lidé vykazují určité chování, ačkoli by bylo někdy snazší vysvětlit to jinak než motivací, jíž se např. vysvětluje, proč jste včas na svém pracovišti nebo v posluchárně na semináři, proč, i když jste unaven, pokračujete v určité činnosti, i když je zjevné, že tím nic nezískáte.

D. Krech a R. S. Crutchfield (1969, s. 303) poukazují **na rozdíl mezi motivem a příčinou** a soudí, že „*motiv čili psychická pohnutka*“ není významově totožný s pojmem příčina, ale současně tvrdí, že se často soudí, že tam, kde není možno chování vysvětlit „*vědomým motivem*“, hledá se „*nevědomý motiv*“, ale že to je „*výsledek záměny ‚motivů‘ a ‚příčin‘*“, pokud je ovšem motiv chápán jako vědomá pohnutka. Chování je ostatně řízeno také kognitivními činiteli a i v procesu motivace, kognitivní činitelé se uplatňují také ve fázi rozhodování, takže „*plná odpověď o příčinách chování musí zahrnovat také faktory*

vnímání, myšlení a učení... a není to tak, že pro každou jednotku chování organismu musí existovat motiv. Zde a nyní pozorované mrkání očima, funění, klepání prsty, smích je sice jistě zapříčiněno, ale není to nutně vzorec průběhu zacíleného jednání ve službě potřeby nebo touhy. Může to být pouze náhodný projev vzrušení nebo reflexní reakce na nějaký jednoduchý podnět nebo mechanický návyk“. Soudíme však, že je možné používat pojem **psychologická příčina** ve významu determinujícího činitele, kterým je v případě motivace chování motiv.

V psychologii byl na přelomu 19. a 20. stol. veden spor, zda je to věda přírodní, nebo „duchovnědní“ (H. Ebbinghaus vs. W. Dilthey), což se projevilo současně jako spor o vysvětlování a rozumění (chápání) psychologických jevů. Dilthey tehdy proslul výrokem, že přírodní jevy vysvětlujeme, kdežto duševním jevům rozumíme. Co je to **chápání duševních jevů**, které se může uplatňovat právě v oblasti motivace – motivy dávají chování smysl, a jeho chápání je tedy věcí identifikace příslušného motivu – se pokusil vysvětlit G. H. von Wright (1984): v přírodních vědách se hledají příčiny studovaných jevů, v psychologii se mohou také hledat příčiny, ale současně lze usilovat o chápání, a to směřuje k identifikaci motivů jednání. Lze říci, že pochopit komplexní duševní děj znamená identifikovat jeho smysl, tedy ono v úvodu již zmíněné proč, které vyjadřuje specificky psychologickou kauzalitu. Psychologickou příčinou není pouhá intencionalita (vědomý cíl, záměr), protože musíme připustit i nevědomou motivaci, ale můžeme ji identifikovat s motivem, který vyjadřuje subjektivní smysl činu. V tomto smyslu chápání a vysvětlování nestojí ostře proti sobě a mnohé psychologické zákony nemají povahu zákonů kauzálních, nýbrž jen pravděpodobnostních, zjišťují se častěji korelace, nikoli příčiny. Problémem je, že chápání bývá zaměňováno se vcítěním, a tak ztrácí povahu spolehlivosti a přesvědčivosti závěrů z tohoto vcítění se (von Wright sám na tento rozdíl poukazuje – c. d., s. 39). S problémem chápání v psychologii souvisí řada nevyjasněných otázek a rozdílných přístupů, jako je mechanistické a ontologicky redukcionistické chápání duševních jevů jako nervových procesů, protiklad kauzalistického a teleologického přístupu a další. „*Determinismus reprezentovaný intencionalistickým chápáním a teleologickým vysvětlováním lze nazvat formou racionalismu. Idea, že každé jednání je teleologicky vysvětlitelné, je něco jako extrémní racionalismus*“ (von Wright, c. d., s. 149). O tom, zda je člověk výlučně „tvor rozumový“, lze však s úspěchem pochybovat, protože to empirická psychologie nedokazuje a nevěří v to ani kliničtí psychologové. Finský analytický filosof von Wright se však zabývá problémem vysvětlování a chápání více v historických a společenských vědách, v psychologii jen okrajově. Historik a filosof W. Dilthey (1894) dal podnět ke vzní-

ku tzv. „rozumějící (či chápající) psychologie“, ale koncept chápání se jako metodologický princip v podstatě prosadil více v hermeneutice než v psychologii, což neznamená, že chápání je jen záležitostí laické psychologie. H. W. Gruhle (1956), který chápal „rozumějící psychologii“ jako „učení o prožívání“ („Erlebnislehre“), používal pojem „intrapsychická kauzalita“ (např. asociací vyvolaná vzpomínka), ale ta nedovoluje proniknout „k jádru“ duševního života metodami psychologie jako vědy o „vědomí a jeho sféře“ je jen jeho fenomenologií, která je chápáním na základě vcítění. To je ovšem pojetí v psychologii velmi ojedinělé. Nověji se v teoretické psychologii vynořuje **pojem mentální kauzace** („mental causation“), který přináší nové problémy, neboť jde o vysvětlení působení psychiky na fyziologické procesy, které je evidentní v existenci psychosomatických chorob (somatických chorob vyvolaných psychickými činiteli, např. manželskými konflikty, které mohou vést k poruchám krevního oběhu a dalším). Je to otázka, jak psychické může působit na fyzické, když fyzická kauzalita představuje uzavřený okruh (příčinou fyzických změn mohou být jen fyzické faktory). To by znamenalo, že: 1. psychické je zvláštní formou fyzického, nebo 2. naopak fyzické je zvláštní formou psychického, a konečně 3. determinace fyzického psychickým je zcela zvláštní případ funkčních nebo dokonce účelových vztahů (v extrémní formě, že choroba má jakýsi metafyzický účel).

Energetizace a usměrňování chování

Síla a směr chování jsou jeho nejvýraznější znaky, jimiž je proces motivace definován. K tomu přistupuje ještě třetí znak – udržování chování, dokud není dosaženo původního nebo náhradního cíle. Energetická a direktivní stránka chování tvoří jednotu, neboť na dosažení určitých cílů vynakládá člověk větší energii než na dosažení jiných, což vyjadřuje **pojem úsilí**. Na dosažení některých cílů vynakládá člověk větší úsilí než na dosažení jiných cílů; před některými překážkami rezignuje, s jinými se doslova rve. Dosažením některých cílů je přímo posedlý. To snad dobře vystihuje pojem vášně. Energií čerpá organismus z potravy a kyslíku, a zdroje energie chování jsou proto ve fyziologických, resp. metabolických procesech. Úsilí má sice primárně psychickou povahu, ale energie, s níž je spojeno, má povahu fyzickou. Existence specifické „psychické energie“, prokazovaná např. v experimentech s tzv. psychokinezí (vyvolávání pohybu těles psychickým vlivem), není obecně uznávána, ačkoli se zdá, že parapsychologie přinesla dostatek důkazů pro její existenci. O existenci **psychokineze** říkají H.-J. Eysenck a C. Sargent (1982, čes. 1994,

s. 6) následující: „*Domníváme se, že existují bohaté důkazy, dosvědčující, že paranormální lidské schopnosti jsou skutečné. Tyto schopnosti sahají od telepatie, jasnozření a prekognice (vesměs odvětví mimo smyslového vnímání) až k psychokinezi.*“ S naším tématem však tento problém souvisí jen nepřímě. Problematiku, kterou se zabýváme v této kapitole, formuloval M. Brichcín (1960) jako otázku, odkud čerpá organismus energii ke svým úkonům. A to zejména když překonává únavu, strach, bolest, překážky, potlačuje různé nepříjemné pocity a vnější rušivé vlivy. V. Tardy (1960) v polemice s M. Brichcínem pak tuto otázku přeformuloval takto: „*Nejde při volném úsilí o otázku, odkud se bere energie, ale odkud se berou podněty k činnosti mozkových neuronů a co vůbec zvyšuje jejich vzrušivost.*“ Tímto výrokem však není problém energie vynakládané v průběhu psychických procesů a chování vyřešen, pokud nepokládáme psychické a nervové děje za ontologicky identické. Tardy současně také vyslovil názor, že tento problém není dosud vyřešen.

Nicméně **problém energetizace chování** je v současné psychologii spojován s konceptem aktivace, resp. vzrušení („arousal“) a jejich úrovní. Psychologický pojem úsilí je spojován s neurofyziologickým pojmem vzrušení, se stavem, který se projevuje v rovině vědomí i v rovině chování a vyjadřuje určitou úroveň aktivace nervové soustavy, a to i v tom smyslu, jak na to poukázal Tardy (viz kapitolu Aktivace). Organismus tedy disponuje aktivačním systémem, jehož strukturální základnu představuje tzv. retikulární formace mozkového kmene („vzestupný retikulární systém aktivace“): elektrická stimulace této oblasti mozku vyvolává různé „vzorce aktivace“, tj. pohotovosti k reagování, resp. funkční pohotovosti nervové soustavy (G. Moruzzi a H. W. Magoun, 1949). Přerušení spojů mezi touto soustavou a mozkovou kůrou vede k trvalému spánku, k vyhasnutí vědomí a chování. V tomto smyslu se rozlišují různé úrovně aktivace: nulovou úroveň představuje smrt, velmi nízkou úroveň stav zvaný kóma, střední úroveň „bdělé vědomí“, vyšší úroveň pozornost, velmi vysokou úroveň afektivní stav jedince. Ze vzestupné části retikulární formace mozkového kmene jsou přiváděny do mozkové kůry nervové impulzy, které ji udržují na určité úrovni aktivace, resp. funkční pohotovosti. Zdrojem těchto impulzů jsou, mimo jiné, nervové vzruchy, které do retikulární formace mozkového kmene proudí kolaterálními drahami ze smyslových orgánů. To je fenomén tzv. nespecifického vzrušení; zdrojem specifického vzrušení jsou pak různé emoce a vnitřní popudy, které souvisejí se stavem specifických potřeb a způsobů chování. Vnější ukazatelem stavu aktivace jsou, mimo jiné, tzv. akční potenciály, tj. bioelektrické jevy vystupující v místech aktivovaných nervových a svalových buněk. Aktivace může mít exogenní

i endogenní původ. Převedeno do jazyka psychologie: zdrojem vzrušení mohou být určité vnější podněty i určité vnitřní stavy související s motivací. Mohou to být tedy nejen stávající potřeby, ale např. i očekávání a jiné kognitivní procesy s nimi spojené. Aktivace je v tomto smyslu funkčním podkladem energetizace chování.

Psychoanalytikové hovoří v tom smyslu celkem výstižně o tom, že určité tendence jsou obsazovány určitým množstvím energie a pokud ta není v důsledku toho, že takové tendence nejsou realizovány (např. vlivem frustrace), odreagována, „přelévá se“ do tendencí náhradních. Jinými slovy: zdrojem energetizace chování je **stav vzrušení a vzrušivosti** těch neuronových struktur, které odpovídají určitým vzorcům chování a průběhu psychických procesů, např. afektů. Smyslové podněty získávají emoční akcent spojením s motivací, např. signalizují nebezpečí apod., a tím se stávají zdrojem aktivace, vnitřním zdrojem jsou stávající potřeby. Společným jmenovatelem obou těchto případů – vnějších a vnitřních zdrojů aktivace – jsou emoce, které jsou reakcí na subjektivně významné vnější a vnitřní změny. D. C. McClelland (1953) vytvořil v tomto smyslu koncept „afektivního vzrušení“ („affective arousal“), jímž v podstatě nahradil zjednodušující koncept popudu („drive“) C. L. Hulla (R. S. Peters 1967, s. 136). Energetizace chování tedy souvisí s emocemi, resp. afekty, v nichž člověk prožívá subjektivní smysl událostí i vnitřních změn. Podle P. Th. Younga (1955) afektivní procesy „vzrušují, udržují a kanalizují“, tj. usměrňují chování. D. O. Hebb (1953) rozlišuje na každé stimulaci její dvojí funkci: aktivační („arousal function“) a klíčovou („clue function“), tj. usměrňovací. Obě tyto funkce jsou opět spojeny ve fenoménu emocí, neboť emoce získává svůj specifický obsah tím, že se učením spojuje s určitými kognitivními klíči, tím, že se v jistém smyslu „intelektualizuje“. Tím také v sobě sdružuje obě složky s ní spojené tendence, sílu a směr. Příkladem je konkrétní apetence nebo konkrétní averze, např. přitažlivost určitého objektu nebo jeho odpudivost, strach z určité situace, který vede k tomu, že se jí subjekt s určitou mírou vehemence vyhne, nebo naopak naděje, že v určité situaci získá odměnu, která ho podněcuje k tomu, že do této situace vstoupí nebo se jí pokusí vytvořit. Tak jedinec vynakládá energii na to, aby něčeho dosáhl nebo se něčemu vyhnul.

Uvedené skutečnosti potvrzují výše uvedenou tezi o funkční jednotě energetizace a usměrňování chování; jeho síla a směr (zacílenost) jsou dva aspekty téhož procesu, v němž se utvářejí motivy chování. Oba tyto aspekty sjednotil ve svém konceptu nazvaném **„aktivačně psychologická teorie motivace“** D. E. Berlyne (1960): v aktivačním potenciálu jsou sjednoceny informace s určitým množstvím energie, přičemž aktivita každého jedince je spojena s interindividuálně

specifickým optimem aktivačního potenciálu, které vede k aktivaci nebo deaktivaci individua podle míry, již se toto optimum liší od skutečné aktuální míry stimulace. Existují lidé, kteří milují spíše klid a méně vzrušení, a naopak lidé, kteří milují silné vzrušení. M. Zuckerman (1979) nazývá tuto druhou skupinu lidí „vyhledávači dojmů“ („sensation-seekers“). Vypracoval škálu na měření optimální individuální míry excitace a zjistil, že vyhledávači dojmů mají vysoké skóre v požívání alkoholu, kouření, sexuálních aktivitách, mají větší pohotovost k riziku, jsou neklidní v nudných situacích atd. Tzv. Yerkes-Dodsonův zákon (R. M. Yerkes a J. D. Dodson 1908 – je uveden na s. 82) vyjadřuje vztah mezi optimem motivace a optimem činnosti: optimální úroveň mentální a motorické činnosti je podmíněna střední úrovní motivace, avšak čím je úkol obtížnější, tím nižší je optimální úroveň motivace. Dnešní pojetí však hovoří spíše o vztahu aktivace a činnosti než motivace a činnosti, neboť motivace je jen jedním zdrojem vzrušení a vysoká úroveň excitace neznamena ještě vysokou úroveň motivace.

Vcelku lze říci, že existují následující empiricky ověřené **zdroje aktivace** (excitace):

- ▶ popudy a incentive (hlad, žízeň, ale i anticipace odměn a trestů);
- ▶ situační okolnosti vnějšího prostředí (zejména silné podněty a podněty vyvolávající pozornost vůbec, např. novost, kontrastnost atd.);
- ▶ určité drogy (např. kofein, kokain a další).

Obecně lze říci, že úroveň aktivace závisí jednak na stavu vnitřní excitace (hlad, sexuální vzrušení) a dále na vlastnostech vnější stimulace (přítomnost incentive, vlastnosti působících podnětů). Podněty se však stávají incentive jen ve vztahu k motivaci (jídlo je atraktivní, jen když člověk hladoví nebo má chuť sníst to, co se mu právě nabízí, nebo co by snědl, kdyby se mu to nabízelo).

Důležitým zdrojem aktivace jsou potřeby, a to jak ve fázi svého vzniku, tak i v průběhu uspokojování, resp. deprivace. V podmínkách deprivace se aktivita organismu zvyšuje, ale jen po určitou úroveň: v laboratorních podmínkách byly pokusné krysy nejprve naučeny opatřovat si vodu stiskáváním páčky, což uvolňovalo její přívod. Potom byly vystaveny žíznění, jehož intenzita byla kontrolována dobou deprivace (tj. odejmutím možnosti opatřit si vodu). S pokračující deprivací narůstala intenzita stiskávání, která kulminovala v období 48 hod. deprivace; potom začala aktivita pokusných zvířat prudce klesat. Vysoká úroveň excitace tu interferuje s aktivitou a lze také říci, že vysoká úroveň aktivace se tu neprojevuje intenzivní vnější aktivitou. Obecný zákon vyjadřující vztah mezi aktivací a aktivitou formulovala E. Duffýová (1962, s. 194): stupeň aktivace individua ovlivňuje rychlost, intenzitu a koordinaci odpovědi, a tak ovlivňuje kvalitu činnosti.

Aktivace a obecný popud: Behavioristé (D. O. Hebb, 1955, R. B. Malmö, 1959, a další) ztotožnili v podstatě obecnou úroveň aktivace s Hullovyým konceptem obecného popudu („drive“), ale v pokusech o empirické potvrzení tohoto ztotožnění je mnoho nejasností, např. kolem postulovaných indikátorů aktivace, jako je frekvence srdečního tepu a další. H. Heckhausen (1980, s. 146) poukazuje zejména na neslučitelnost tohoto ztotožnění obecného popudu a aktivace s nálezy o nelineárním vztahu mezi úrovní aktivace a úrovní výkonu, jak tu o tom bylo výše pojednáno. Vliv potravní deprivace na pokles aktivity od určitého okamžiku trvání této deprivace (analogie s výše uvedenými experimenty s žízněním pokusných krys) lze vysvětlit fyzickým vyčerpáním organismu, ale tento vztah platí i pro jiné potřeby. Lze tedy uzavřít, že popud, který je ostatně v podstatě vždy specifický, je jen jedním z více zdrojů aktivace.

Zaměřenost chování

Zaměřování chování, tj. jeho zacílenost, je, jak již bylo uvedeno v kapitole o vývoji motivačních systémů, funkcí učení, resp. učením získaných poznatků, kognitivních procesů, paměti. Je však nutno rozlišovat vrozené a naučené zaměření chování. Většina potřeb, jak už víme, se v důsledku zkušeností s jejich uspokojením zpředmětnuje, tj. subjekt sám nebo s pomocí jiných (např. dítě s pomocí rodičů) nachází cílový objekt. G. Murphy (1947) to označuje jako „kanalizaci chování“ (usměrnění chování učením). Chování se instrumentalizuje v relaci k získávání odměn a vyhýbání se trestům, a v tom se tedy projevuje jeho subjektivní účelnost, tj. v podstatě jeho subjektivní hédonismus a současně s tím spojené kognitivní procesy či „kognitivní klíče“ k dané situaci (téhož cíle se v různých situacích dosahuje různým způsobem). Instrumentalizace chování, resp. jednání znamená **způsob jednání**, který je přizpůsoben dané situaci a současně danému cíli. Rozhodujícím činitelem tu jsou nám již známé „kognitivní klíče“ či kognitivní analýza situace. Motivy a s nimi spojené cíle nejsou omezeny jen na aktuální přítomnost, ale mohou se vztahovat i k budoucnosti (plánování, anticipace toho, co by mohlo nastat nebo nastane, např. subjekt se bude na podzim ženit nebo v létě odjede na dovolenou k moři). Rozlišují se při tom obvykle dvě **spolupůsobící determinanty**: expektance (očekávání) a hodnota (N. T. Feather, 1982). Za podmínky příslušného vnitřního vyladění se určitý objekt stává incentivou, tj. je motivující či atraktivní tím víc, čím větší má hodnotu pro subjekt a čím více může být očekáváno jeho dosažení. Platí tedy, že „*cílové zaměření je multidimenzionální koncept*“

(D. Bindra, 1959, s. 59). Zaměřenost chování je jeho podstatným znakem (E. C. Tolman, 1932) a je funkcí učení, ponecháme-li stranou vrozenou instinktivní zaměřenost. Tolman v tomto smyslu použil termín „purpose“ (záměr, cíl, účel), který však důslednější behaviorista D. Bindra považuje za subjektivní koncept. Zdůrazňuje, že pro laika je tento termín synonymní se zážitkem intence, resp. „představovaným plánem učinit něco“, a proto preferuje pojem „cílové zaměření“ („goal direction“). To je ovšem poplatné striktnímu behavioristickému přístupu, který, jak jsme tu již ukázali, problematiku i fenomenologii motivace a chování redukuje a naráží na nepřekonatelné překážky ve vysvětlování. **Pojem cíle chování** psychologové obvykle ztotožňují s pojmem incentive, která může být chápána jako „*objekt nebo událost, jež je odpovědná za to, že radikálně a spolehlivě spouští chování organismu*“ (D. Bindra 1959, s. 53). Podle Bindry je však cíl specifickou třídou incentive: „*Incentiva se stává cílem, když je s ní zacházeno jako s cílem, tj. když je rozhodně selektována jako ohniško nebo zakotvení chování, s ohledem na něž je chování organismu popisováno*“, tedy když pozorovatel chápe určitý objekt (např. potravu) jako „*referenční bod pro popis chování*“. Jestliže tedy – pokračuje Bindra (1959, s. 54) – např. řekneme, že potrava je cílem pro hladovějícího živočicha, tvrdili jsme, že: 1. víme, že potrava je incentive pro živočicha a 2. že jsme se rozhodli popsat chování živočicha v relaci k potravě spíše než s referencí k nějakému jinému objektu či události. A tak: „*Cíl je incentive, která je badatelem zvolena jako referenční bod pro popsání pozorovaného chování*“ (Bindra 1959, s. 54). To jsou ovšem typické kvazivědecké a namnoze i zavádějící behavioristické formulace. Dále Bindra uvádí, že je-li incentive odměna (např. potrava), říkáme, že cíl je pozitivní; je-li jí trest (např. elektrický šok), říkáme, že je negativní. Organismus pak můžeme popisovat jako „pohybující se k cíli“ nebo „dosahující cíle“. Ve skutečnosti, jak jsme již na to poukázali, jde v tomto pojetí o záměnu cíle a motivu. Opakujeme zde proto **rozlišení konceptů týkajících se zaměření motivace:**

- ▶ cíl chování = dosažení uspokojení;
- ▶ cílový objekt = objekt, který je zdrojem uspokojení;
- ▶ incentive = vlastnosti objektu, které jsou zdrojem uspokojení.

Cílovým objektem alimentárního chování subjektu je sice potrava, ale cílem tohoto chování je jedení, které vede k uspokojení dané potřeby, v tomto případě k redukci hladu, incentive jsou vlastnosti potravy. V tomto bodě se vynořuje další téma související se zaměřením motivace: **rozdíl mezi cílem chování a motivem:** jak již bylo uvedeno, psychologickým cílem chování je dosažení uspokojení; chování vychází z nějaké potřeby, tedy stavu nějakého nedostatku, a jeho cílem je redukce dané potřeby čili odstranění tohoto nedostatku,

uspokojení, o němž zde již bylo uvedeno, že se ho dosahuje „dovršující reakcí“ (ve shora uvedeném příkladě s alimentárním chováním je jí jedení). Motivem je obsah, resp. i způsob dovršující reakce, motiv je ze zaměřeného chování vyabstrahovaný jeho psychologický důvod či psychologická příčina. U sexuálního chování je obsahem dovršující reakce orgasmus, kterého může být dosaženo různou formou této dovršující reakce, např. určitým způsobem koitu, jeho určitou polohou atd. Uvedená rozlišení nejsou zbytečnou formalitou, neboť upřesňují podstatně koncepty, a tím i intersubjektivní srozumitelnou komunikaci, která je pro výklad a studium každého jevu nezbytná. Dále zde vystupují souvislosti s konceptem zpředmětnění potřeby; ten souvisí s intrapsychickými ději především a v druhé řadě teprve s chováním. Primárním motivačním fenoménem je **dovršující reakce** (v případě alimentárního chování vycházejícího z pocitu hladovění je to jedení) a s ní funkčně související uspokojení (v našem případě nasycení). Primárně tu tedy jde o dva funkčně propojené koncepty, které tvoří podstatu motivace. Z relace subjektu vůči cílovému objektu nelze vždy spolehlivě odvodit jeho motivaci. Teprve ze způsobu, jakým se subjekt vůči cílovému objektu chová, lze usuzovat na motiv tohoto chování. Cílovým objektem dítěte může být např. matka, ale schovává-li se za ni, hledá u ní ochranu, kdežto jindy vyžaduje od ní spíše projevy něžnosti. Tých cílový objekt může být zdrojem různých očekávání a dosahování různých hodnot; může mít tedy i různý incentivní vliv. S ryze behavioristickými hledisky v psychologii – přesněji v psychologické psychologii – motivace nevystačí.

Zaměřenost chování je tedy, abstrahujeme-li od instinktů a obecně řečeno, funkcí učení, přesněji řečeno vlivu odměn a trestů, resp. zkušeností se zpevněním. To potvrzují četné empirické poznatky i každodenní zkušenosti s vyhledáváním odměn a vyhýbáním se trestům. Avšak R. C. Bolles (1967, 1972) nahlíží věc složitěji: zpevnění není nezbytnou podmínkou učení. Naučeny jsou především **dva druhy očekávání**, nikoli vztahy stimulus-reakce. To odpovídá tezi O. H. Mowrera (1960), že organismus se učí především dvěma emocím, nadějí a strachu; to jsou „emoce očekávání“, k nimž Mowrer počítá ještě zklamání a ulehčení a jde tu o podmiňované emoce, nikoli o reakce kosterního svalstva. Podobnou pozici zaujal i H. Heckhausen (1963), E. L. Walker (1969) a další, kteří se nespokojují s vysvětlováním získané motivace v termínech podmiňování relací stimulus-reakce, resp. s mechanistickým pojetím tohoto podmiňování. Nedostatek takového pojetí prokázali K. a M. Brelandovi (1961) na výsledcích tréninku mývalů na tzv. „chybném chování zvířat“ („misbehavior of animals“). Chování zvířat neodpovídalo očekáváním, která plynou z konceptu instrumentálního podmiňování, naučená tendence se za jistých změn

podnětové situace rozpadá. Poukazuje to na skutečnost, že se v učení uplatňují složitější vztahy, což platí zejména pro učení u člověka. Bolles ve vysvětlení tohoto faktu dospěl dále než Mowrer. Rozlišuje dvě tzv. **kontingence** (závislosti):

- ▶ kontingence mezi stimuly a jejich důsledky (S-S*, stimulační důsledky);
- ▶ kontingence mezi důsledky vlastních reakcí (R-S*, behaviorální důsledky).

Obě závislosti souvisí s oběma druhy očekávání, v nichž se uplatňují druhově specifické repertoáry reagování. Reakce, které nejsou druhově specifické, jako je např. sešlapování pedálu u pokusných zvířat, užívané při podmiňování únikových reakcí u krys, se podmiňují obtížně. D. Bindra (1959, s. 2) tvrdí, že **motivace a zpevnování** jsou obsahově (psychicky) identické jevy; protože odměny a tresty jsou také motivující činitelé (zakoušených odměn se snažíme dosahovat, zakoušeným trestům se snažíme vyhýbat). R. C. Bolles (1967) však, i když s tím v podstatě souhlasí, nahlíží **vztah motivace a učení** složitěji, jak už bylo naznačeno výše. Formuloval ve vztahu k motivaci pět zákonů učení, které v podání H. Heckhausena (1980, s. 214) znějí takto:

- ▶ Učení spočívá ve vytváření nových závislostí (kontingencí) mezi událostmi v okolí (S-S*).
- ▶ Učení dále spočívá ve vytváření očekávání důsledků vlastního chování v okolí (R-S*).
- ▶ V chování se pak uplatňuje logický závěr: jestliže S-S* a jestliže R-S*, pak lze dosáhnout S*, když je přítomno S a provede se R (Tolmanovy kognitivní mapy).
- ▶ Do nové situace jsou vnášena již naučená očekávání a současně se uplatňují také druhově specifická omezení možností učení (obtížnost naučit se aktivitám, které jsou danému živočišnému druhu cizí).
- ▶ „*Pravděpodobnost reakce se zvyšuje (a) se silou S-S* očekávání, (b) se silou R-S* očekávání a (c) s hodnotou S**“ (Bolles 1972, s. 405); „*všechny tři determinanty mají motivační komponenty v S**“ (tj. v očekávané hodnotě cíle), „*ve významném, ale dosud nedosaženém cílovém stavu*“ (Heckhausen); R-S* je činitel zaměření, a jestliže je dáno S-S*, odpovídá to Tolmanovu konceptu „*očekávaní relace prostředek-účel*“ a Hullovu pojmu „habit“ (zvyk); R-S mechanismy hrají spíše roli v podmiňování vrozených vzorců chování a v učení, které je určeno k získání automatizovaných návyků.

Třetí zákon, který patrně poukazuje na **diskriminativní učení**, v podstatě říká, že do vzorce instrumentálního chování je zahrnuta komplexní „kognitivní mapa“, tj. orientace v dané situaci: jestli-

že subjekt usiluje o žádoucí změnu (S*), pak v dané situaci spouští instrumentální chování (R) na signál (S). Chce-li např. někdo požádat svého šéfa o mimořádnou dovolenou, učiní tak osvědčeným způsobem, když je dán signál šéfovy přístupnosti (např. jeho žoviální chování nebo když se „otevře flaška“). Ve výše zmíněných pokusech s mývaly (šlo vlastně o nácvik jejich cirkusového vystoupení) se naučený vzorec instrumentálního chování rozpadl, když změna v pohybu (místo jedné mince měli vhodit do automatu, aby získali odměnu, dvě mince) interferovala s instinktivním pohybem (zvířata třela mincemi o sebe): naučená reakce má tendenci být stržena reakcí instinktivní.

Získané **sekundární motivace** se utvářejí podle zákonů učení a nové, výše uvedené objevy jim neprotiřečí, jsou jen zvláštním případem dosud objevených zákonitostí, jak bylo již naznačeno. Nicméně dosavadní explanační koncepty procesu učení nevysvětlují všechno a u člověka je nutno uvažovat složitější intervenci kognitivních procesů. Zásadně ale platí, že získané motivy jsou produktem naučených zpevnění, a že tedy motivace souvisí s vyhledáváním naučených odměn a s vyhýbáním se naučeným trestům. Jinak řečeno: člověk se učí apetencím a averzím, touží po dosahování naučených odměn a po vyhýbání se naučeným trestům. Úzká **souvislost procesů motivace a učení** plyne již z funkcí, které jsou motivaci přisuzovány:

- ▶ motivace určuje, jaké reakce v dané situaci vystoupí, určuje tedy spolu s kognitivními procesy výběr reakcí, resp. jejich situační podmíněnost (v tom je obsažena direktivní komponenta motivace);
- ▶ motivace určuje podmínky účinnosti zpevnění a podmínky, za nichž podněty jako zpevnění vůbec vystupují;
- ▶ motivace energetizuje reakce, resp. zintenzivňuje chování, a to opět v závislosti na naučeném významu cílových objektů a jejich hodnot.

Pro tuto vzájemnou závislost motivace a učení (bez učení by nebylo sekundárních motivů a bez motivů by nebylo učení) nelze, jak se o to pokouší Bolles, nahrazovat koncepty motivace koncepty učení. Podrobnější zdůvodnění tohoto názoru podal Ch. N. Cofer (1972, 1975), který však soudí, že při výkladu motivace je nutno operovat s konceptem zpevnění, ale i popudu, neboť některá zpevnění jsou účinná jen v podmínkách stavu deprivace. K těmto otázkám se ještě vrátíme v kapitole o teoriích motivace.

Uspokojení

Motivace chování směřuje k nějakému druhu uspokojení, jako je např. alimentární chování směřující k nasycení, sexuální chování k dosažení orgasmu, afiliantní chování k dosažení sociální komunikace, vazby atd. To je nepochybně **objektivně-psychologický smysl chování**, který poukazuje na úzké funkční spojení motivace a emoci, neboť různé druhy uspokojení mají různý emoční obsah. Motivy a uspokojení jsou komplementární fenomény. V **uspokojení** prožívá subjekt návrat k psychické rovnováze, jejíž porušení vyvolává motivační stav, nazývaný potřeba. Je prožíván jako napětí spojené s puzením, popudem či pohnutkou k více či méně jasně vědomému, záměrnému jednání (s více či méně jasnou intencí). Slovem **intence** se právě označuje vědomě zaměřené jednání, ať už skutečně probíhá, nebo existuje jen v představách; mít intenci znamená mít nějaký úmysl. Je-li předmět realizace pohnutky méně jasný nebo zaměřený do budoucna, je to označováno jako **touha**, je-li jasný aktuálně nebo perspektivně, označujeme to jako **záměr**, jeho vnitřní či vnější verbalizaci pak jako **přání**. To jsou tři hlavní případy získané introspekci motivace. Prožívání motivačních stavů je vyjadřováno různými nejednotně vymezovanými termíny, jako jsou např. snaha, chtění a další, kromě výše uvedených. Z hlediska evoluce pak **pocit uspokojení**, v různých situacích subjektu obsahově velmi diferencovaný, signalizuje dosažení žádoucího cíle. Motivované instrumentální chování pak trvá, pokud není dosaženo uspokojení na původním nebo náhradním cílovém objektu; různé cílové objekty mohou nabízet stejnou incentivu (žízeň můžeme uhasit různými nápoji a z různých zdrojů, které se k tomu nabízejí – vodovod s pitnou vodou, studna, restaurace). Uspokojení, jak už víme, je bezprostředním zážitkovým důsledkem **dovršující reakce** (např. jedení směřující k nasycení). Přesně to formuluje R. Hänni (1987, s. 231): „*Uspokojení potřeby je jednání, které způsobuje uvolnění napětí, vyvolané potřebou.*“ V termínech psychologie učení je uspokojení definováno dosažením odměny a vyhnutím se trestu, tj. zpevněním reakce, které je chápáno jako nezbytná podmínka učení. To vyjadřuje již **zákon efektu** E. L. Thorndikea (1910): Odměna zpevňuje pravděpodobnost vystoupení odměněné reakce, zatímco trest tuto pravděpodobnost zmenšuje. V tomto smyslu funguje emocionální podstata učení. Objev fyziologických center slasti a bolesti (J. Olds, 1954) poukazuje na výrazný biologický význam, který mají emoce v organizaci a motivaci lidského chování a chování organismů vůbec (viz s. 195).

V psychoanalýze je problém uspokojení spojován s pojmem **libido**, energií a současně činitelem, který člověka aktivizuje k dosa-

hování slasti, široce pojatého sexuálního obsahu, a který prochází určitým vývojem, určujícím jeho fixaci na určitých objektech (S. Freud, 1916–1917). Dnes je toto pojetí chápáno jako spekulativní a zjednodušující, má však blízko k jinému zjednodušujícímu pojetí, které dlouho ovládalo behavioristicky pojatou experimentální psychologii, totiž k pojetí „obecného popudu“ („general drive“), které je zdůrazněno zejména u C. L. Hulla (1943): uspokojení je v laboratorních experimentech s pokusnými zvířaty chápáno jako redukce deprivací vyvolaného specifického popudu (např. navozeného hladu). „Subjektivní behaviorista“ E. C. Tolman (1951) postuluje, vedle dalších, také „potřebu libida“, „*kteřá nemá žádné vlastní specifické cíle, ale spojující se se všemi ostatními potřebami... zvyšuje jejich sílu*“ (podle C. N. Cofera a M. H. Apleye 1964, s. 508). Později postavil Freud proti libidu „jáské pudy“ („Ich-Triebe“) a chápal psychickou dynamiku člověka jako důsledek stálého střetávání principu slasti (libido) a principu reality (ego) za spolupůsobení činitele osobní morálky (super-ego). Z empirických pozic Freudův pojem libida, „volně plynoucí sexuální energie“, kritizoval (kromě jiných) P. Th. Young (1961, s. 577 násl.): na potíže s pojmem libida poukazují, mimo jiné, poznatky o sexuální motivaci a lze říci, že koncept obecné aktivační nemůže být identifikován s pojmem libida. Výrazně se ohrazuje zejména proti Freudovu pojetí sublimace (transformace frustrované sexuální energie ve společensky aprobovanou činnost, např. uměleckou, tj. zaměření na nesexuální cíle, jakési zjemnění libida): taková substitute, píše Young, není sublimací, nýbrž pouhou reorientací, změnou cíle. To je ostatně potvrzeno empiricky: sexuálně frustrovaní jedinci uspokojují svůj sex náhradním způsobem (C. Taylor, 1933). Young zdůrazňuje, že A. C. Kinsey se svými spolupracovníky (1948) ve svých obsáhlých výzkumech ukázal, že sexuální motivace má mnoho možností vybití, je spojena s mnoha náhradními cíli, je-li frustrováno dosažení jejího přirozeného objektu (obvykle je uspokojována onanií).

V behavioristicky orientované psychologii bylo uspokojení, hrající v procesech motivace a chování klíčovou roli, identifikováno s konceptem **redukce popudu** („drive reduction“), což vyplývalo z toho, že výzkum motivace, resp. chování se omezoval na cyklicky vystupující biogenní potřeby (zejména hlad, sexus) a byl ve výzkumech spojován s deprivací příslušných potřeb (hladovění, sexuální abstinence), aby mohli být objektivně kontrolováni činitelé těchto potřeb. „*Jestliže je organismus deprivován některou ze substancí odpovědnou za udržování homeostázy – kyslík, voda, potrava, nebo nějaký specifický dietní prvek –, vyvíjí se potřeba této substance*“ (P. Th. Young 1961, s. 132). Citovaný autor to nazývá „kontrola chování deprivací a nasycením“,

protože „v laboratoři mohou být homeostatické potřeby manipulovány“, uvádí dále. Na této bázi a v experimentech se zvířaty se vyvíjela „psychologie“ motivace, pro poznatky o motivaci člověka téměř bezcenná. Teprve s návratem k antropocentricky orientované „psychologické psychologii“, tj. s revizí behaviorismu a s vystoupením humanistické psychologie, se tato situace začala měnit a zejména v rámci klinických zkušeností byly získávány ucelenější a přiměřenější poznatky o problematice lidských motivací. To je spojeno zejména s významným představitelem humanistické a také klinické psychologie A. H. Maslowem (1954), jehož syntetická a kritická práce o motivaci a osobnosti vnesla do dané problematiky mnoho nových aspektů (viz dále kapitolu o teorii motivace).

Maslow, který zavedl koncept „potřeb růstu“ či seberealizace, rozlišuje v souvislosti s tímto konceptem **dva druhy uspokojení**, které souvisí s komplexem potřeb růstu, zobecněným v pojmu sebeaktualizace. Princip redukce potřeb u jejich základních forem, vyjadřujících nedostatky v biologickém a sociálním bytí, respektuje. Vývojově nižší potřeby, vyjadřující deficity v biologické a sociální dimenzi bytí subjektu, jsou spojeny s uspokojením, které je dáno jejich redukcí (hlad je redukován nasycením, potřeba jistoty získáním pocitu jistoty – je-li zdrojem nejistoty to, že subjekt ztratil pracovní místo, pak je pocit nejistoty, který je motivující, redukován, když najde jinou pracovní příležitost, která je pro získání pocitu jistoty dostatečná). Avšak vývojově nejvyšší potřeby, které vystupují, až když bylo dosaženo určité míry uspokojení potřeb vývojově nižších, tedy v podstatě až tehdy, když jedinec má dostatek jídla, střechu nad hlavou, dostatečný příjem peněz a má pocit, že ve svém okolí požívá dostatek respektu a je někým milován – to je ovšem určité zjednodušení problému –, mají svůj zvláštní vzorec uspokojení. Liší se od příjemné redukce napětí, spojeného s aktivací nižších potřeb, tím, že příjemné je zde naopak napětí udržované, resp. stimulované tendencí ego-vztažného „růstu“; jde tedy nikoli o redukci, ale spíše o indukci napětí. Ve skutečnosti toto **trvalé nastavení na určité formy uspokojení** tvoří zájmy. Přesněji vzato, i u některých potřeb nižších může být stupňování napětí po určitou míru prožíváno příjemně, např. u sexu, a rozhodující je tu vyhlídka na konečné uspokojení, což poněkud souvisí s Freudovým termínem „předslast“. Vraťme se však k Maslowovu pojetí dvojího druhu uspokojení. Máme-li zájem o to, co nás skutečně motivuje, nikoli o to, co nás motivovalo, bude nebo může motivovat, pak zdravý, normální šťastný člověk nemá žádné sexuální nebo alimentární potřeby nebo potřeby jistoty, lásky, prestiže a sebeúcty, kromě okamžiků rychlé míjejícího nebezpečí, píše Maslow a chce tím říci, že člověk, je-li ve svých fyziologických a základních sociálních potřebách uspokojován,

je v podstatě v tomto směru bez motivace a vzniká podmínka pro vystoupení vývojově vyšších potřeb růstu, tj. sebezdokonalování, které se vyznačují faktickou neukojitelností. Podle Maslowa jsou nižší potřeby mechanismem redukce ukojitelné, kdežto vyšší mechanismem indukce nikoli. To je však slabá stránka Maslowovy teorie, podrobovaná kritice, k níž se ještě vrátíme; na tomto místě nás zajímá pouze problém uspokojitelnosti. Zdá se, že i ve svých základních, zejména některých sociálních potřebách může být člověk neukojitelný. Má-li pocit, že je milován, neznamená to, že už netouží po lásce jiných osob, touží po ještě větší úctě svého sociálního okolí, po získávání dalších přátel a zdá se, že je neukojitelný také ve svých akvizičních tendencích, zejména v získávání majetku. To je také jedním z podstatných znaků zájmů, totiž že každé dosažené uspokojení zvyšuje jeho intenzitu a subjekt touží po získávání dalších objektů svého zájmu jako např. sběratel obrazů nebo knih. Naopak neukojitelnost seberealizace má v sobě podle některých kritiků Maslowa něco neurotického. Podle Maslowa existují následující **důsledky uspokojení základních potřeb**:

- ▶ nezávislost na starých faktorech uspokojení a cílových objektech, spojená s novou závislostí na uspokojujících faktorech a cílových objektech, které byly dosud přehlíženy, nebo byly jen příležitostně žádoucí; tato výměna starých faktorů uspokojení za nové má své další důsledky, jako např. změny zájmů a hodnot;
- ▶ podceňování uspokojujících faktorů potřeb méně mocných mezi těmi, které nebyly uspokojeny a
- ▶ podceňování uspokojujících faktorů již uspokojených potřeb, nebo dokonce jejich znehodnocování. Jinými slovy, říká Maslow (1977, s. 89), „*máme sklon brát již přítomná požehnání jako daná, zejména jestliže jsme za ně nemuseli pracovat nebo bojovat... Jídlo, jistota, láska, obdiv, svoboda, které tu vždy byly, na kterých se nestrádalo, mají tendenci zůstat nepozorovány, nebo dokonce podhodnocovány.*“

Kromě dalšího Maslow k problematice uspokojování potřeb ještě uvádí: „*Specifické podmínky uspokojení a nasycení mají ještě dodatečné, k těmto obecným výsledkům určité, specifické ad hoc rezultáty. Tak třeba jestliže všechny ostatní faktory zůstávají stejné, přináší uspokojení potřeby jistoty specificky subjektivní pocit jistoty občerstvujícího spánku, nepřítomnost pocitu ohrožení, větší odvalu, více dobré mysli atd.*“ (Maslow 1977, s. 90 násl.).

Dalším pozoruhodným znakem Maslowovy teorie uspokojení je jeho **genetický vztah uspokojování k formování charakteru**: určitá uspokojení a frustrace v dětství vedou k utváření určitých rysů charakteru. Maslow tu vychází z řady experimentů, které na zvířatech prováděl zejména D. M. Levy (1943, 1951 a jindy), který zvířecí mláďata po narození vystavoval buď plnému uspokojení určitých

potřeb (např. sání, mateřské péče), nebo jejich frustrací, a sledoval pak jejich další vývoj. V experimentech se zvířaty se např. zjistilo, že v raném věku potravově deprivovaná individua měla tendenci vytvářet si mnohem větší zásoby potravy než ta, která potravově deprivaci v raném věku vystavena nebyla. Zjistil, že potřeba, která byla plně uspokojena, vykazovala později charakteristický průběh stejně jako potřeba, která byla frustrována: např. uspokojení dětské potřeby lásky vedlo později ke schopnosti nezávislé lásky, ke schopnosti milovat bez ztráty autonomie. Řada těchto nálezů se podle Maslowa nedá vysvětlit termíny učení, jehož zvláštním případem je „učení se charakteru“, které je třeba nahlížet jaksi zevnitř a nikoli v aspektech chování. Důsledky frustrace potřeby jistoty jsou: starostlivost, úzkostnost, bázlivost, napjatost, nervozita a třesavost. Uspokojení potřeb náležitosti někomu, lásky, úcty a sebeúcty vede k přichylnosti, sebeúctě, sebevědomí, jistotě a dalším charakterovým rysům. Maslow podal obsáhlý přehled fenoménů, které jsou podmíněny uspokojením základních potřeb. Mezi jinými jsou to např.: pocity fyzického nasycení (jídlo, sex, spánek) a jejich vedlejší produkty, pocit blaha, zdraví, energie, euforie, fyzické spokojenosti, pocity sebeúcty, možnost se spolehnout na sebe sama, důvěry v sebe, pocity schopnosti, výkonu, kompetence, úspěchu, prestiže, nezávislosti atd.

Uspokojující, jak již bylo uvedeno, může být i **stoupající vzrušení**, dokud je příjemné a má perspektivu uspokojení a za určitých okolností i bez ní. F. D. Sheffield, J. J. Wullf a R. Backer (1951) prokázali u krysích samců, že i kopulace bez ejakulace, v níž bylo těmto pokusným zvířatům zabráněno, tedy chování bez redukce napětí, při němž se naopak napětí zvyšuje, působí jako pozitivní zpevnění, tedy jako odměna. Lze říci, že **orientaci chování na dosažení příjemného** prokazují i experimenty P. Th. Younga (1949) s preferencí potravových podnětů u krys. Nabídne-li se těmto pokusným zvířatům dvojí druh roztoku, jeden s cukrem, který je výživný, a druhý se sacharinem, který je nevýživný, ale sladší, dávají zvířata přednost konzumaci roztoku se sacharinem. Je zřejmé, že se tu neuplatňuje homeostatická potřeba, nýbrž **hedonický efekt**, či, jak říká Young, „afektivní hodnota podnětu“. Young, který s krysami experimentoval déle než dvacet let, dále zjistil, že u nich mají vliv na množství konzumované potravy také její vzhled, teplota a další „afektivní znaky potravy“. V optimálních podmínkách se pokusné zvíře dokonce „přežírá“, škodí svému zdraví a může konzumovat i toxické substance, pokud mají „afektivní hodnotu“, tj. jsou-li v daném případě vnímány jako příjemné. Zážitková dimenze příjemné-nepříjemné souvisí s původní biologickou funkcí emocí, totiž s hodnocením podnětů: ty, které byly vnímány jako příjemné, byly také biologicky vhodné, orga-

nismu prospívající, a naopak ty, které byly vnímány jako nepříjemné, byly biologicky nevhodné, organismu škodící nebo dokonce ohrožující jeho život – fyziolog W. B. Cannon (*The Wisdom of the Body*, 1932) v tomto smyslu mluvil o „moudrosti těla“. Jak si lze ale potom vysvětlit výsledky Youngových experimentů a preferencí biologicky neužitečných podnětů? Young to vysvětluje sám poukazem na to, že „*příroda pracuje na základě principu pravděpodobnosti*“, a v uměle vytvořených podmínkách může být proto oklamána; v našem případě byla oklamána hodnotící funkce emocí, preferováno bylo to, co bylo příjemnější, sladší, neboť evolucí se vytvořilo spojení sladké-výživné. Na stupňované nepříjemné podněty reaguje individuuum stupňovanou averzivní a obrannou reakcí; na stupňované příjemné podněty reaguje stupňovanou pozitivní reakcí, ale jen po určité míru, od určité intenzity se původně příjemný podnět již může stát nepříjemným a individuuum na něj reaguje averzí.

Podmínky, za nichž objekty vybízejí ke konzumaci, získávají hodnotu, fungují jako **zdroje uspokojení** (incentivy), a vystupující tak jako objekty cílové jsou podle J. Reykowského (1976, s. 588 násl.) tyto:

- ▶ objekt je zdrojem senzorických podnětů, které mají hodnotu uspokojení s ohledem na vrozené vlastnosti člověka (např. je příjemný na pohmat);
- ▶ uplatňuje se jev „vtiskání“ (imprinting), zejména u zvířat: v prvních hodinách a dnech života se vytvářejí percepčně-motorické vzorce, které mají později vliv na výběr uspokojujících podnětů (např. u člověka se tak mohou formovat v kritickém období jeho psychosexuálního vývoje apetenční vztahy k nejrůznějším objektům, s nimiž bylo asociováno sexuální vzrušení);
- ▶ uplatňuje se člověkem vytvořený systém očekávání, která vystupují ve formě anticipací a expektancí, ideálů, plánů, nadějí, obav atd. (např. pozitivní vztah k člověku, který byl kategorizován jako důvěryhodný, což další zkušenosti s ním buď potvrdí, nebo nepotvrdí);
- ▶ odměňující, a tedy i atraktivní vliv mají novost, složitost a změna, což souvisí se stupněm rozdílnosti mezi aktuálním stavem poznání a úrovně aktivace a podněty, s nimiž jedinec přichází do styku: nové smyslové dojmy, nové informace, nové činnosti mohou být uspokojující, protože zvyšují stav vzrušení na optimální úroveň, pokud se subjekt nachází pod touto úrovní aktivace;
- ▶ podněty, které způsobují vzrůst a rozvoj systému poznání jedince, odstraňují mezery a rozpory v systému jeho poznatků nebo je lépe uspořádávají, takže vedou ke zvýšení dobrého mínění jedince o sobě samém (zvyšují pocit jeho hodnoty) a zvětšují rozsah jeho zkušeností;

► činnost spojená s objektem, který má hodnotu uspokojení, probíhá plynule, bez překážek a přerывů a vede k úspěchu, k pocitu kompetence, důležitosti, projevům obdivu a úcty v sociálním okolí.

Nejsilnější uspokojení (pocity úspěchu, blaha, štěstí) prožívá člověk z tzv. evalvace (zvyšování hodnoty) vlastního ega, zejména ví-li o tom jeho okolí a je-li jeho odezva na jeho úspěchy atd. kladná, ale spoň u těch osob, na nichž mu záleží a které mu následně projevují obdiv, úctu, lásku, přízeň, souhlas. Proto také největší vliv na jednání člověka mají **ego-vztažné motivy** vystupující jako „sebe-determinace“ (viz s. 364).

Podle Reykowského existuje prokázaná **závislost hodnoty uspokojení** na následujících činitelích:

- na anticipované hodnotě objektu: krysa běží rychleji k potravě, které je více, šimpanz vykoná těžší „práci“ za větší kus banánu (D. Rehlingshafer, 1963), člověk, který potřebuje peníze, netrpělivě očekává den výplaty a rychle se ubírá k pokladně vyzvednout svůj plat;
- na rozdílu mezi výchozím a koncovým stavem: pokusné zvíře, které je ve výchozím postavení drážděno elektrickým proudem o napětí 250 V a v sousedním místě proudem o slabším, tedy méně bolestivém napětí 150 V, poběží v opakované situaci k místu se slabším drážděním tím rychleji, čím větší je rozdíl mezi oběma těmito drážděními (slabší dráždění je nepříjemné, ale méně než silnější); avšak závislost vzrůstu hodnoty uspokojení objektu (incentivy) na jeho kvantitativním přírůstku není lineární: při určité velikosti má vliv incentivy povahu plató, což znamená, že další přírůstek hodnoty uspokojení už nezvyšuje její přitažlivost (např. i u mzdy po dosažení určité úrovně už její další přírůstek přestává budit zájem), teprve další výrazný přírůstek (tedy jakýsi skok v nárůstu hodnoty uspokojení objektu) vyvolá zvýšení motivace, protože poskytuje možnost redukovat i jiné potřeby (s přihlédnutím k uvedenému příkladu se mzdou vystupuje možnost aktivizace skrytých potřeb, např. potlačená touha koupit si drahý automobil).

Úroveň hodnoty uspokojení je tedy relativní veličina, která se mění v závislosti na vystoupení řady podmínek – tj. tzv. **Crespiho efekt** (L. P. Crespi, 1944). (V našem příkladě tedy přírůstek platu bude mít hodnotu uspokojení v závislosti na tom, jaká byla výchozí úroveň platu a jaký bude „skok“ v jeho zvýšení – přidá-li zaměstnavatel svému zaměstnanci k nízkému platu dvě stovky, může to být pro zaměstnance uspokojující, zaměstnanec s vysokým platem s tím bude spokojen jen málo, pokud vůbec.) Reykowski, který tyto podmínky analyzuje, zdůrazňuje, že z uvedených skutečností nevyplývá, že kvantitativní přírůstek hodnoty uspokojení objektu (saturační hodnoty) vede vždy k vzrůstu úsilí nebo energie činnosti, a v tomto

smyslu je tedy motivující (tedy např., že zvýšení platu by mělo vést vždy ke zvýšení pracovního úsilí). K takové relaci, tj. vztah vzrůstu hodnoty uspokojení a míry úsilí, dochází za těchto předpokladů:

- ▶ Když na činnosti subjektu závisí to, zda saturační hodnoty ve zvýšeném množství bude dosaženo, nebo nikoli;
- ▶ když na činnosti subjektu záleží to, jak rychle bude této hodnoty dosaženo.

Vztah člověka k hodnotám je složitý již proto, že člověk oceňuje předměty podle vlastních škál a má současně různé hierarchie hodnot, mezi něž patří vedle vlastností fyzických příjemností také takové hodnoty, jako jsou prestiž, společenský status, úcta, obdiv atd. V některých objektech se ovšem fyzické a sociální aspekty jejich hodnoty spojují (např. mít pěknou chatu je příjemné pro rekreaci, současně je to znakem movitosti a symbolem společenského statusu). Některé hodnoty se nedají vystupňovat a mají povahu principu „vše, nebo nic“ (Reykowski). Dále se uplatňuje závislost saturační hodnoty na jakosti objektu: totéž motivační napětí může být redukováno objekty různé kvality, přičemž již u zvířat lze pozorovat preference určitých objektů před jinými, ale i uspokojování na náhradních objektech. Také lidé mají určité **hodnotové škály**, např. preference určitých jídel před jinými, jakousi apetitivní škálu od neatraktivnějších jídel po nejméně atraktivní, ale přesycenost atraktivními jídly je může vést k volbě méně atraktivních. V podmínkách deprivace se však tato škála mění: hladovějící člověk nepohrdne ani neatraktivním jídlem a v krajních případech se může odhodlat jíst i věci sotva stravitelné, aby si naplnil žaludek. Dalšími činiteli, kterými je ovlivňován **fenomén saturující hodnoty**, jsou podle Reykowského (1976, s. 588) tyto:

- ▶ Závislost na minulé zkušenosti s danou kategorií hodnot: vztah člověka k hodnotě se může měnit v důsledku styku s touto hodnotou. Může např. nabývat na intenzitě s mírou, s jakou se subjekt seznamuje s objektem, který je nositelem takové hodnoty; subjekt ve styku s ním může objevit, že objekt je zdrojem dalších hodnot (to je např. charakteristické pro mezilidské interakce, v nichž může docházet k senzitivizaci jejich partnerů). Může ale nastat také přesycení a odpor, jestliže je uspokojování stereotypní a jestliže očekávání byla zklamána (např. přesycenost ve styku s pohlavním partnerem).
- ▶ Závislost na daném psychofyzickém stavu subjektu: únava, pocity vyčerpanosti, změny v dominanci zájmů a další činitelé mohou způsobit změny v motivačním zaměření a v hodnotové orientaci.
- ▶ Hodnotový objekt sám se může měnit tak, že vyvolává ztrátu přitažlivosti nebo její snížení (to je opět typické pro mezilidské vztahy,

kdy určité osoby, které byly atraktivní jako zdroje určitých uspokojení, např. potřeby informací, svou atraktivitu vyčerpaly).

Důležitým aspektem uspokojování je jeho posun v čase na „příhodnější dobu“. Objevuje se už u zvířat, byl experimentálně zkoumán na dětech a u dospělých zkušených osob může být uspokojení (např. pomsta) odsunuto do daleké budoucnosti. Přísluví „Lepší vrabec v hrsti nežli holub na střeše“ se psychologicky neprojevuje absolutně: jen někteří lidé dávají přednost získání menší hodnoty hned než větší hodnoty později (stejně tak i děti), jiní mají opačné tendence, ale v praktickém životě se to častěji nevyskytuje. Souvisí to s kognitivním zpracováváním situací, které zahrnuje, mimo jiné, také časové aspekty uspokojení, tj. s plánováním, ale i očekáváním, a vyjadřují to slova naděje a obavy. K vhodnému způsobu jednání patří také vhodné podmínky, jako jsou místo, čas a další. Chování směřuje k dosahování určitých odměn a k vyhýbání se určitým trestům, a stává se tak závislé na souhře interních a externích činitelů a očekávání, které z této souhry vyplývá, a tak **očekávání okamžité odměny** může mít větší motivační sílu než očekávání odměny časově velmi vzdálené, ale závisí to na druhu motivace a zřejmě také na typu osobnosti (někteří lidé jsou zaměřeni na okamžitá uspokojení, jiní jdou trpělivě a vytrvale za vzdálenějšími cíli). V experimentech s podmiňováním u zvířat musí být časový odstup mezi podnětem a reakcí, aby došlo k jejich asociaci, tj. k vytvoření podmíněné reakce, velmi krátký, řádově jen ve vteřinách. V různých teoriích motivace jsou zdůrazňovány aspekty očekávání a úrovně adaptace, ale největším problémem je identifikace emočních stavů spojených s motivací a instrumentálním chováním. Redukce problematiky na vnější objektivně určené stimuly je zcela problematická, a v experimentech se zvířaty proto i neřešitelná: „*bez subjektivně-introspektivních deskriptcí prožívání se to zdá být vyloučeno*“ (J. A. Keller 1981, s. 234). Proto je pro studium motivace nevyhnutelná **analýza prožívání**, v níž dominují subjektivní stavy uspokojení a očekávání, ale také již zmíněné procesy atribuce kauzality úspěchu a neúspěchu a další vnitřní činitelé, které nelze bez problémů modelovat v laboratorních experimentech.

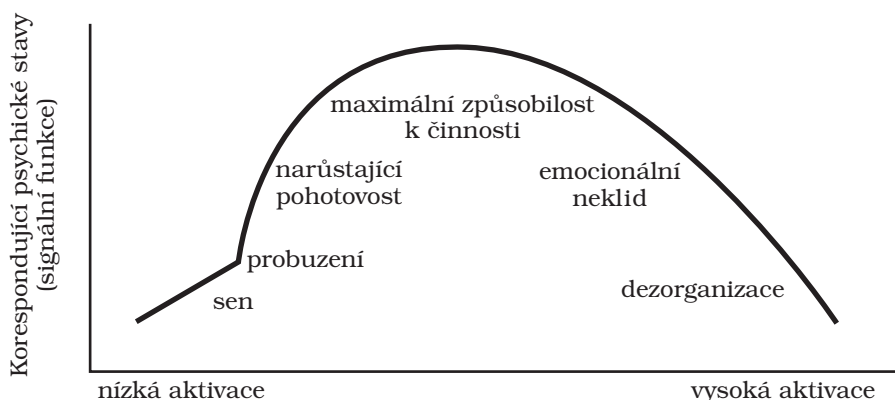
Aktivace

Aktivací se rozumí příprava subjektu k akci, resp. k reakci vůbec, projevující se stavem vzrušení; fyziologické změny v organismu, které aktivací provázejí, jsou prožívány **jako vzrušení**, projevují se obvykle jako orientační reakce, případně jako pátrání s příslušným emočním obsahem (např. strach spojený s tendencí uniknout ze situace, která

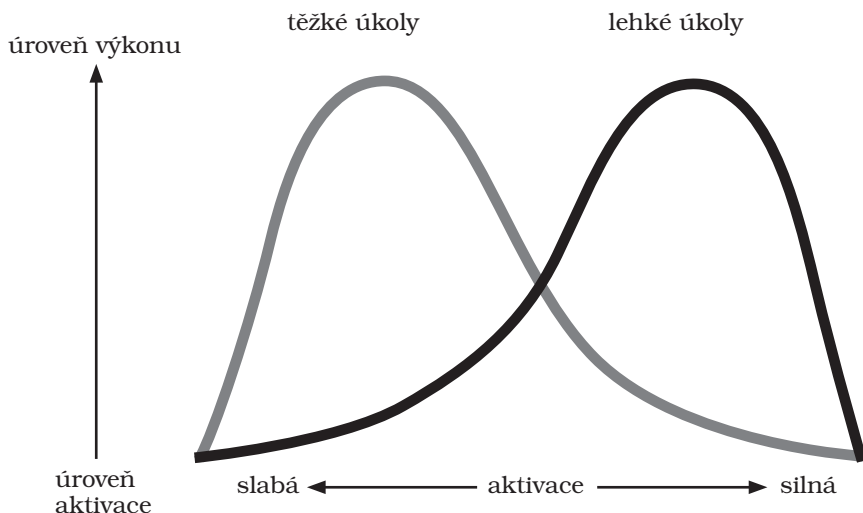
strach vyvolala). D. O. Hebb (1953) spatřuje v pojetí aktivace překonání starého pojetí člověka jako bytosti pohybované vnějšími silami; neboť přirozeným stavem člověka není klid, statika, nýbrž určitý stupeň aktivity, který byl potvrzen objevem **retikulární formace mozkového kmene** jako neuroanatomického systému, aktivujícího (generujícího) nervovou a psychickou činnost, resp. jako podmínku této činnosti. Je-li přerušeno spojení mezi mozkovými hemisférami a retikulární formací mozkového kmene, dochází u individua k trvalému spánku: retikulární formace mozkového kmene dodává do mozkové kůry a ostatních částí mozku proud nervových vzruchů, které tyto oblasti aktivují, sama pak je aktivována přílivem nervových impulzů ze smyslových orgánů. Ukazateli aktivace se staly takové neurovegetativní reakce jako svalový tonus, kožně-galvanická reakce, ale také EEG a další. Existuje určitá **úroveň aktivace** provázené různými stavy vědomí a různou intenzitou vzrušení, úrovně aktivace odpovídají v podstatě stupňům v kontinuu excitace-inhibice (vzrušení-útlum). Na jiném místě rigorózní kanadský behaviorista a neuropsycholog Hebb (1966) zdůrazňuje, že „*chování je nejdůležitějším ukazatelem úrovně aktivace*“, což je nepochybně zjednodušené hledisko, neboť různé úrovně aktivace mají i zážitky: tak např. hluboký žal se projevuje téměř úplnou utlumeností pohybů, silnému pocitu žízně nemusí odpovídat skutečný stav „husté krve“ atd. Lze říci, že **kontinuum aktivace** tvoří dva póly: kóma a afekt.



Hebb provází své pojednání o aktivaci následujícím schématem, které ukazuje vztah různých úrovní aktivace k různým stavům psychické aktivity:



Obecně lze aktivaci chápat jako pohotovost k činnosti, mentální i motorické, přičemž úroveň aktivace ovlivňuje kvalitu i kvantitu této činnosti. **Vztah úrovně aktivace a výkonu** vyjadřuje známý Yerkes-Dodsonův zákon (1908):

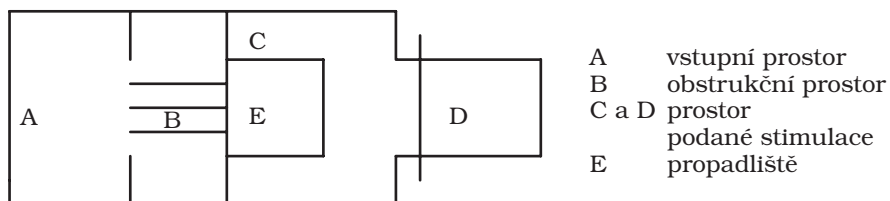


Vztahy mezi úrovní aktivace, stavy vědomí a chováním (podle různých autorů):

úroveň aktivace	stav vědomí	chování
afekt (strach, vztek)	zúžené, „mlhavé“ vědomí, rozdělená pozornost	dezorganizovanost, nedostatek sebekontroly
bdělá pozornost	selektivní pozornost, koncentrované zaměření	účinné, rychlé a výběrové reakce, dobrá činnost
relaxovaná bdělost	fluktuační pozornost, převládají volné asociace	dobrá rutinní činnost, disciplinovanost k tvořivosti
ospalost	okrajové vědomí s občasnými výpadky	činnost sporadická, chudá, nekoordinované, malátné pohyby
lehký spánek	velmi redukované vědomí, případně nedostatek vědomí, spánek	bez činnosti, reflexní pohyby
hluboký spánek	naprostý nedostatek vědomí a paměti pro stimulaci	bez činnosti (reflexní pohyby spojené se změnou polohy těla)
kóma	naprostá ztráta vědomí, amnézie	bez činnosti, velmi slabé nebo žádné reakce na stimulaci

Existuje v podstatě lineární závislost mezi úrovní aktivace a úrovní výkonu a člověk je přirozeně aktivní, „již tím, že žije, je vždy do jisté míry aktivní“. Součástí jeho aktivace a aktivit je motivace (H. Thomae, 1965, s. 33). Aktivace vyjadřuje „nespecifické vzrušení“, které je prožíváno jako psychické napětí různého stupně; v češtině se to vyjadřuje slovem „nabuzení“, které se začalo používat poměrně nedávno. Kognitivní procesy, emoce, motivace, postoje, očekávání a další psychické akty provázené aktivací jí dávají určitý obsah (např. pozorování, soustředění se, složité řešení problémů, prožívání hrůzy, vzrušení při očekávání vytouženého setkání). Mezi **výrazné fyziologické změny provázející aktivaci** patří zejména zvýšená činnost sympatiku, zvýšené svalové napětí, zrychlená frekvence srdeční činnosti. Za zdroj aktivace jsou někdy stále ještě pokládány pudy, protože jsou přímo spojovány s vitalitou (Freud), ačkoli tento pojem vyjadřuje spíše prožívání vnitřního tlaku různé kvality a sám o sobě nevypovídá nic o zdroji energie. Proto je nutné **rozišení aktivace a aktivity**, jak to ilustruje případ hlubokého žalu (prožitek silného afektu), provázeného inaktivitou (slabá aktivace chování, do sebe zhroucená postava).

V laboratorních experimentech se zvířaty byla v tzv. obstrukčním boxu měřena intenzita pudové aktivity ve vztahu k různým druhům stimulace. Jednalo se např. o krysy, které se nacházely v následující situaci (pohled shora na obstrukční box):



Experiment probíhal tak, že pokusné zvíře, samička nebo samec bílých krys, bylo vloženo do vstupního prostoru a bylo v prostoru C vystaveno určité stimulaci, např. potravou, krysou opačného pohlaví, mládětem atd. Obstrukční prostor byl tvořen podlážkou napájenou elektrickým proudem. Pokusné zvíře muselo tímto prostorem projít k danému podnětu, ale dostalo vždy bolestivý elektrický úder, a když obstrukční prostor překonalo, bylo propadlištěm E vráceno do původní pozice ve vstupním prostoru. Počítalo se množství pokusů, které zvíře učiní, aby dosáhlo na daný cílový objekt.

Výsledky byly následující (C. J. Warden, podle S. S. Sargenta, 1947, s. 145, a C. F. Graumanna, 1969, s. 28):

pud	stimulace	počet přechodů
mateřský	umístěná mláďata	22,4
žízeň	voda	20,4
hlad	potrava	18,2
sexuální	krysa opačného pohlaví	13,8
zvědavost	nové umístění	6,0

Mezi **činitele změn aktivace** patří zejména věk, dědičnost, některá farmaka, způsob výživy, vnější teplota, tlak vzduchu, světlo, resp. rytmus den-noc, změny v nervovém systému a v činnosti žláz s vnitřní sekrecí (C. F. Graumann, 1969, s. 24). Vysokou úroveň aktivace vykazuje úsilí, psychický stav vypjaté a koncentrované aktivity, vynakládané zvláště na překonávání překážek při dosahování důležitých životních cílů. Ke sporu, zda organismus směřuje ke klidu, nebo k určité míře aktivity, přispěl D. E. Berlyne (1963), který prokázal, že existuje interindividuálně odlišná **tendence k udržování optimální úrovně stimulace** (aktivace): označíme-li ji symbolem S_1 a neodpovídá-li jí aktuální úroveň stimulace S_a , jestliže tedy $S_1 \neq S_a$, máme buď případ $S_a > S_1$, nebo $S_a < S_1$ a vzniká tendence vytvořit stav $S_1 = S_a$, tedy snaha po snížení stimulace nebo po jejím zvýšení. V případě nedostatku optimální stimulace (prožívaném jako nuda) hledá subjekt „dodatkovou stimulaci“, např. ve formě nějakého dobrodružství, což se může stát návykem. Lidé tedy aktivně směřují ke snižování nebo ke zvyšování stimulace, aby aktuální stimulace dosáhla optimální úrovně, která je každému jedinci vlastní. Byly formulovány různé teorie aktivace, v nichž se uvažuje o zdrojích energie, kterou aktivace disponuje; **hypotéza „psychické energie“** se neujala, zastávali ji spíše jen někteří filosofové (H. Bergson ji charakterizoval jako „*materializaci nemateriálního*“). Freud převzal zákon o zachování energie (J.-R. Mayer, 1842) a soudil, že každý jedinec disponuje určitým množstvím energie, kterou obsazuje své psychické aktivity, a nazval ji libido. Parapsychologové soudí, že existence psychokineze (způsobování pohybu předmětů), při vyloučení známých zdrojů fyzické energie, poukazuje na existenci psychické energie. Odpověď na otázku, odkud vůle, resp. volní úsilí bere energii, zůstává otevřená.

Výše zmíněné Hebbovo pojetí aktivace rozvedl D. E. Berlyne (1960), a to, kromě jiného, právě ve dvou směrech; ve směru ke stimulaci a ve směru k motivaci: vedle silných vnějších podnětů mají na úroveň aktivace vliv i afekty a potřeby (s pokračující deprivací potřeb aktivizace chování, a tedy i úroveň aktivace narůstá, ale jen po určité úrovni – prokázáno je to u potřeby potravy u pokusných zvířat

a lze to vysvětlit oslabováním organismu při pokračujícím hladovění). Otázkou je, zda vliv deprivace jiné potřeby, např. sexuální, deaktivuje příslušné chování, v tomto případě sexuální.

Atribuce

O kognitivních složkách chování zde byla již řeč. V novějších pojetích se zdůrazňuje význam jedné ze složek lidské kognice, totiž tzv. atribuce, resp. její zvláštní formy, tzv. **kauzální atribuce**: konstrukt vyjadřující tendenci člověka přisuzovat svým vlastním, ale i u druhých osob pozorovaným aktům chování a zejména jeho výsledkům, úspěchům a neúspěchům určité vnější a vnitřní příčiny. J. A. Keller (1981, s. 325) charakterizuje fenomén atribuce jako všeobecnou lidskou tendenci „*převádět vlastní chování a veškeré pozorovatelné události v prostředí na určité příčiny (motivy, vlivy okolí, schopnosti atd.)*“ a uvádí dále, že „*atribuování není alternativou k současným kognitivním teoriím motivace, ale spíše je teorií, jak osoby vnímají motivaci jiných osob, tzn. jak na ni reagují z jejich jednání, resp. situačních nebo prostředím určených procesů nebo daností*“. Ukazuje se, že jednající spatřuje příčiny svého jednání ve svém okolí („Uhodil jsem jej, protože mě provokoval“), zatímco pozorovatel je shledává v pozorovaném („Uhodil jsi ho, protože jsi agresivní“; E. E. Jones a E. R. Nisbett, 1972). Důležité jsou také atribuce, které vztahuje subjekt ke svému vlastnímu jednání, k jeho úspěchům a neúspěchům, a to v tom smyslu, že jejich příčiny spatřuje v sobě nebo ve svém okolí (F. Heider, 1958). Atribuování pak ovlivňuje očekávání a emoce spojené s motivacemi, především v situacích vztahujících se k výkonu, kde se uplatňují zážitky úspěchu a neúspěchu. Vnitřními atribucemi jsou schopnosti a úsilí, vnějšími lehkost nebo obtížnost úkolu a náhoda (štěstí nebo smůla) – viz schéma na následující stránce. Vysvětluje-li si subjekt svůj neúspěch vnějšími příčinami, např. tím, že měl smůlu, zeslabuje to zážitek neúspěchu, stejně jako naopak, připisuje-li svůj úspěch vlastním schopnostem, zážitek úspěchu to zesiluje, vedle radosti tu vystupuje ještě hrdost. To má pak vliv na očekávání dalších úspěchů, resp. neúspěchů, a tím také na motivaci a jednání. Existují lidé, kteří si „vysvětlují“ pozitivní výsledky vnitřními a negativní vnějšími „příčinami“, a jiní, kteří vytváří obrácené atribuce, tj. připisují své úspěchy vnějším a své neúspěchy vnitřním „příčinám“. Připisování vlastního neúspěchu vnějším příčinám (obtížnost úkolu, „smůla“) může eliminovat nebo snižovat sílu pocitu neúspěchu, který je devalvujícím zážitkem pro sebehodnocení a v opakovaných případech může vést ke komplexu méněcennosti, ke ztrátě důvěry k sobě samému, ke snížení

sebevědomí. Kauzální atribuce hrají v tomto smyslu důležitou psychologickou roli, mohou mít motivující, ale i nemotivující vliv.

Zásadně se uplatňují následující **druhy atribucí** s psychologickými důsledky jejich kombinací:

	interní	externí
stabilní	schopnosti	obtížnost úkolu
variabilní	úsilí	náhoda

Očekávání výkonů, ale i pocity sebevědomí jsou ovlivňovány především stabilitou a variabilitou atribucí. Je-li např. vlastní úspěch „vysvětlován“ stabilními „příčinami“ (dobrymi schopnostmi a malou obtížností úkolu), vytváří se tendence věřit v dalších srovnatelných situacích opět ve svůj úspěch. Naopak je tomu v případě stabilně negativních atribucí (neschopnost, velká obtížnost úkolu), kdy se vytváří tendence věřit ve srovnatelných situacích ve svůj neúspěch. Variabilní atribuce nevedou k ustáleným tendencím, resp. očekáváním.

Někteří psychologové z fenoménu atribučování usuzují na to, že člověk je racionálně se rozhodující bytost, avšak B. Weiner (1988, s. 232) uvádí, že je to zpochybněno nejméně třemi **nálezky o vlivu atribucí**:

- ▶ existují motivačně podmíněné chyby v atribučování, tzn. že atribuce jsou často deformovány, když mají hédonické důsledky;
- ▶ narůstající nálezy ukazují, že „lidé jsou špatnými zpracovateli informací“ a jejich kapacita zpracovávání informací je omezena, užívají chybná pravidla, vytvářejí závěry z nedostatečných dat atd.;
- ▶ mnohá jednání nejsou vůbec zprostředkovávána „komplexními kognicemi“ nebo kauzálními závěry, ale jsou často vyvolávána vnějšími podněty a probíhají jako automatická reakce.

F. Försterling (2009, s. 126; in: V. Brandstätter, J. H. Otto, eds.) píše: „Atribuce jsou determinanty kognitivních, emocionálních a motivačních procesů a v důsledku jich také chování.“ V tomto smyslu jsou další ukázkou propojení dílčích psychických procesů v jednotně fungující celek: tak se ptáme, píše dále citovaný autor, proč jsme měli neúspěch a „otázky na toto ‚proč‘ určují naše reakce na tento neúspěch“. Již výše uvedené **důsledky atribuce** (vliv na sebehodnocení, zvýšení nebo snížení aktivity atd.) lze ještě rozšířit o posilování nebo zeslabování vědomí kontroly vnějších událostí, očekávání, aspirace, na pocity hrdosti a studu ze sebe samého a další.

Hédonismus

Již zde bylo uvedeno, že proces motivace vychází z rozporu mezi stavem „má být“ a stavem „je“, z potřeby, která znamená nějaký nedostatek v lidském bytí, v obou jeho dimenzích, biologické a sociální. Obnovení rovnováhy mezi nedostatkem aktuálního bytí je dosaženo redukcí dané aktivované potřeby. To se vyjadřuje pojmem **uspokoje-ní**, který již sám o sobě znamená, že je to něco příjemného (nasy-čení, odpočinek, orgasmus, ale také pocit bezpečí, jistoty, sebeúcty a další). Tato zásadní tendence motivovaného chování vyjadřuje již zmíněný **princip hédonismu**, tj. tendence živých bytostí k maximalizaci příjemného a k minimalizaci nepříjemného, která se uplatňuje i v procesu učení jako jeho základní činitel, zpevnění, tj. zjednodu-šeně řečeno jako získávání odměn a vyhýbání se trestům prostřed-nictvím naučených způsobů instrumentálního chování. Slovo hédo-nismus je odvozeno z řec. slova, které znamená slast. Freud měl pro pojem slasti **koncept libido** – latinské slovo pro slast – a hédonický princip ovládající činnost pudů nazýval „Lustprinzip“ (princip slasti). Libido je podle něj v podstatě široce pojatá, pudově založená sexuali-ta, jejíž uspokojování je zdrojem slasti. *„Sexuální pud je nahlížen jako konstantně působící, biologicky založená vnitřní pohnutka, která stále touží po uspokojení. Síla motivační síly – tak to bylo postulováno – je přímou funkcí množství nakupeného libida. Uspokojování sexuálních přání vede ke slasti a ke stavu vnitřního klidu, zatímco chybějící uspo-kojení pudu – obvykle jako důsledek defenzivní anti-kathexe – může vést k nepřizpůsobivému chování, jako třeba k neurotickým sympto-mům“* (B. Werner, 1988, s. 48). Je třeba připomenout, že **Freudův pojem pudu** („Trieb“) má význam energetické stránky libida, zatímco instinkty jsou vrozené způsoby chování (rozlišil tedy pojmy pud a instinkt). Pojem libida převzal Freud od A. Molla (1898), ale jeho teorie pudů prodělala určitý vývoj, libido si ponechalo především kvanti-tativní význam: energie libida projevující se především jako sexuál-ní pud je tedy *„dynamickým projevem v psychickém životě sexuálního pudu“* (Freud S., 1922, zde podle J. Laplanche, J.-B. Pontalis, 1967).^{*} Později dospěl Freud k názoru, že předmětem libida může být i vlast-ní Já (primární narcismus), libido však není zdrojem všech psychic-kých procesů, soudí opět Freud a odvolává se na „zvláštní chemis-mus“ sexuálních a alimentárních procesů, což nemá snad znamenat, že také jedení toho, co člověku chutná, nemá akcent slasti. V tomto smyslu je tedy třeba rozeznávat **slast sexuální a nesexuální** (libi-dinózní a voluptózní – z latin. voluptas, slast). Freudův princip slasti

* Freud S.: *Psychoanalyse und Libidotheorie*, 1922.

(„Lust“) a strasti („Unlust“), jímž se řídí lidské chování, podrobil kritice D. Wyss (1966, s. 352 n.): je to podle něho zavádějící hypotéza, abstrakce: *„V protipostavení člověka s jeho prostředím (slast a ‚realita‘) – člověk je od začátku vztazný k okolí... jsou-li člověk a realita již v tak velké míře propojeni, že je možno jen in abstracto, nikoli in concreto, určit, kde začíná realita (prostředí) a kde člověk (slast).“* S jiným pojetím libida přišel C. G. Jung (1952), podle něhož je libido základem veškeré psychické energie a vystupuje nejen ve formě pudů, ale i vůle a všech psychických procesů, přímo i symbolicky, může se ukládat, *„zapadnout do kolektivního nevědomí“*. Jungovo odmítnutí Freudova jednostranného pojetí libida vedlo k rozchodu obou těchto mužů, nicméně Jung soudil, že: *„Pud je tajuplná manifestace života, zčásti psychického, zčásti fyziologického charakteru.“*

Pojem slasti: slovo slast je zobecnující pojem pro celou řadu příjemných zážitků, např. v angličtině je vyjadřováno slovy: pleasure, delight, enjoyment, satisfaction, gratification; v češtině slovy: rozkoš, potěšení, libost, příjemnost. D. L. Perry (1967, s. 13) ve své obsáhlé monografii na téma pojmu slasti (pleasure) píše: ptáme-li se, co je X, klademe si někdy spíše úkol vysvětlit, jak se věc X jeví, než podat její definici. To jsou dva odlišné přístupy: jedna věc je najít příčinu slasti (pleasure), druhá věc je vysvětlit, jak se jeví za určitých podmínek, je tu tedy rozdíl mezi „X je slast“ a „X je podmínkou slasti“, rozdíl mezi „explication“ a „explanation“. Perry poukazuje na Platóna, který ve spise *Timaios* (II., 64–65) píše o příčinách, zdrojích, podmínkách produkujících slast; je zde opět rozdíl mezi „příjemné je, když...“ a „příjemné je...“. Dále Perry zkoumal možnosti „deskriptivní“ a „reálné“ definice slasti a posléze dospěl k závěru, že pojem slasti má určitá synonyma, je ztotožňován s volbou preferencí, tedy s výběrem, přáním, vůlí: *„Volby, přání, rozhodnutí, návrhy atd., které obecně nepotřebují ospravedlnění, mohou být vhodně nazvány slastí... Slasti je často užíváno k referenci na zdroj nebo zdroje slasti (částečně vůči věci nebo věcem, které jsou potřebné [„are enjoyed“]).“* Zdrojem slasti jsou v tomto smyslu různé zážitky (zkušenosti), např. vyjádřené slovy: *„Bylo mi potěšením setkat se s vámi“* (Perryho příklad). *„Věty ve formě ‚potěšení z...‘ jsou obvykle užívány k označení potěšení dávajících vlastností nebo aspektů aktivity, místa, času a podobně“* (např. potěšení z jízdy, poslechu hudby). Potěšující je věc, *„která poskytuje potěšení nebo uspokojení [„satisfaction“]“*; naproti tomu: *„Slast může být v širokém smyslu charakterizována... jako pozitivní, non-konativní afekt, pocit [„feeling“] nebo emoce“*; protikladem je bolest, *„negativní, non-konativní afekt, pocit a emoce“* (Perry, c. d., s. 46, 53, 81). Perry tedy po

* Jung C. G.: *Symbole der Wandlung*, 1952, s. 222.

dlouhých a složitých úvahách a analýzách dospěl k jakémusi problematickému výše uvedenému dosti umělému rozlišení slasti a potěšení. Nicméně dospěl k závěru, že „*pleasure je zážitek či pocit, který má hédonický tón*“, je to „*non-konativní, pozitivně hodnotící postoj vůči někomu a je věcí nového poznání nebo smýšlení a osobního zájmu vůči něčemu*“, „*satisfaction*“ je „*pozitivní, non-konativní afekt, pocit nebo emoce*“ (Perry, c. d., s. 216, 81). Jde tu tedy o rozdíl postoje a emoce. Lze však říci, že slovo slast vyjadřuje kvalitu citu či zážitkový obsah, který je přítomen v mnoha různých zážitcích jako jejich podstatný pocitový akcent, ať už je jejich zdrojem cokoli. Ve starší psychologii se v tomto smyslu užívalo slovo libost (jejímž protikladem byla nelibost). Jako významově ekvivalentní je substantivu slast adjektivum příjemný (zážitkovými protiklady jsou pojmy nepříjemný a strast).

Hédonismus je pro pojetí motivace podstatný explanační konstrukt známý již Epikurovi a byl spojen s řadou filosofických přístupů k povaze člověka a jeho bytí (např. filosof J. O. de La Mettrie, ekonom J. Bentham a další) a vyvrcholil v psychoanalytickém pojetí člověka u S. Freuda. Koncept hédonismu má, jak plyne z již uvedeného, velmi široký význam ve srovnání s jeho konkretizací v konceptu slasti a vůči jeho kritikům je nutné poznamenat, že existují **různé druhy slasti**, zásadně již zmíněné smyslové a ryze duševní či duchovní slasti, poslední je specificky lidská a může mít silný motivační účinek na volbu určitého životního stylu (nejde jen o „*rozměrný život*“ na úkor smyslů, „*životních radostí*“, ale např. také o misionářskou činnost a další formy sebeobětování „*vyšším hodnotám*“). Jednu z velmi specifických slastí popsal na Freudovu teorii slasti navazující psychoanalytik M. Balint (1960)*, který pozoroval chování, jež má povahu „*úzkostné slasti*“ („*Angstlust*“): to jsou známé „*adrenalinové hry*“, jako např. bunjee jumping a další, při nichž subjekt riskuje těžká zranění a nezdědka i život, ale jeho „*oddávání se nebezpečí*“ je u něj provázáno pocitem slastného vzrušení a neméně slastným očekáváním, že nebezpečí unikne. Balint, který ve svých teoriích vychází ze „*zážitkových prafenoménů*“ raných fází dětského vývoje, se to pokouší vysvětlit regresí.

Intrinsická a extrinsická motivace

Dnes poměrně často používané dělení na dva druhy motivace, intrinsickou a extrinsickou, je poměrně nešťastné, protože obě tyto kategorie motivace jsou velmi neostře odlišitelné. Předběžně jsme zde již oba tyto pojmy analyzovali (viz s. 42). Etymologickým východiskem

* Balint M.: *Angstlust und Regression*, 1999.

jsou anglická slova „intrinsic“ a „extrinsic“: první má význam „vnitřní“ a další se používá ve významu „vnější“. Již první pojem, „intrinsická motivace“, je zavádějící v tom, že veškerá motivace, jak jsme zde již ukázali, je intrapsychická, probíhá vnitřně. Oba pojmy zhruba odpovídají významům motivace a motivování nebo endogenní a exogenní původ motivace. Pojem intrinsický zavedl R. S. Woodworth (1918) pro označení aktivity vycházející z vnitřního popudu a později se ustálily tyto významy: intrinsický znamená, že jedinec jedná z vlastní pohnutky, extrinsický, že jedná z vnější pobídky. Tyto termíny jsou zavádějící v tom, že určité aktivity lze označit jako intrinsické i extrinsické, aniž by bylo možné rozdíl mezi nimi identifikovat: typicky intrinsická může být pro někoho práce, pokud v ní nachází zdroj seberealizace a má v ní zálibu; pro jiného však může být extrinsická ve smyslu toho, že je vynucena vnějšími okolnostmi jako prostředek obživy (subjekt by dal přednost nicnedělání, ale nemůže). Za intrinsickou lze označit činnost, kterou subjekt provádí kvůli ní samé, má v ní zálibu, a to jsou především hra a zábava, pro mnohé to může být také sport a různé druhy zájmů.

Intrinsická motivace

F. Rheinberg (2006, s. 330 n., in: Heckhausen, Heckhausen eds.) píše, že koncept intrinsické motivace je „*lov na fantom*“, neboť v psychologii motivace jde o objasnění fenoménů pohnutek a zaměření, jde tedy o „*obsahovou substanci, nikoli o slova*“, a souhlasí s tím, že užívání těchto protikladných slov přináší problémy a nedorozumění. V intrinsické motivaci jsou prožívány „vnitřní kvality podřízených potřeb“. Dále uvádí, že vnitřní, tedy intrinsické, by byly pohnutky prožívané v průběhu činnosti, vnější, extrinsické, by byly pohnutky vyvolávané vnějšími podněty nebo změnami, které se dostávají, když je tato činnost vedena úspěšně, takže „*intrinsické se týká průběhu činnosti, extrinsické je to, co následuje jako úmyslný efekt*“. Rheinberg svým pojetím rozdílů mezi intrinsickou a extrinsickou motivací tyto rozdíly fakticky setřel, intrinsickou motivací v tomto smyslu patrně rozuměl v průběhu motivovaného chování vnějšími vlivy vytvářené dodatečné pohnutky jako důsledky změn, vyvolané neočekávanými podněty, ale zdá se, že tím rozuměl i to, co se označuje jako **zájem**, když napsal (Rheinberg, c. d., s. 333): „*Zájem je zvláštní forma motivace, která je charakteristická zaměřením na určitý předmět.*“ K polemice o vztahu intrinsické a extrinsické motivace pak poznamenal, že „*těžiště polemiky spočívá jednoznačně na předmětu*“; zájem je intrinsickou formou motivace. Jako příklad uvádí „angažované čtení“ pojednání o hudebním skladateli J. S. Bachovi; předmětem je „Bach“ a to znamená: po-