

# MOTIVÁCIA A EMÓCIE ČLOVEKA

Jozef Džuka

<i>Psychológia motivácie</i> .....	3
1. Základné pojmy psychológie motivácie: motív, motivácia, motivované konanie	3
2.1 Inštinkt a jeho miesto v motivačnom systéme .....	7
2.2. Pudy ako koncepty vysvetľujúce motiváciu .....	18
2.3. Vlastnosti a druhy fyziologických potrieb .....	24
2.4. Vzťah inštinktov a pudov .....	26
3. Pojem „potreba“ v Murrayovom prístupe k motivácii .....	28
4. Štruktúra motivačného systému človeka – návrh taxonómie motívov .....	31
5. Implicitný a explicitný motivačný systém .....	35
5.1. Implicitné motívy .....	36
5.1.1. Výkonový motív .....	36
5.1.1.1. Modely výkonovej motivácie .....	38
5.1.2. Motív moci .....	47
5.1.3. Motív afiliácie .....	51
5.1.4. Motív intimity .....	55
6. Výskum komplexných motivačných štruktúr .....	56
7. Explicitný motivačný systém - explicitné osobné ciele .....	62
8. Vzťah implicitného a explicitného motivačného systému .....	72
9. Integrácia motivačných a vôľových procesov – rubikonový model .....	75
10. Stav diagnostikovania implicitných motívov .....	79
<i>Psychológia emócií</i> .....	86
11. Definícia emócií – proximatívny a ultimatívny aspekt výskumu emócií .....	86
12. Vybrané teórie emócií .....	90
12.1. Schachterova kognitívno - fyziologická teória emócií .....	90
12.2. Lazarusova kognitívno - fenomenologická teória .....	93
12.3. Weinerova koncepcia vzniku aktuálne prežívaných emócií .....	97
12.4. Averillova sociologická teória emócií .....	99
12.5. Zajoncova teória emócií .....	101
12.6. Funkcionalistický, komponentovo - procesuálny model emócií Leventhala a Scherera.....	103
13. Evolučno - psychologický prístup k emóciám .....	105

13.1.	Biologický základ emócií .....	105
13.1.1.	Centrálne nervové procesy .....	106
13.1.2.	Biochemický základ emocionálneho prežívania .....	110
13.2.	Fylogenetický pôvod emócií .....	113
13.2.1.	Emocionálne a motivačné zmeny po prvej akcelerácii vývinu .....	114
13.2.2.	Emocionálne a motivačné zmeny po neolitickej revolúcii .....	123
13.3.	Evolučné teórie emócií .....	126
13.3.1.	Plutchikova psychoevolučná teória emócií .....	126
13.3.2.	Izardova teória diferencovaných emócií .....	131
13.3.3.	Ekmanova neuro - kultúrna teória emócií .....	132
14.	Emócie a emocionálne procesy - syntéza doterajších poznatkov .....	136
14.1.	Emocionálne procesy .....	136
14.2.	Trvanie emocionálnych javov: emócie, nálady, emocionálne poruchy a príklady ich merania.....	146
15.	Klasifikácia emócií.....	149
	Literatúra .....	157

# PSYCHOLÓGIA MOTIVÁCIE

## 1. Základné pojmy psychológie motivácie: motív, motivácia, motivované konanie

### **Motív**

V literatúre 90. rokov sa presadilo (porovnaj Schneider a Schmalt, 1994) používanie pojmu motív na označenie obsahovo ohraničiteľnej a zároveň veľmi všeobecnej triedy dispozícií k správaniu. Presné definovanie týchto dispozícií je spojené s určením cieľa alebo účelu týchto dispozícií, pričom tieto ciele, resp. účel týchto dispozícií by mal byť chápaný ako produkt druhovo špecifického prispôsobovania sa ľuďí, resp. primátov. Svojím obsahom zodpovedajú prirodzeným potrebám a predstavujú odpovede evolúcie na prežitie, predstavujú odovzdanie zdedeného na ďalšie generácie, „sú, pokiaľ ide o ich existenciu ... akoby prispôbensenými morfológickými štruktúrami alebo orgánmi“ (Schneider a Schmalt, 1994, str. 14). Citovaní autori, ktorí ako príklady motívov uvádzajú hlad, smäd, ustráchanosť, zvedavosť, sexuálna motivácia, úsilie o výkon, úsilie o väzbu, úsilie o moc sa domnievajú, že motívy majú genetickú základňu, pretože predstavujú prispôsobenie sa požiadavkám prežitia a rozmnožovania v predmetnom a sociálnom svete. Pri definícii motívu sa odvolávajú na koncepciu McDougalla (1908), ktorý pre takéto vrodené dispozície k správaniu používal pomenovanie „inštinkt“: „Pod motívom chápeme v súlade s McDougallovým konceptom inštinktu vrodenú alebo zdedenú psychofyzickú dispozíciu, ktorá jej nositeľa robí spôsobilým vnímať určité predmety a venovať im pozornosť, vďaka vnímaniu týchto predmetov prežívať emocionálne vzrušenie špecifickej kvality a na základe toho konať určitým spôsobom, resp. prinajmenšom prežívať impulz ku konaniu.“ (podľa Schneidera a Schmalta, 1994, str. 14).

Uvedená definícia motívu je neúplná a v kontexte tejto knihy pracovná, lebo necháva otvorené najmenej tieto tri otázky: odlišnosť motívov na humánnej a subhumánnej úrovni, odlišnosť motívov na úrovni biologických (biogénnych) a psychologických (psychogénnych) potrieb a nerieši otázku prístupnosti motívov vedomiu. Táto definícia je však dostatočne dobrá na to, aby si bolo možné pomocou nej predstaviť obsah konštruktu motív.

## **Motivácia**

Ak je niekto motivovaný k niečomu (žiak napísať domáce úlohy, učiteľ pripraviť sa na vyučovanie...), to, čo túto motiváciu tvorí, priamo nepozorujeme, ale vieme si o tom utvoriť pomerne jasnú predstavu, a to podľa týchto vonkajších prejavov:

- (a) osoba má cieľ,
- (b) usiluje sa o jeho dosiahnutie,
- (c) sú evidovateľné určité znaky vynakladania úsilia.

Motivácia teda priamo nie je viditeľná a treba ju považovať za myšlienkovú konštrukciu (hypotetický konštrukt, ktorí rôzni odborníci definujú rôzne), ktorá má pomôcť objasniť určité osobitosti správania. "Motivácia" je umelým pojmom, no napriek tomu ho poznáme ako reálnu danosť, čo Rheinberg (1995) vysvetľuje v tom zmysle, že všetkým je nám dobre známe prežívanie na cieľ zameraného úsilia, chcenia, želaní a túžob. Ak prežívanie týchto motivačných stavov je osobe dôverne známe, sotva pochybuje o tom, že iné osoby prežívajú v motivovanom stave niečo iné. Citovaný autor však upozorňuje na jedno obmedzenie - ani my sami nepoznáme motiváciu vo svojom vlastnom prežívaní bezprostredne, ale iba v podobe motivačných fenoménov v určitých kontextoch, teda poznáme stavy úsilia, chcenia, túžob atď. Ak si však položíme otázku, či sú tieto fenomény rovnakej kvality a či majú rovnakú štruktúru - musíme odpovedať, že s najväčšou pravdepodobnosťou nie. Zrejmy je však ich spoločný menovateľ: všetky sa vyznačujú aktivujúcim zameraním momentálneho smerovania na pozitívny cieľový stav alebo na vyhnutie sa negatívnemu cieľovému stavu.

V zhode s Atkinsonom (1964) možno uviesť takúto definíciu: pojmom motivácia sa označuje aktuálny stav, ktorý pozostáva z emocionálnych a kognitívnych procesov, ktoré riadia a podnecujú správanie. Podľa Schneidera a Schmalta (1994) k tomuto stavu patria aj vôľové procesy, predsavzatia (úmysly) a rozhodnutia, ktoré sú uvedomované (sú intencionálne).

## **Motivované konanie**

Bez ohľadu na podiel a význam vyššie spomínaných genetických ale aj zatiaľ neuvádzaných naučených faktorov sa na vzbudení motívu podieľa aj ďalší činiteľ – podnecovanie situáciou. „Situačné momenty, ktoré aktivujú motívy a tým vyvolávajú motiváciu“, označujú Schneider a Schmalt (1994) pojmom „podnecujúca vlastnosť“ (Anreiz). Motívy a podnecujúce vlastnosti situácie sú podľa citovaných autorov úzko navzájom späté, a v určitom zmysle sú komplementárne. Podnecujúce vlastnosti situácie majú vplyv na cieľovú zameranosť motívov, presnejšie na ciele, o ktoré sa osoba usiluje, resp. ktorým sa vyhýba.

Motívy naproti tomu predstavujú individuálne špecifické hodnotiace dispozície pre triedy týchto cieľov. Účinnosť podnecujúcich vlastností vyplýva z ich „prirodzenej“ alebo sociálne determinovanej hodnoty a ich interakcie s príslušnými hodnotiacimi dispozíciami. Iba na základe týchto hodnotiacich dispozícií môžu danosti prostredia byť prežívané ako pozitívne, resp. negatívne a na tomto základe potom určovať smer, intenzitu a dĺžku trvania správania. Nie sú to teda objektívne obsahy, ktoré sú motivačne účinné, ale subjektívne, osobou vnímané a hodnotené obsahy.

Význam a účinnosť podnecujúcich vlastností však nezávisí iba od pretrvávajúcich hodnotiacich dispozícií, ale aj od menlivých organizmických stavov osoby. Ak je organizmus napríklad dlhšiu dobu bez vody, zosilňuje sa účinnosť tých podnecujúcich vlastností prostredia, ktoré sa viažu na tekutiny. To isté platí aj pre zmeny v koncentrácii sexuálnych hormónov.

Pokus schematicky vysvetliť priebeh motivovaného konania by mohol predbežne vyzeráť nasledovne: jednoduchý impulz ku konaniu vzniká na základe emocionálneho hodnotenia nejakej skutočnosti (vnímanie osoby, ktorá potrebuje pomoc). Tento impulz môže byť zacielený buď smerom dovnútra osoby (napríklad pocit viny, ak sme niekomu nepomohli) alebo smerom von (napríklad hnev voči niekomu, kto nepomohol nám).

To však, čo osoba v takejto situácii skutočne urobí (napríklad či naozaj pomôže), je podstatne komplikovanejšie a závisí aj od ďalších činiteľov: napríklad od celkového hodnotenia situácie osobou a od hodnotenia vlastných možností v danej situácii konať. Žijúce bytosti nehodnotia iba ciele, o ktoré sa usilujú, ale hodnotia aj pravdepodobnosť, s akou sa im ich môže podariť dosiahnuť. Berú pritom do úvahy tak podporujúce, resp. obmedzujúce podmienky na strane prostredia ako aj vlastné dispozície a predpoklady. Je potvrdené, že spôsobilosť k takémuto očakávaniu majú aj zvieratá (Bolles, 1972, podľa Schneidera a Schmalta, 1994). Ako uvádzajú Schneider a Schmalt (1994), je zásluhou myšlienkového tradície francúzskeho filozofa Pascala, že došlo k spojeniu oboch konceptov – konceptu hodnoty (toho, o čo sa usilujeme) a konceptu očakávania: „Ide o pokus objasniť intra- a interindividuálnu variabilitu vo zvieracom a ľudskom správaní na základe vzájomného spolupôsobenia odlišností v hodnotení podnecujúcich vlastností situácie a odlišností v očakávaníach“ (str.20). Tento spôsob posudzovania motivačných komponentov v správaní viedol k paradigme, ktorá je známa pod názvom „teória očakávanie x hodnota“. Podstatou tejto paradigmy je, že správanie sa vysvetľuje ako produkt interakcie (vyjadrovanej prevažne v podobe súčinu) dvoch veličín – „hodnoty“ (individuálne hodnotená významnosť

podnecujúcej situácie) a „očakávania“, že správanie povedie k želaným výsledkom. Je treba poznamenať, že obidve hodnotenia nemusia byť v rovine uvedomovanej.

Z vyššie uvedeného vyplýva, že správanie (motivované konanie) je determinované komplexom mnohých činiteľov a ich vzájomnou interakciou: situáciou, vnímanými a emocionálne hodnotenými podnecujúcimi vlastnosťami tejto situácie, hodnotením vlastných možností konať a v prípade niektorých motívov aj organizmickými stavmi, ktoré aktivujú príslušné mechanizmy CNS.

Dosiahnuť uspokojenie sa pripája ako ďalší dôležitý komponent motivovaného konania, pričom uspokojenie samotné je prežívané ako pozitívny emocionálny stav. Inými slovami povedané, v konaní samotnom je prítomný emocionálny aspekt. Napríklad, uspokojenie prinášajúce skúsenosti môžu viesť k radosti, potešeniu. Schneider a Schmalt (1994) uvádzajú takýto príklad: Človek, ktorého svetonázorová orientácia vedie k dodržiavaniu určitých etických princípov, môže za určitých okolností byť spokojný s tým, že sa mu tieto princípy podarilo dodržať, aj keď mu aktuálna situácia spôsobila nepríjemnosti. Konanie v zhode s morálnymi zásadami mu prinieslo väčšie uspokojenie ako obetovaný bezprostredný pôžitok (napríklad z úplatku). Toto etické uspokojenie je tiež pozitívne prežívaný emocionálny fenomén, aj keď sa určite líši od zmyslového pôžitku. Uprednostňovanie pôžitku a minimalizácia nepríjemného prežívania je dôležitým prostriedkom, ktorý reguluje naše a pravdepodobne aj správanie všetkých cicavcov aj keď v prípade ľudí je tento proces veľmi komplikovaný.

Zhrnutie: Základné pojmy motív, motivácia, motivované konanie a ich viac alebo menej presné definície neumožňujú pochopiť podstatu miesta motivácie v konaní v celej šírke. Jednou z možností, ako sa o to pokúsiť, je analyzovať rozličné úrovne fungovania motivačných systémov - na súčasnej úrovni poznania sa javí vhodné predpokladať štyri motivačné systémy: inštinktívny, pudový, implicitný a explicitný.

## 2. 1. Inštinkt a jeho miesto v motivačnom systéme

Podľa Schneidera a Schmalta (1994) sa pojem „inštinkt“ najprv začal používať v biológii (ak odhliadneme od zmienok o tomto pojme v prácach Aristotela alebo Descarta) a vysvetľoval účelnosť a cieľovú zameranosť správania sa zvierat, pričom zvieratá si na rozdiel od ľudí jednotlivé prejavy správania a ich funkcie neuvedomujú. Otázku pôvodu inštinktov, ich cieľovej a účelovej zameranosti u zvierat vysvetlil Darwin, ktorý definoval inštinkt takto: „Ak správanie, ktorého uskutočnenie u ľudí predpokladá skúsenosť, je uskutočnené zvieratom - zvlášť mladým zvieratom, ktoré je ešte bez skúseností, a keď toto správanie prebieha u väčšiny zvierat podobným spôsobom bez toho, aby poznali jeho účel, potom možno takéto správanie nazvať inštinktívne“ (Darwin, 1876, str. 287, podľa Schneidera a Schmalta, 1994). Napríklad u potkaních samičiek, ktoré nemali nikdy možnosť vidieť budovanie hniezda pre svoje potomstvo, môžeme pozorovať, ako znášajú do hniezda rôzne materiály, trhajú si srst' atď., a to všetko presne dva dni pred pôrodom. Je nepravdepodobné, že by zviera bolo schopné 2 dni pred pôrodom predvídať, čo bude potrebovať, teda správať sa účelovo, a to preto, že u neho je nepravdepodobný taký stupeň rozvoja kognitívnych procesov, ktorý by takéto predvídanie umožňoval. Správanie, ktoré pritom pozorujeme, má znaky účelovosti, ktoré v nás mylne vyvolávajú predstavu účasti takejto anticipácie (Rheinberg, 1995). Aj keď nás prejavy tohto správania mýlia a sugerujú prítomnosť kognitívnych procesov, v skutočnosti je ich determinantom vrozený a dedičnosťou podmienený inštinkt.

Zatiaľ čo angloamerická tradícia vo výskume inštinktov nepokračovala (s výnimkou McDougalla), v Európe sa dostalo pojmu inštinkt ďalšieho upresnenia. Bol to predovšetkým etológ Lorenz (1937, 1942), ktorý poskytol ďalšie precizovanie pojmu inštinkt. Na základe pozorovania voľne žijúcich zvierat (hlavne husí a kačíc) rozlíšil dva komponenty inštinktov: fixne vrozený priebeh správania a apetenčné správanie, pomocou ktorého zviera hľadá možnosti a príležitosti, aby sa umožnilo uskutočnenie vrozeného priebehu správania. Ak sa tento fixne vrozený sled správania stretne s vhodným objektom, realizuje sa ako automatizmus, bez možnosti čokoľvek na jeho priebehu zmeniť. Apetenčné správanie, počas ktorého zviera hľadá vhodné objekty, je modifikovateľné a podlieha skúsenosti a učeniu. Čo je však dôležité, „pred a počas apetenčného správania ako aj na konci vlastného inštinktívneho správania vznikajú emócie“ (podľa Rheinberga, 1995, str. 39). V každej fáze správania sú podľa Lorenza prítomné emócie, avšak, a to je to najpodstatnejšie, tieto citovo nabitú doprovdné procesy, ktoré sa vyskytujú počas inštinktívneho správania, reprezentujú

bezprostredný účel apetenčných prejavov správania. Inými slovami povedané, emócie sú tie motivujúce premenné, ktoré k týmto prejavom bezprostredne vedú. V Lorenzovej predstave sú teda emócie podstatou inštinktívneho správania. V kontexte motivácie možno hovoriť o „dvojako motivovanom apetenčnom správaní“ (Lorenz, 1937, str. 295): v prvom prípade je organizmus „poháňaný“, v druhom „vábený“. Obidva stavy sú organizmu oznamované prostredníctvom emócií. Etoológovia sa týchto predstáv neskôr vzdali, pretože emocionálne prežívanie zvierat nebolo možné priamo pozorovať a dalo sa na jeho existenciu iba usudzovať na základe analógie s ľuďmi, ktorí o svojom emocionálnom prežívaní môžu poskytnúť subjektívnu výpoveď.

Konanie, pri ktorom ľudia sledujú pozitívne hodnotené ciele, resp. pri ktorom sa vyhýbajú negatívnym cieľom: prijímanie potravy, správanie pri úteku, pri boji a pri sexe atď, je silne závislé od individuálnej skúsenosti, a teda je podmienené sociálnym a kultúrnym kontextom, v ktorom miesto pre inštinkt nie je hľadané. Ľudia prejavujú nepriateľské a hnevlivé prejavy nie v podobe druhovotypických vzorcov pohybov (zdedená koordinácia), ale v týchto prejavoch sa líšia od osoby k osobe. Porovnania týchto prejavov u detí však určitú unifikovanosť potvrdzujú a v posledných rokoch to bola sociobiológia, ktorá do popredia opäť postavila otázku funkcie a zároveň adaptačnú hodnotu určitého systému správania a síce pre ľudské ako aj pre zvieracie správanie v rovnakej miere (Wilson, 1993).

Otázkou teda je, či vôbec a ak áno, tak ako možno pojem „inštinkt“ využiť v humánnej psychológii. Aj keď ľudia dokážu svoje správanie (vedome či nevedome) koordinovať v súlade s predstavou cieľa, ku ktorému vedie, neznamená to, že sme sa všetkých inštinktov, ktoré sú geneticky determinované, zbavili úplne. Týka sa to predovšetkým nášho výrazového správania. Rôznorodosť podmienok, v ktorých ľudia na našej planéte žijú, vedie k veľkej rozmanitosti prejavov v správaní. Jeden zo spôsobov správania - mimický výraz prežívaných citov je však rovnaký a rozličnými národmi je aj rovnako interpretovaný: praobyvatelia Novej Guiney priradili v pokuse Ekmana (1972) fotografie s tvármi vyjadrujúcimi emócie obsahovo adekvátne, aj keď to boli fotografie ľudí cudzej kultúry. A naopak, americkí študenti dokázali priradiť emočné výrazy týchto praobyvateľov tiež správne, aj keď s nimi nikdy nemali kontakt (Ekman, 1972).

Okrem týchto výrazových prejavov sú univerzálne aj určité základné tendencie, ako je útek, útok, zorientovanie sa, a to vždy ešte skôr, než sme si stihli urobiť predstavu nejakého konkrétneho cieľa či prostriedkov, ktoré k nemu vedú. Zdá sa, že inštinktívne činitele správania sú plauzibilné a potvrdzujú to aj pokusy využiť pojem inštinkt pre interpretáciu správania (konania) na humánnej úrovni. Najznámejšie sú dva pokusy: Jamesov (1890) a



McDougallov (1908). V tejto práci budeme venovať pozornosť McDougallovmu vysvetleniu úlohy inštinktov v ľudskom správaní.

## **McDougall**

Pojmu inštinkt v McDougallovom chápaní porozumieme lepšie, ak budeme rozlišovať medzi: pozorovateľným inštinktívnym správaním, psychofyziologickým procesom (na ktorom sa toto správanie zakladá) a dispozíciou (sklonom) inštinktívne správanie prejavíť.

Pojem „inštinkt“ vyjadruje tretí aspekt – dispozíciu k inštinktívnemu správaniu. Inštinky ako vrodene dispozície „sú spoločné všetkým členom jedného druhu, sú to druhové znaky, ktoré sa v procese prispôsobovania druhov svojmu prostrediu postupne vyvinuli a ktoré sa pomocou psychickej konštitúcie nedajú v priebehu života individua ani zničiť, ani naučiť“ (McDougall, 1960, s.20). Svojím zameraním a obsahom sú špecifické, pretože každý z nich je určený na vyrovnávanie sa (zvládanie) s určitým problémom – napríklad obstarávanie potravy, ochrana pred poranením a pod. Cieľom inštinktov je v tomto ohľade biologické prispôsobenie sa – zabezpečiť svoju ochranu a bezpečie, ochrániť potomstvo. Zatiaľ čo ostatní psychológovia danej doby, zvlášť behavioristi nepredpokladali inštinky u ľudí, ale iba u zvierat, McDougall sa domnieval, že veľké množstvo inštinktov hrá dôležitú rolu aj v ľudskom prežívaní a správaní. Na rozdiel od iných psychológov, ktorí predpokladali, že inštinky kvôli rozvoju inteligencie a myslenia u ľudí zakrpateli, McDougall (1960) bol presvedčený, že u človeka inteligencia fungovanie inštinktov kontroluje a modifikuje, avšak že človek má práve toľko inštinktov ako zvieratá. Napríklad inštinkt utiecť (pred nebezpečenstvom), ako vrodene sklón pred určitými objektami utekať: „Ak je útekový inštinkt vzbudený, potom sa prejaví impulz (utekať) predovšetkým vo forme rýchlych pohybov, aby inštinkt dosiahol svoj cieľ. Aby tieto motorické pohyby (utekania, plávania, lietania) dosiahli čím vyššiu efektívnosť, je nutné, aby všetky viscerálne orgány (vnútornosti) boli regulované vhodným spôsobom. Srdce a pľúca musia pracovať rýchlejšie, krv musí byť prostredníctvom kontrakcie artérií odvedená z pokožky do tráviacích a sekrčných orgánov a musí sa koncentrovať v pľúcach, svaloch a mozgu... Všetky tieto prispôsobenia sú komponentami alebo znakmi celkovej reakcie, ktorá reprezentuje inštinktívnu reakciu úteku“ (McDougall, 1960, str. 321 – 322). Táto fyziologická časť, ktorá obsahuje predovšetkým vegetatívne reakcie však musí byť doplnená o tieto tri aspekty, resp. subprocessy inštinktu:

(1) kognitívny proces – teda rozpoznanie objektu, (2) určitý druh cítenia (prežívania) vo vzťahu k tomuto objektu – ako emocionálny proces (3) úsilie priblížiť sa resp. vyhnúť sa stretu s týmto objektom, motivačný resp. v terminológii McDougalla konatívny proces.

Za účelom zohľadnenia psychických a telesných aspektov inštinktívnej reakcie uvádza McDougall (1960) takúto všeobecnú a integrujúcu definíciu inštinktu: „Inštinkt definujeme ako vrodenu psychofyzickú dispozíciu, ktorá zodpovedá za to, že jej nositeľ vníma (uprednostňuje) objekty určitej triedy, venuje im pozornosť a v prípade vnímania takéhoto objektu prežíva emocionálne vzrušenie celkom špecifickej kvality, pričom vo vzťahu k tomuto objektu koná celkom špecifickým spôsobom, resp. prinajmenšom prežíva impulz k takémuto konaniu“ (s.25). Čo sa týka anatomicko-fyziologickej stavby inštinktu, McDougall predpokladal existenciu senzoricko-motorického reflexného oblúka, ktorý pozostáva z troch častí: aferentnej, centrálnej a eferentnej.

Aferentná (receptórna) časť inštinktívneho mechanizmu pozostáva z „organizovanej skupiny neurónov, ktoré sú špecificky usposobené prijímať tie impulzy, ktoré sú vyvolané v senzorickom orgáne na základe vnímania vrodeneho objektu (vrodeneho spúšťáča)“ (McDougall, 1960, s. 28). V zmyslovom orgáne je vnímaný podnet ďalej spracovávaný, a to pomocou psychickej elaborácie a syntézy, ktorej produktom je vnem, resp. rozpoznanie (kognícia).

Centrálna časť mechanizmu inštinktu prebieha v bazálnych gangliách mozgu, „v ktorých sa uskutoční výber tých nervových impulzov, ktoré činnosť viscerálnych orgánov, ako sú srdce, pľúca, prietok krvi atď. ovplyvní takým spôsobom, aby prebehla efektívna realizácia inštinktívneho konania“ (str. 28). Počas týchto viscerálnych zmien vznikajú vo vedomí emocionálne kvality, ktoré McDougall v inej práci definoval takto: „Primárne emócie vďačia za svoje špecifické kvality vo veľkej miere zmyslovým dojmom z viscerálnych orgánov“ (1969, str. 350).

Eferentná, resp. motorická časť inštinktívneho mechanizmu zabezpečuje „rozdelenie nervových impulzov do svalstva, prostredníctvom ktorých je inštinktívne správanie realizované... a ktoré je pociťované ako impulz ku konaniu“ (str. 29).

McDougall bol presvedčený, že tieto tri procesy inštinktívneho mechanizmu sú vo vzťahu k rôznym prejavom v špecifickom vzájomnom pomere. Predovšetkým existujú podľa neho vrodené špecifické vnemy, resp. kognície spúšťacích udalostí, špecifické viscerálne zmeny a s tým súvisiace špecifické citové kvality ako aj špecifický impulz ku konaniu. Niektoré inštinkty okrem toho majú aj celkom presne určené vrodené motorické prejavy (napríklad pri útočnom inštinkte je to zodvihnutie ruky k úderu) alebo charakteristický mimický výraz (napr. pri hneve je to zvrátenie obočia).

Odpoveď na rozhodujúcu otázku, aká je funkcia inštinktov, bezprostredne súvisí s motiváciou ľudského správania. McDougall na ňu odpovedá v tom zmysle, že živé tvory sú

vďaka aktivácii situácii primeraných impulzov motivované k takému konaniu, ktoré sa v evolúcii ukázalo ako vhodné na riešenie stále sa opakujúcich problémov prispôsobovania sa. Tvrdí ďalej, že inštinkty sú primárnymi popudmi všetkých úkonov: „Inštinkty sú priamymi alebo nepriamymi zdrojmi popudov akejkolvek ľudskej činnosti... Inštinktívne popudy určujú ciele všetkých činností a poskytujú popudovú energiu, prostredníctvom ktorej môžu byť podnecované všetky psychické aktivity. Komplexný intelektuálny aparát a samotná najvyššie vyvinutá psychika je iba prostriedkom, vedúcim k cieľu, prostredníctvom ktorého sú tieto impluzy uspokojované. Ak by sme tieto inštinktívne dispozície s ich silnými impulzami ku konaniu odstránili, stal by sa organizmus nespôsobilým k akýmkoľvek činnostiam, bol by bez pohybu a takto by ostal stáť ako prekrásne hodinky, ktorých pero bola odstránené...“ (str. 38).

Aferentné a centrálné časti tohto mechanizmu sú v službách tejto základnej funkcie inštinktu: v aferentnej časti vytvorená kognícia slúži na to, aby diagnostikovala požiadavky problému prispôsobenia sa a tým aktivovala impulzy ku konaniu v primeranom čase a podmienkach, zároveň je jej úlohou udržiavať pozornosť individua dovedy, pokiaľ cieľ inštinktu nie je dosiahnutý. Centrálné aktívované fyziologické zmeny slúžia na to, aby podporovali realizáciu inštinktívneho konania, napríklad zabezpečujú energiu alebo menia citlivosť zmyslových orgánov.

Okrem toho inštinktívne správanie je pozorovateľné a pozorované inými osobami (útek, útok) a predstavuje tak určitý výrazový prostriedok, ktorý má podľa McDougalla sociálno-komunikatívnu funkciu: oznamuje iným osobám, aký impluz ku konaniu je v danom momente aktívovaný. Táto informácia umožňuje iným osobám predpovedať pravdepodobný priebeh ďalšieho konania osoby a prispôbiť vlastné konanie vo forme kooperácie alebo opozície.

Vo svojej Sociálnej psychológii z roku 1908 rozlišuje McDougall medzi hlavnými a inými inštinkami. K siedmim hlavným inštinktom patria: inštinkt utiecť (escape), inštinkt averzie, odporu (repulsion), inštinkt zvedavosti, skúmať cudzie objekty, predmety (curiosity), inštinkt bojovať (combat), inštinkt dominancie (assertion), inštinkt podriadenia sa, pohotovosť podriaďiť sa, byť poslušným voči tým, ktorí majú moc (submission) a rodičovský inštinkt, živiť a ochraňovať potomstvo (parental).

Iné, nie hlavné inštinkty sú tieto: sexuálny inštinkt (pairing), inštinkt konštruovať, pohotovosť vyrábať, zabezpečiť si strechu nad hlavou, vyrobiť nejaké nástroje (construction), sociálny inštinkt (úsilie združovať sa) a inštinkt niečo nadobúdať, vlastniť (acquisition).

## Zoznam inštinktov a doprovodných emocionálnych kvalít

Názov inštinktu	Názov doprovodnej emocionálnej kvality
inštinkt utiecť	strach
inštinkt bojovať	hnev
inštinkt averzie	nechuť, hnus
rodičovský inštinkt	láska
inštinkt zvedavosti	prekvapenie, údiv
inštinkt podriaďiť sa	cítienie závislosti
inštinkt dominovať	povznesená nálada (hrdosť)
výzva, apel	smútok, bezmocnosť
sexuálny inštinkt	žiadostivosť
sociálny inštinkt	opustenosť
inštinkt loviť	chuť
inštinkt niečo nadobúdať, vlastniť	cítienie vlastníctva
inštinkt konštruovať	cítienie tvorivosti
inštinkt smiať sa	uvoľnenie, relaxácia

Podľa McDougalla, 1923, str. 324

V práci z roku 1923 uvádza McDougall aj ďalšie, podľa neho menej významné inštinkty: inštinkt lovu (vyhľadávania potravy), inštinkt smiať sa, inštinkt vyhľadať pomoc (appeal) a jednoduché telesné prejavy, ako kašľať, kýchať, škriabať sa. V poslednej citovanej práci usporiadal McDougall (1923) inštinkty v podobe zoznamu (pozri vyššie), v ktorom sú súčasne s inštinktom uvedené aj im zodpovedajúce doprovodné emocionálne kvality, ktoré sú prítomné pri inštinktívnom správaní. Sedem hlavných inštinktov opisuje McDougall (1960) takto:

(1) Inštinkt utiecť je pre väčšinu zvierat nevyhnutný k prežitiu. Vrodenými spúšťačmi tohto inštinktu u ľudí je náhle sa objavujúci hluk alebo zvuk, prvotná konfrontácia s niektorými druhmi zvierat (psy, mačky) a stretnutie sa so všetkým novým, extrémne odlišným od známeho. Samotná kognícia, ktorá je v tomto inštinkte prítomná, môže byť veľmi „chudobná“, môže spočívať iba v jednoduchom vneme určitého objektu alebo udalosti. Uvedomované hodnotenie tohto objektu ako nebezpečného vôbec nemusí byť prítomné (porovnaj Zajonc, 1980). V prípade cudzích objektov je však prítomnosť kognitívneho

hodnotenia, kognitívnej interpretácie pravdepodobná. Tento inštinkt úteku je späť s inštinktom ukryť sa. „Je málo pravdepodobné, žeby tento inštinkt nemal túto dvojakú tendenciu aj u ľudí. Akonáhle malé dieťa dokáže utekať, prejavuje svoj strach útekom a ukrytím. A že táto tendencia aj u mnohých dospelých existuje, sa dá odvodiť z toho, že pred neznámymi zvukmi počas tmavej noci alebo pred búrkou hľadajú únik tak, že si hlavu ukryjú do vankúša a pritom pociťujú celkom iracionálne upokojenie“ (str. 45). Biologickým účelom inštinktu utiecť je ochrana pre poranením a smrťou.

(2) Inštinkt bojovať má zvláštne postavenie medzi hlavnými inštinkтами – jeho aktivácia predpokladá skutočnosť, že v danej chvíli prebieha správanie, ktoré je riadené iným inštinktom. Spúšťačom tohto inštinktu je totiž „prerušenie a zabránenie priebehu akéhokoľvek iného impluzu a spočíva v blokovaní konania, ku ktorému bola živá bytosť vedená iným inštinktom“ (str. 51). Biologickým účelom tohto inštinktu je prispieť k tomu, aby boli dosiahnuté ciele iných inštinktov. McDougall bol presvedčený, že aj pre civilizovaných ľudí je tento inštinkt potrebný a dôležitý – je rezervoárom energie, ktorý je využitý vtedy, ak sa do cesty iných našich plánov postaví prekážka.

(3) Inštinkt averzie – vyvoláva ho vôňa a chuť určitých substancií ako aj kožný kontakt so sliznatými a klzkými látkami. Impulzom, tendenciou, ktorá pritom vzniká, je tendencia odmietnuť a odstrániť tieto substancie od úst alebo pokožky.

(4) Rodičovský inštinkt alebo inštinkt starostlivosti o iných je podľa McDougalla najsilnejším inštinktom a je podľa neho zvyčajne u žien silnejší než u mužov. Prirodzeným spúšťačom tohto inštinktu je pohľad na bezmocného potomka. Emócia, ktorá tento inštinkt sprevádza, bola McDougallom pomenovaná pojmom „neha“, „...primárnym spúšťačom nehy nie je dieťa samotné, ale výraz bolesti, strachu a utrpenia akéhokoľvek druhu, zvlášť plač dieťaťa. ..Táto inštinktívna reakcia nie je spúšťaná iba plačom vlastného potomka, ale každého dieťaťa“ (McDougall, 1960, str. 62). Impulz ku konaniu, ktorý na základe tohto inštinktu vzniká, by sa dal vyjadriť v tom zmysle, že dospelý sa chce k objektu inštinktu priblížiť, chrániť ho, starať sa o neho. Základnou funkciou tohto inštinktu je udržanie druhu – zaistiť prežitie vlastného, ale aj cudzieho potomstva. Pretože tento inštinkt je najsilnejším, jeho blokovanie vedie rýchlejšie k zlosti, ako je to v prípade iných inštinktov.

(5) Inštinkt zvedavosti je aktivovaný podľa McDougalla objektami alebo udalosťami, ktoré sa veľmi odlišujú od známeho a dôverného. Impulz ku konaniu je prežívaný ako priťahovanie a priblíženie sa. Výsledkom tohto vyzvedania je alebo môže byť aj poznatok, že ide o nepriateľa, čo aktivuje potom ďalší inštinkt, napríklad utiecť.

(6 - 7) Inštinkt dominovať nad inými a inštinkt podriaďiť sa. Aj keď sú obidva inštinkty protikladné, majú spoločný biologický základ – rešpektovanie sociálneho poriadku. Inštinkt dominovať u človeka je aktivovaný predovšetkým prítomnosťou iných ľudí, o ktorých máme predstavu, že ich nejakým spôsobom prevyšujeme. V takomto prípade vznikajúca emócia bola McDougallom pomenovaná pojmom pozitívny sebacit (elation), u ľudí možno hovoriť o hrdosti. Impulz, ktorý na základe tohto citu vzniká, sa prejaví tak, že človek chce dať iným najavo svoju prevahu, svoju chuť viesť ich (riadiť ich) alebo od nich získať uznanie alebo pochvalu (McDougall, 1932). Podobne aj inštinkt podriaďiť sa je u ľudí vyvolávaný prítomnosťou iných. Vznikajúca emócia v tomto prípade bola McDougallom pomenovaná ako negatívny sebacit (subjection) a možno ho považovať za predformu hanby. Impulz ku konaniu vyvolaný týmto inštinktom sa prejavuje v tom, že osoba má tendenciu podriaďiť sa, vzdať sa, byť poslušnou a nasledovať iného. Samotná prítomnosť ľudí však tento inštinkt nespúšťa, nejde teda o jednoduché vnímanie prítomnosti iných, ale ide o kognitívne hodnotenie vlastnej osoby vo vzťahu k iným.

Inštinkty nie sú podľa McDougalla strnulé a nemenné reflexné mechanizmy, ale vyznačujú sa tým, že: (1) umožňujú organizmu na cieľ zamerané správanie, ktoré je prispôsobovateľné požiadavkám prostredia (porovnaj apetenčné správanie sa zvierat u Lorenza), (2) u ľudí a u vyšších zvieracích druhov sú skúsenosťou modifikovateľné.

Modifikovateľnosť sa však vzťahuje iba na aferentnú (receptórnú) časť inštinktu a na eferentnú (motorickú) časť inštinktu – teda na spúšťače inštinktov a na konanie, ktoré je inštinktom riadené. Nemodifikovateľná je centrálna časť inštinktívnej reakcie – teda emocionálny komponent a z tejto emocionálnej reakcie vyplývajúci impulz ku konaniu. Emocionálne kvality a fyziologické zmeny, ktoré ten-ktorý inštinkt sprevádzajú a implúzy ku konaniu, ktoré z týchto emócií vyplývajú, sú nemennými zložkami inštinktu a nepodliehajú vývinovým zmenám. V čom spočíva modifikovateľnosť aferentnej časti inštinktu? McDougall uvádza príklad situácie, keď na neobývanom ostrove žijúci vtáci sa prvýkrát dostanú do kontaktu s človekom. Pri tomto prvom stretnutí pred človekom neodlietajú, čo neznamena, že by nemali vrozený inštinkt vyhnúť sa nebezpečenstvu, avšak ich zmysly ešte neevidovali ľudskú postavu, ktorá by inštinktívne správanie mohla spustiť. Keď však ľudia začnú na ostrove strieľať (hluk vyvoláva únikovú reakciu), ďalšie objavenie sa človeka útekovú reakciu vtákov vyvolá. Podľa McDougalla (1960) mechanizmus, ktorý tento efekt vyvolal, sa zakladá na *asociácii* vnemu pôvodne neutrálneho objektu s afektívnou a konatívnou komponentou inštinktívneho procesu (časovo-priestorová blízkosť neutrálneho objektu a vrozených spúšťačov emocionálnej reakcie). Takýmto spôsobom sa po viacerých

skúsenostiach vytvorí u vtákov dispozícia, ktorá bude vyvolávať reakcie charakteristické pre inštinkt úteku. Možno zovšeobecniť, že na základe skúseností si vytvárame asociácie našich emocionálnych a konatívnych dispozícií s mnohými objektami, ktoré v našej prvotnej vrodenej výbave pôvodne boli indiferentné. Tento spôsob osvojenia si nových reakcií je identický s klasickým podmieňovaním, ktoré skúmali behavioristi (McDougall sám nebol behavioristom). Okrem princípu asociácií uvádza ako druhý *princíp podobnosti*, ktorý možno považovať za analogický behavioristickému princípu generalizácie podnetov, pričom ho demonštruje na príklade inštinktu rodičovskej lásky: „Podobnosť rôznych inštinktov s primárnym (vrodenným) spúšťacím objektom má za následok, že emócia nehy a k nej priradené impulzy k ochraňujúcemu konaniu sú nimi vyvolávané bezprostredne...Takýmto spôsobom je emócia vyvolaná nielen utrpením dieťaťa, ale aj pohľadom alebo myšlienkou na šťastné dieťa. Lebo jeho nedostatočná schopnosť uspokojiť vlastné potreby, jeho zraniteľnosť tisíckami ohrození odôvodňuje nutnosť chrániť ho. Ďalšie rozšírenie tohto prežívania sa môže týkať aj pohľadu na veľmi mladé zviera, zvlášť vtedy, ak je v situácii ohrozenia“ (McDougall, 1960, str. 63). Rozšírenie tohto inštinktu na rôzne spúšťáče na základe uvedených dvoch princípov môže ísť ďaleko za rámec vrodenných spúšťáčov a túto vlastnosť môžu nadobudnúť mnohé, pôvodne indiferentné podnety.

Ešte jeden princíp, týkajúci sa modifikácie inštinktívneho správania predpokladal McDougall vo svojej teórii – princíp *špecializácie* (ktorý je v pojmoch behavioristov identický s princípom diskriminácie medzi podnetmi). Ak je napríklad útekové správanie spočiatku spúšťané každým náhle sa objavujúcim hlukom, neskôr sa individuum naučí medzi rôznymi druhmi tohto hluku diskriminovať v závislosti od toho, ktorý hluk bol spojený s negatívnymi efektami a ktorý nie. Špecifické postavenie v rámci inštinktívneho správania má v McDougallovej teórii „sympatia“ ako spúšťáč inštinktívnej reakcie. Nie je to vrodená dispozícia, ktorá by mala vlastnosti inštinktov, pretože neobsahuje tendenciu ku konaniu, ani pre ňu typickú emóciu. Je to skôr nešpecifická vrodená tendencia, sklon na základe vnímania inštinktívneho správania iných príslušníkov druhu prejavíť také isté inštinktívne správanie a s tým asociované emócie a impulzy ku konaniu. Ako príklad uvádza pohľad malého dieťaťa na smejúcu sa alebo plačúcu tvár iného dieťaťa, ktoré sa tiež začne smiať alebo plakať, aj keď ešte nie je vo veku, aby bolo schopné rozpoznať v mimickom výraze emóciu, ktorú iné dieťa prežíva. To isté však platí aj pre dospelých: „Šťastná tvár nás robí veselými...zvedavý pohľad iných vzbudzuje aj našu zvedavosť...“ (McDougall, 1960, str. 81).

Zhrnutie: Podľa McDougalla je inštinkt vrodenu štruktúrou, ktorá je reprezentovaná tromi aspektami: a) vo vnímaní zapríčinja uprednostňovanie určitých objektov a udalostí,

b) takto vnímané objekty majú za následok celkom konkrétne kvality emocionálneho napätia,  
c) následkom tohto emocionálneho napätia vzniká tendencia konať vo vzťahu k tomuto objektu, resp. vzniká prinajmenšom impulz k takémuto konaniu.

Inak vyjadrené, inštinktívne konanie obsahuje vždy: (1) spoznanie niečoho, (2) prežívanie emócie vo vzťahu k spoznanému a (3) úsilie priblížiť sa resp. vzdialiť sa od spoznaného.

Z tejto koncepcie je jasné, že nemenným jadrom inštinktu je špecifická emócia, pričom plasticita správania súvisí s tým, že triedy objektov alebo udalostí, ktoré túto, pre príslušný inštinkt typickú emóciu vyvolávajú, môžu byť v závislosti od individuálnej skúsenosti modifikované.

Meyer, Schützwohl a Reizenzein (1997) uvádzajú takéto hodnotenie McDougellovej teórie: Jeho práca *Social Psychology* z roku 1908 vyšla v 31 vydaniach (posledné v roku 1960), jeho koncepcia inštinktov a ním postulované inštinkty boli mnohými autormi prevzaté čiastočne alebo úplne (Murray, 1938 alebo Cattell, 1950). Napríklad Cattellova definícia ergov – motivačných dispozícií je takmer identická s McDougellovou definíciou inštinktov. Hlavná kritika McDougellovej teórie bola vedená v rokoch 1920 – 30 predovšetkým behavioristami, z dnešného pohľadu by ju bolo možné hodnotiť ako neopodstatnenú, pretože postuláty behavioristickej kritiky boli prekonané: a) kritizovali mentalistickú koncepciu inštinktov – teda, že inštinktívne konanie je regulované priamo nepozorovateľnými psychickými procesmi, b) kritizovali názor McDougalla, že inštinkty nie sú charakteristické iba pre zvieratá, ale že aj u ľudí existuje celý rad vrodenejších, špecifických psychických dispozícií (inštinktov).

Keďže behavioristi mali tendenciu význam genetického základu minimalizovať a za rozhodujúce považovali vplyvy prostredia, sám McDougall na ich kritiku reagoval v tom zmysle, že sa vracajú na preddarwinistickú pozíciu anglického empirizmu, ktorý ľudí považoval za „tabulu rasu“. Proti predstave o existencii inštinktov u ľudí sa kritika sústreďovala na dve skutočnosti: cirkularitu a neúplnosť zoznamov inštinktov (tzv. inflačnosť zoznamov). Takto zameraná kritika prebieha aj v súčasnosti a je zameraná proti akceptovaniu existencie bazálnych (primárnych) emócií. Pod cirkularitou sa myslí skutočnosť, že McDougall z vonkajších prejavov správania usúdil na prítomnosť inštinktu a pomocou takto dedukovaného inštinktu sa zároveň pokúšal objasniť podstatu pozorovaného správania (podľa Rheinberga, 1995). Často je citovaný príklad Krantza a Allena (1967, podľa Meyera, Schützwohla a Reizenzeina, 1997): „Prečo tento muž vyskočil z okna? Preto, lebo ho k tomu viedol inštinkt zabiť sa. Odkiaľ vieme, že mal tento inštinkt? Pretože vyskočil z okna... Toto vysvetlenie je tautologické, pretože je redukované na: muž vyskočil z okna, pretože vyskočil



z okna“ (str. 140). (Cirkularita bola zvlášť kritizovaná behavioristicky orientovanými psychológmi a viedla v konečnom dôsledku k úplnému zamietnutiu pojmu inštinkt. Toto odmietanie trvalo v angloamerickej psychológii až do 50. rokov, keď dovtedy v behaviorizme dominujúce chápanie motivácie - organizmický deficit už nemohlo vysvetliť takú potrebu, akou je napríklad potreba spolupatričnosti – väzby a pod.). Meyer, Schützwohl a Reisenzein (1997) k príkladu s mužom skákajúcim z okna uvádzajú, že ide o dezinterpretáciu inštinktívno-teoretického výkladu. V skutočnosti mal inštinktivistický výklad znieť takto: „Muž vyskočil z okna, pretože bol vybavený v evolúcii vzniknutým mechanizmom, ktorý v príslušnej situácii bol aktivovaný a ktorý toto správanie zapríčiniť“ (str. 140). Konečne je potrebné upozorniť na fakt, že McDougall nepostuloval inštinkt „spáchať samovraždu“, a preto je prezentovaný príklad Krantza a Allena (1967) potrebné považovať za nevhodný.

Riešenie druhého problému, problému neúplnosti zoznamu inštinktív poukazuje na problematickosť tohto zámeru a pokusy robiť stále precíznejšie zoznamy viedli nakoniec k absurdnostiam. Ešte v roku 1924 vznikol zoznam 14000 prejavov inštinktív, ktoré na základe analýzy literatúry konštatoval Bernard a ako príklad inštinktu uvádza: "Inštinkt nejst' jablko na vlastnej plantáži". Citovaný Bernard (1924) tým demonštroval skutočnosť, že určenie počtu inštinktív je svojvoľné a hľadanie definitívneho zoznamu je preto nerealizovateľné.

Takýto zmätok však nebol produktom samotného McDougalla, a preto aj táto kritika bola adresovaná na nesprávneho adresáta. McDougall sám postuloval iba 7 bazálnych inštinktív. Aj keď v roku 1932 vo svojej práci *The Energies of Men* sa McDougall vzdal pojmu „inštinkt“ a namiesto neho použil na označenie vrodenej tendencie ľudí slovo „propensity“ (hybná sila), súčasne zdôraznil, že toto nové označenie nemení nič na jeho názoroch a že to urobil iba preto, lebo chcel oddeliť svoje učenie od nežiaducich asociácií s kritikou pojmu „inštinkt“, ktorý mnohí autori chápali odlišne ako on.

Čo teda ostalo z takto kritizovaného konštruktu „inštinkt“ pre psychológiu ostatných rokov? Odpoveď bude pravdepodobne prekvapujúca (porovnaj Meyer, Schützwohl a Reisenzein, 1997): vznikla definícia (v duchu McDougallovej tradície) iného pojmu – emócií. Bez toho, aby sa výskumníci v oblasti výskumu emócií explicitne odvolávali na pojem inštinkt a s tým súvisiace neutíchajúce pokusy stanoviť definitívny počet fundamentálnych emócií, časť výskumu emócií od 60. rokov (Plutchik, Ekman, Izard, Tomkins) skutočne predpokladá existenciu 6 - 10 bazálnych emócií: prekvapenie-zvedavosť, radosť-šťastie, smútok-starosť, hnus, strach, hnev, hanba. Tieto tzv. bazálne (fundamentálne, diferencované) emócie (podobne ako inštinktív) sú považované za rudimentárne motivačné systémy, pretože

umožňujú v štandardných situáciách rýchlu interpretáciu-hodnotenie a vedú k okamžitým tendenciám konať určitým spôsobom (Heckhausen, 1989). Pravdaže, nie všetko správanie sa dá vysvetliť pomocou týchto inštinktov-emócií, resp. ich mixom. Odporovalo by to plasticite ľudského správania a nepokrývalo by to oblasť správania, ktorá je riadená kognitívnymi procesmi. To však nevylučuje skutočnosť, že časť nášho správania podlieha inštinktívnej regulácii. Prínos na inštinkt orientovaných konceptov možno v zhode s Rheinbergom (1997) zhrnúť takto:

- časť podnetov ku konaniu a správaniu je zakotvená v evolučnej histórii človeka, a preto človeka nemožno považovať iba za chladne kalkulujúce racion
- existujú predformované tendencie konať určitým spôsobom v určitých situáciách (utekať alebo zaútočiť, ak sme ohrození), za ktorými sú emócie, vstupujúce do hodnotenia cieľov. Sú to pozitívne emocionálne stavy, o ktoré sa usilujeme, resp. negatívne emocionálne stavy, ktorým sa chceme vyhnúť.

## 2. 2. Pudy ako koncepty vysvetľujúce motiváciu

Terminologická poznámka: Na prelome 19. a 20. storočia sa na označenie motivačnej dispozície nepoužíval pojem motív, ale pojem inštinkt. „Aj Freudov pojem pud (Trieb) v prvých prekladoch jeho diela z nemčiny do angličtiny bol preložený ako instinct“ (Heckhausen, 1980, str. 98). Už v roku 1918 však Woodworth oddelil pojem inštinkt od pojmu pud (drive) a neskôr pribudol ešte pojem potreba. Aj keď sa nám javí asociácia pojmu pud s psychoanalýzou ako najsilnejšia, význam tu zohral aj behaviorizmus, ktorý sa významne podieľal na jeho výskume (Hull). Bol to však rozhodne Freud, ktorý položil základy psychoanalýzy a tým aj základy pudovej koncepcie ľudskej motivácie. Uvedený stav v oblasti terminológie z uplynulého obdobia zanechal zmätok v definícii pojmov, ktorý je pociťovaný dodnes.

### *Freudova (hlbinno-psychologická) koncepcia pudu*

Zatiaľ čo inštinky sú nejakým spôsobom späté so situáciou - sú spúšťané špecifickými kľúčmi, pud vo Freudovej koncepcii nemá takmer žiadny vzťah k aktuálnej situácii, v ktorej konanie prebieha. Správanie je v prvom rade produktom vysoko dynamických a konfliktných vnútorných (v indivíduu prebiehajúcich) procesov. To, čo niekto robí alebo nerobí, záleží od toho, ktoré pudy si po dlhom strádaní „v psychickom aparáte“ získali prístup k motorickým prejavom. Aktuálne prebiehajúce udalosti, situácia, podnety, tie Freuda veľmi nezaujímali, najdôležitejšie boli pre neho zvnútra pochádzajúce tlaky. Podľa Freuda nie sú to vonkajšie, ale vnútorné podnety, s ktorými sa musí psychický aparát

vyrovnávať. Nemôže sa im vyhnúť, ako je to v prípade vonkajších podnetov, pretože vznikajú v organizme. V mnohých častiach organizmu vznikajú potreby, ktoré majú za následok stálu produkciu a akumuláciu pudenia. A táto akumulácia pudenia musí byť stále „odventilovaná“. Vo Freudovej predstave je pud (Trieb) psychofyzický koncept, hraničný pojem medzi duševným a somatickým. Somatickú stránku predstavuje energia, duševnú afekt (emócia). Pud má organický zdroj vzrušenia a podnet, ktorý vychádza z takéhoto zdroja, predstavuje somatickú potrebu. *Reprezentácia tejto potreby vo vedomí je prežívaná ako pud.* Každý pud má cieľ a tým je jeho uspokojenie, ktoré je možné dosiahnuť iba odstránením podnecujúceho stavu, pochádzajúceho zo zdroja pudu a získaním objektu - teda toho, prostredníctvom čoho možno tento cieľ (redukciu pudu) dosiahnuť.

Tento model redukcie pudu sa zakladá na homeostatických a hedonistických predstavách. Organizmus je tým viac v rovnováhe, čím nižšia je hladina pudu. Každé zníženie hladiny pudu je spojené s príjemnými citmi a každé zvýšenie tlaku pudu je doprevádzané nepríjemnými citmi.

Poznámka: Predstava, že redukcia pudu (vnútorného podnecujúceho stavu) je podstatou motivácie správania, je v súčasnosti považovaná za prekonanú a z evolučnobiologického hľadiska za nesprávnu (podľa Schneidera a Schmalta, 1994). CNS prostredníctvom podnetov z vonkajšieho a vnútorného prostredia získava informácie o stave svojho organizmu a o prostredí, v ktorom sa nachádza. Získavanie týchto informácií ide „nad úroveň“ somatických potrieb a dosahuje najvyššie štruktúry mozgu. Ľudia ale aj zvieratá vyhľadávajú informácie práve vtedy, keď utíšia smäd alebo hlad. Aj výskum v oblasti senzorickej deprivácie ukázal, že ľudia pri nízkej stimulácii skôr uprednostňujú vyhľadávanie podnetov, aby individuálne rozdielny stupeň napätia obnovili.

V súvislosti s pojmom pud Freud používal tieto ďalšie pojmy: tlak, cieľ, objekt a zdroj pudu.

*Tlak pudu* predstavuje sumu síl. *Cieľ pudu* je vždy definovaný ako uspokojenie pudu, ktoré môže byť dosiahnuté iba odstránením napätia v zdroji pudu. *Objektom pudu* je to, čo alebo prostredníctvom čoho pud môže dosiahnuť svoj cieľ. Objekty pudu sú najmenlivejšie na pudoch, nie sú s pudom primárne spojené, naopak, získavajú túto svoju vlastnosť (uspokojiť pud) podľa svojej vhodnosti na jeho uspokojenie. *Zdrojom pudu* je somatický proces v niektorom orgáne alebo časti tela, ktorého pudenie je reprezentované v prežívaní prostredníctvom pudu (Freud, 1915).

Heckhausen (1980) charakterizoval zhrnujúco Freudovu teóriu takto:

1. Pudové impulzy sa prejavujú rozličným spôsobom. Ak chýba (je nedostupný) pri vysokej intenzite pudu objekt uspokojenia pudu, dostávajú sa nenaplnené pudové želania do vedomia vďaka predstavám predchádzajúceho naplnenia pudov a takto ovplyvňujú prežívanie. (Táto idea významne ovplyvnila meranie motívov v neskoršej dobe pomocou projektívneho nástroja TAT). Pudové impulzy môžu byť presunuté aj na iné objekty, môžu byť sublimované (teda zamerané nie na sexuálne ciele) a môžu byť aj potlačené (v tomto prípade prenikajú do vedomia v menej priehľadnom spôsobe – v podobe snov alebo do správania – ako chybné úkony).

2. Psychický život, v ktorom sú hlavné tendencie v neustálom konflikte, prebieha v psychickom aparáte, ktorý pozostáva z troch poschodí: id – vyhľadávanie pôžitku, superego – morálna kontrola a ego – ktoré sa pokúša zosúladiť obidve predchádzajúce inštancie s realitou.

3. Dospelá osobnosť je výsledkom pudového vývinu v detskom veku. Poruchy pudového vývinu v ranom detstve majú rozhodujúci význam pre schopnosť pracovať a milovať v dospelosti. Psychoanalytickou terapiou sa však tieto chybné tendencie dajú napraviť.

4. Pudový vývin prechádza viacerými psychosexuálnymi fázami, v ktorých dominujú rozličné erogénne zóny: **orálna** – zdrojom uspokojenia sú ústa a satie, **análna** – zdrojom uspokojenia je schopnosť ovládať vylučovacie (defekačné) funkcie a **fálicko-genitálna** – zdrojom uspokojenia je manipulácia s vlastnými pohlavnými orgánmi. Vývin pudu sa môže nežiaducim spôsobom zafixovať na jednej z nižších úrovní (napr. análnej a v dospelosti sa to prejaví v podobe extrémnej túžby po poriadku, neustálom upratovaní alebo vysávaní a pod.).

5. Pudový vývin prebieha akoby v dráme obsadenej tromi osobami: manželia a mimo stojací milenec. Tým milencom je dieťa, ktoré by chcelo mať sexuálny vzťah s rodičom opačného pohlavia (oidipovský komplex). Normálny vývin ukončí tento konflikt identifikáciou s rodičom rovnakého pohlavia. Dieťa prevezme morálne normy rodiča rovnakého pohlavia a tým získa svedomie, ktoré kontroluje jeho správanie (superego).

Čo sa týka klasifikácie pudov, Freud túto otázku nepovažoval za významnú a sám sa viac orientoval na dynamiku konfliktov, ktoré podľa neho tvoria podstatu psychického života. Pri analýze jeho diela sa v úvodných prácach objavujú dva pudy: pud sebazáchovy (konkrétnym reprezentantom bola napríklad potreba potravy) a sexuálny pud (libido). Po prvej svetovej vojne a pod jej vplyvom nahradil Freud pud sebazáchovy pudom agresie. V skutočnosti sa však venoval najviac výskumu sexuálneho pudu. V poslednej etape svojho života postuloval antagonizmus pudu života (eros) a pudu smrti (thanatos).

Freudovo učenie vyvolalo vo všeobecnosti intenzívny výskum a dnes jeho prínos k motivačnému výskumu možno v zhode s Rheinbergom (1997) vidieť v týchto troch rovinách:

(1) v jeho koncepcii motivácie, podobne ako u McDougalla sa objavuje dôležitosť vzťahu motivácie a emócií: uspokojenie pudu, ktoré nastáva vďaka odstráneniu vnútorného stavu napätia, je spravidla spojené s pozitívnym afektívnym stavom (pôžitkom).

(2) jeho predstava nevedomých želaní, ktoré sa do vedomia snažia preniknúť a ktoré sa manifestujú v podobe prerieknutí, resp. projekcií otvorila možnosť skúmať prostredníctvom nejednoznačného podnetového materiálu stav motívov osoby. Na tomto princípe neskôr vyvinul Murray (1938) známy TAT – tematický apercepčný test.

(3) Tretí vplyvný produkt Freudovej koncepcie spočíva v zistení, že osoba si nemusí svoje ciele plne uvedomovať, aby mohla cieľavedome (cieľasmerne) konať.

### *Behavioristická koncepcia pudu*

Behaviorizmus (v zhode s názormi jeho najvýznamnejšieho predstaviteľa Watsona) akceptuje vo výskume iba pozorovateľné javy: objektivizovateľné podnety (S - stimuly) a objektivne registrovateľné reakcie (R - reakcie jednotlivých telesných orgánov alebo celého organizmu). Akékoľvek prejavy vedomia či čohokoľvek, čo sa týka vnútorného prežívania, boli vylúčené z vedeckého pozorovania. Základnou úlohou behaviorizmu sa teda stalo určenie zákonitostí, na základe ktorých vznikajú, prípadne sa menia objektivne registrovateľné spojenia medzi stimulom a reakciou. Je známe, že behaviorizmus redukoval vznik týchto spojení na bazálne mechanizmy učenia (klasické, resp. operantné), pričom celý výskum sa sústredil na biele myši, holuby, psov, mačky, a takmer bez zvyšku sa uskutočňoval v laboratóriách.

Na jednoduchom príklade (podľa Rheinberga, 1997) však možno demonštrovať, že nie všetko správanie možno vysvetliť iba na základe učenia: ak niekto ide na počutie zvonenia k telefónu a nie k dverám, znamená, že sa už predtým naučil rozlišovať medzi obidvoma druhmi signálov. Ako je však možné, že osoba vôbec vstane zo stoličky a neostane pohodlne sedieť? Ako vznikne ten podnecujúci moment, ktorý energetizuje správanie, naučené skôr?

Pretože deficit v anatomicko-fyziologických štruktúrach (teda potreba) také a podobné prejavy vysvetliť nemohol, chtiac-nechtiac museli aj behavioristi brať do úvahy niečo ako motiváciu, pretože iba pomocou procesov učenia by toto správanie nebolo vysvetliteľné.

Jednoduchú predstavu, že za všetkými potrebami sú anatomicko-fyziologické štruktúry vyvracala napríklad skutočnosť, že pre takú potrebu, akou je potreba prijímať a

získavať informácie, nebolo možné nájsť anatomicko-fyziologický základ (spočívajúci na výmene a premene látok v organizme). Behavioristi museli uznať, že organizmické potreby nemusia mať svoj pôvod iba v periférii tela (vo vnútornostiach, viscerogénny pôvod), ale môžu vznikáť aj v CNS, môžu mať neurogénny pôvod (Harlow, 1953, podľa Schneidera a Schmalta, 1994). Táto výhrada mierila do samotných základov behavioristickej koncepcie motivácie – *spochybňovala predstavu o tom, že správanie je spúšťané organizmickou potrebou a že po jej nasýtení je správanie ukončené.*

Tento homeostatický model časť správania vysvetľoval adekvátne, zlyhal však, ak mal vysvetliť skutočnosť, že človek (aj zvieru) nemusí konať (zháňať potravu), aj keď je hladný alebo prežíva inú organizmickú potrebu a naopak, správa sa niekedy tak (zháňa si potravu, pripravuje sa na neskoršie uspokojenie potreby), ako keby podľa tohto modelu prežíval organizmickú potrebu, a v skutočnosti žiaden tlak potreby neprežíva.

Vrchol behavioristicky orientovaného výskumu motivácie predstavujú teoretické a experimentálne analýzy Clarka Hulla. Hullova teória je reprezentovaná vzorcom (podľa Rheinberga, 1995):

$$\text{tendencia k správaniu} = \text{návyk} \times \text{pud}$$

Návyk (angl. habit) je naučená reakcia na určitý podnet. Sila návyku závisí od počtu príležitostí, pri ktorých sa mohla za rovnakých podmienok uskutočniť príslušná reakcia (posilnenie). Od čoho však závisí sila pudu? Hull rozlišoval pri hľadaní odpovede na túto otázku medzi pudom a potrebou: potreby sú na biologickej báze pôsobiace popudy - napríklad hlad, smäd, sexualita. Prinajmenšom v prípade hladu a smädu sa existencia týchto potrieb dá experimentálne dokázať prostredníctvom dĺžky hladovania či smädu: napríklad hladný potkan je v klietke evidentne aktívnejší a vykazuje viac habits (návykov, návykového správania) ako sýty. To isté platí pre smädné či ináč deprivované zvieratá. Podľa Hulla to znamená, že všetky potreby disponujú nešpecifickým a všeobecným pudom. Tento pud energetizuje v aktuálnej situácii vhodný návyk a aktivizuje ho k činnosti. Pud má v tomto prípade teda iba popudový (tlakový) účinok. Smerový komponent správania vzniká na základe učenia.

Dôkazy, ktoré spochybňujú predpoklad o tom, že by pud – jeho redukcia mala status univerzálneho posilňovača (funkciu odmeňovania), poskytli Olds a Milner (1954). Títo autori objavili v mozgu centrum vzrušenia pre pocity pôžitku. Ak implantovali v určitých oblastiach mozgu potkanom alebo opiciam elektródy a umožnili im tieto oblasti elektronicke stimulovať, tak to zvieratá robili až 7000-krát za hodinu a nezaujímal ich o nič iné. Z tohto

zistenia vyplýva, že nie odstránenie vzrušenia (redukcia napätia, pudu), ale stimulácia je činiteľom, ktorý prináša uspokojenie.

Aj Crespiho (1942) pokusy a výhrady nútili Hulla neskôr (1952) jeho predstavu motivácie modifikovať. Crespi (1942) menil množstvo potravy, ktoré pokusné zvieratá získali po splnení úlohy a zistil, že vzorec (sila pudu x sila návyku) nefunguje spoľahlivo – ak totiž zvieratá získali za odmenu väčšiu dávku potravy, učili sa rýchlejšie. Ukázalo sa teda, že účinkuje tu sila, ktorá sa nachádza mimo organizmu – je to činiteľ, ktorý sa nachádza v prostredí a v tomto prípade to bolo množstvo potravy (môže ísť aj o jej kvalitu, druh atď podľa toho, čo zvieratá uprednostňujú). Hull (podľa Rheinberga, 1995) túto kritiku zohľadnil a svoj vzorec doplnil o komponent, ktorý nazval *podnecujúca hodnota cieľového objektu* (Schneider a Schmalt, 1994 používajú starší Hullov pojem *incentív*):

$$\text{tendencia k správaniu} = \text{návyk} \times \text{pud} \times \text{podnecujúca hodnota}$$

Hull sa pokúšal zdokonaľiť svoj model motivácie – chcel poskytnúť odpoveď na otázku, ako dokáže organizmus reagovať tak, aby svoje budúce správanie mal už v určitom momente, ešte pred jeho realizáciou akoby v predstave – teda, ako by u neho existovalo očakávanie (anticipácia). Ako behaviorista nemohol tieto kognitivistické pojmy použiť, a preto jeho vtedajšie komplikované vysvetlenia tejto skutočnosti majú z dnešného pohľadu iba historický význam (pozri napríklad Hull, 1952) a poukazujú na to, že bez kognitívneho komponentu je objasnenie motivovaného správania nedostatočné.

Okrem Tolmana, ktorý (podľa Schneidera a Schmalta, 1994) na vysvetlenie nehomeostaticky motivovaného správania použil pojem „kognitívne mapy“ (kognitívna reprezentácia prostredia), sa pokúšal nájsť východisko pre behavioristickú pozíciu Hebb (1955). Ten predpokladal existenciu primárnych pudov, ktorých podstatou je všeobecná aktivácia – organizmicky založené potreby stupňujú aktiváciu CNS, pričom tento aktivačný tonus reguluje retikulárna formácia. Tento nárast aktivácie potom pôsobí na kôrové funkcie, čo je prežívané pozitívne až dovedy, kým aktivácia nedosiahne určitú hladinu. Nad touto hladinou (optimum) pôsobí negatívne a trestajúco.

Zhrnutie. Pudy reprezentujú „tlakový“ aspekt motivácie. Možno si ich predstaviť ako vnútroorganizmové veličiny, ktoré v určitom časovom rozpätí akumulujú napätie, resp. energiu, ktorá si vynucuje uspokojujúce vybitie. Hull (podľa Heckhausena, 1980) ako najvýznamnejší predstaviteľ pudovej teórie v psychológii motivácie vychádzal z odlišnosti medzi potrebou a pudom: potreba je špecifický stav nedostatku alebo poruchy v organizme (hlad, smäd, bolesť), a tento stav nedostatku vyvoláva nešpecifický pud určitej sily, ktorý má

aktivujúcu funkciu vo vzťahu k správaniu. Potreba je podľa Hulla pozorovateľná a manipulovateľná premenná, pud je naproti tomu hypotetickým konštruktom. Dôležitá otázka, odkiaľ tlačiaci pud "vie", čo ho uspokojí, je zodpovedaná Hullom dvojako: buď ide o vrodené spojenie pudu a úkonov na jeho uspokojenie (napríklad hlad - núti jesť) alebo ide o spojenie, ktoré vzniklo učením. Tieto potreby spravidla zasiahnu do regulácie toku správania, keď sú signalizované určité vnútroorganizmové deficity. Sú prežívané ako nepríjemné pocity a môžu v prípade, že sú dostatočne silné, prerušiť iné aktivity. Aktuálna sila takýchto potrieb sa dá vysvetliť tým, koľko času uplynulo od ich posledného uspokojenia: veľkosť smädu závisí od toho, kedy a čo sme pili, čo sme jedli, v akých klimatických podmienkach sme boli, akú telesnú námahu sme museli vykonávať a pod. Zdá sa, že tieto vnútroorganizmové potreby sú jednoznačne vysvetliteľné tým, ako dlho boli neuspokojené. Existujú tu však určité odchýlky, ktoré nesúvisia iba so stavom organizmu - napríklad chuť piť pri pohľade na chladený nápoj počas horúceho letného dňa môže mať inú príťažlivú silu, ako keby tento pohľad chýbal.

Rheinberg (1997) hodnotí význam behavioristov v prípade problematiky motivácie takto: Podnietili experimentálny výskum a experimentovanie získalo ich zásluhou významné miesto v psychológii. Ich presné a precízne experimentovanie bolo pre motivačný výskum dôležité, lebo vytváralo určitú protiváhu pri hľadaní odpovede na otázku „prečo“ voči filozofickým a religióznym prístupom. Úsilie zapojiť do objasnenia podstaty motivovaného správania aj mechanizmy CNS viedli k vzniku biopsychologického prístupu.

### **2. 3. Vlastnosti a druhy fyziologických potrieb**

S pudmi, ako bolo uvedené vyššie, významným spôsobom súvisia fyziologické potreby. Pri opise vlastností fyziologických potrieb sa opierame o prácu zakladateľa humanistickej orientácie v psychológii – Abrahama Maslowa (1981). Maslow (1981) charakterizuje fyziologické potreby takýmto konštatovaním: „Potreby, ktoré sa zvyčajne používajú ako východiskový bod motivačnej teórie, sú tzv. fyziologické pudy“ (str. 62). Toto konštatovanie môže pôsobiť mätúco. Ak však zoberieme do úvahy Hullovo rozlišovanie medzi potrebou a pudom, tak z hľadiska klasifikácie môže byť irelevantné, či použijeme pojem potreba alebo pojem pud (pripomíname, že napríklad Freud považuje potrebu za uvedomovaný pud), pretože obidva pojmy vyjadrujú simultánne sa vyskytujúce javy – stav potreby a s tým súvisiacu prítomnosť, resp. neprítomnosť pudenia.

Podľa Maslowa (1981) do tradičného chápania potrieb zasiahli dva výsledky výskumov: poznanie podstaty homeostázy a odlišenie apetencie od homeostatických stavov (napr. uprednostňovanie jedného druhu potravy pred iným). Homeostáza je založená na



automatizmov (tela), ktoré zodpovedajú za stálu a normálnu cirkuláciu krvi (ide o rovnováhu látok, ako obsahu vody v krvi, solí, cukru, proteínov, tukov, vápnika, teploty ale aj minerálov, hormónov, vitamínov atď.). Čo sa týka apetencie (chuti), je nerozumné zostavovať katalóg základných fyziologických potrieb, pretože by bol taký dlhý, aký stupeň klasifikácie jednotlivých jedál zvolíme.

Podľa Maslowa sú fyziologické potreby bezpochyby najsilnejšie a demonštruje to na pude hladu (potreba potravy): „Niekomu, komu chýba potrava, bezpečie, láska a akceptácia pociťuje pravdepodobne viac hlad po potrave ako po niečom inom“ (1981, str. 63). To, čo sa deje v situácii, keď človek hladuje, opisuje citovaný autor ďalej takto: „Vedomie je takmer úplne vyplnené hladom, všetky schopnosti sa orientujú na utíšenie hladu a sú zamerané na tento jediný cieľ. Receptory a efektory, inteligencia, pamäť, všetky návyky sa stávajú v tejto situácii nástrojmi na utíšenie hladu. Chuť písať básne, kúpiť si nové auto, záujem o dejiny, o nové topánky, to všetko je druhoradé. V situácii extrémneho hladu neexistuje žiadny iný záujem osoby, ako záujem o jedlo. Osoba sníva o jedle, v pamäti si vybavuje iba jedlo, myslí iba na jedlo, vníma iba jedlo a žiada si iba jedlo“ (tamže, str. 63).

Významnou zvláštnosťou ľudského organizmu je, že ak je ovládaný nejakou konkrétnou potrebou, potom zmení aj svoju filozofiu budúcnosti. V prípade hladu je človek schopný zmeniť svoje myslenie natoľko, že by bol šťastným a nikdy by už nič iné nechcel, len aby mohol celý zvyšok svojho života mať istotu, že už nebude viac hladovať. V našich podmienkach sú takéto stavy skôr výnimočné a v spoločnosti, ktorá žije v mieri zriedkavé. Maslow na podmienky USA konštatuje nasledovné: „Priemerný americký občan, ak hovorí: som hladný, pociťuje chuť do jedenia a nie hlad.“ (1981, str. 65). Maslow sám sa neusiloval o úplnosť zoznamov potrieb a považoval aj vtedy existujúce zoznamy potrieb a pudov za teoreticky neplodné. Vo svojej práci z roku 1954 uvádza vlastnú hierarchicky usporiadanú schému motívov, v ktorej sa neusiluje o úplnosť, ale o určenie tried motívov. V jeho pyramíde sú na najnižšom mieste fyziologické potreby a ako jednoznačné príklady takýchto potrieb uvádza: hlad, sexualitu a smäd. Za problematické považuje zaradenie únavy a spánku a na inom mieste dodáva, že nie všetky fyziologické potreby možno identifikovať ako homeostatické. K homeostatickým podľa neho patria sexuálna žiadostivosť, spánok, tréning.

Young (1936, podľa Heckhausena, 1980) je pravdepodobne autorom najrozsiahlejšieho zoznamu fyziologických potrieb (Young sám používa pojem primárny pud). Ide o týchto 16 primárnych pudov: hlad, hnus, smäd, sexualita, čistota, urinácia, defekácia, vyhýbanie sa horúčave, vyhýbanie sa chladu, vyhýbanie sa bolesti, hlad po

vzduchu, strach a zlosť, únava, spánok, zvedavosť, šteklenie. Nemožno, pravdaže, nechať bez povšimnutia skutočnosť, že strach, zlosť a zvedavosť sú zaradené k pudom (sú to emócie).

## 2. 4. Vzťah inštinktov a pudov

Z obsahového hľadiska možno rozdiel medzi obidvoma pojmami vyjadriť konštatovaním, že inštinky sú vždy nejakým spôsobom späté so situáciou - sú spúšťané špecifickými kľúčmi z prostredia, pudy sú vecou vnútroorganizmových stavov a spravidla nemajú takmer žiadny vzťah k aktuálnej situácii, teda k situácii, v ktorej konanie prebieha. Druhá významná odlišnosť spočíva v tom, že súčasťou inštinktov je prežívanie špecifických emócií, v prípade pudov je prežívaný nešpecifický emocionálny stav – pôžitok verzus nepríjemné pocity.

Najprimeranejšiu klasifikáciu inštinktov poskytol McDougall a najúplnejšia klasifikácia pudov pochádza od Younga. Nižšie uvádzame pre porovnanie zoznamy inštinktov a pudov obidvoch citovaných autorov v spoločnej tabuľke.

### Zoznam inštinktov podľa McDougalla (1960)

inštinkt utiecť

inštinkt averzie

inštinkt zvedavosti

inštinkt bojovať

inštinkt dominovať

inštinkt podriaďiť sa

rodičovský inštinkt

---

*sexuálny inštinkt*

výzva, apel

sociálny inštinkt

inštinkt loviť

inštinkt niečo nadobúdať, vlastniť

inštinkt konštruovať

inštinkt smiať sa

### Zoznam pudov podľa Younga (1936)

smäd

hlad

vyhýbanie sa bolesti

vyhýbanie sa horúčave

urinácia

vyhýbanie sa chladu

spánok

---

*sexualita*

defekácia

hlad po vzduchu

únava

---

strach a zlosť

hnus

čistota (čistotnosť)

zvedavosť

šteklenie

---

Poznámka: pod čiarou sú inštinky, resp. pudy, ktorých zaradenie je nejednoznačné.

Ak porovnáme zoznamy inštinktov a pudov s vyššie uvedenými kritériami, evidentné sú tri problémy:

1. Zoznam obsahuje sexuálny inštinkt (vľavo) a súčasne pud sexuality (vpravo). Aj keď McDougall nezaradil sexuálny inštinkt medzi hlavné inštinkty (ale iba medzi „iné“ inštinkty), predpokladá v prípade sexuality jej inštinktívnu povahu. S najväčšou pravdepodobnosťou má naozaj ľudská sexualita vlastnosti inštinktu aj pudu: neuspokojená sexuálna potreba má pudiaci účinok a jej uspokojenie prináša odstránenie napätia spojené s prežívaním pôžitku. Aj napriek bezprostrednému uspokojeniu tejto potreby však vnímanie subjektívne atraktívneho sexuálneho objektu môže opätovne aktivovať sexuálny inštinkt (v tomto prípade nejde o potrebu, pretože pudenie - potreba bolo uspokojené).

2. Hnus a zvedavosť, ktoré Young považuje za potreby, možno podľa uvedených kritérií zaradiť medzi inštinkty: obidva sú aktivované špecifickými spúšťačmi a je nepravdepodobná existencia pudenia, pri ktorom človek prežíva deficit látok, ktoré vyvolávajú hnus.

3. Medzi pudy boli Youngom zaradené aj strach a zlosť – obidva pojmy vyjadrujú primárne emócie (porovnaj Izard, 1980), a preto nepatria medzi pudy. Problematické je aj zaradenie čistoty medzi pudy. V tabuľke sme preto oddelili inštinkty a pudy, ktoré sú jednoznačne priraditeľné k týmto kategóriám (nad čiarou) a pod čiarou uvádzame zástupcov tých kategórií, ktoré sú menej významné resp. ktorých zaradenie je nejednoznačné. Podrobnejší opis niektorých pudov nájde čitateľ v práci Schneidera a Schmalta (1994) (hlad, smäd, sexualita), resp. v práci Nakonečného (1995) (hlad, smäd, dýchanie, oddych-spánok, bolesť, sex).

Niet sporu o tom, že deficitný model (potreba a jej pudiaci účinok v smere jej uspokojenia) vysvetľuje časť motivácie ľudského správania. Tento model je však rozhodne nevhodný pri vysvetľovaní komplexnejších oblastí konania: napríklad učenia sa, pozerania umeleckých diel, riadenia práce iných a pod. Je nepravdepodobné, že existujú týmto aktivitám zodpovedajúce inštinkty alebo potreby. Vhodnejším modelom pre vysvetlenie tohto druhu konania by bolo "príťahovanie" a nie popud, resp. tlak. To, čo individuum príťahuje, je možné nazvať ako cieľový stav. Rôzne osoby uprednostňujú rôzne cieľové stavy, rôzne triedy vecí a stavov. Tak môžeme u niekoho pozorovať uprednostňovanie riešenia zložitých úloh, úsilie byť úspešným – tzv. výkonový motív, u iného snahu o ovplyvňovanie iných, uprednostňovanie pocitov nadvlády a pod. – tzv. motív moci. U týchto pretrvávajúcich tendencií nemožno predpokladať inštinktívny ani pudový základ.

### 3. Pojem „potreba“ v Murrayovom prístupe k motivácii

Murray (1938) nevypracoval vlastnú teóriu motivácie, to znamená, že medzi empirickými a hypotetickými premennými nepostuloval žiadne špecifické vzťahy. Jeho prínos bol však významný v tom, že pojmy, ktoré za účelom opisu motivovaného správania používal, neboli vecou plauzibility a dedukcie a ďalej, klasifikácia motívov, ktorú ponúkol, bola produktom mnohonásobných a opakovaných výskumov. V zozname potrieb, ktorý na základe týchto výskumov vznikol, rozlišoval tzv. primárne potreby (viscerogénne), akými sú potreba vody, jedla, sexu, urinácie, ochrana pred chladom a tzv. „vyššie“, sekundárne (psychogénne) potreby (zoznam podľa Heckhausena, 1980).

Slovenský preklad	Pôvodný, anglický názov (v abecednom poradí)
potreba (p.) ponížiť sa	need (n.) Abasement
p. výkonu	n. Achievement
p. sociálnej väzby (afiliácie)	n. Affiliation
p. agresie	n. Aggression
p. nezávislosti (autonómie)	n. Autonomy
p. odporovať	n. Counteraktion
p. podrobiť sa, podriaďiť sa	n. Deference
p. dominovať	n. Dominance
p. sebaobhajoby	n. Defendance
p. predvádzať sa	n. Exhibition
p. vyhnúť sa utrpeniu	n. Harmavoidance
p. vyhnúť sa neúspechu	n. Infavoidance
p. starostlivosti, opatery	n. Nurturance
p. poriadku	n. Order
p. hrať sa	n. Play
p. odmietat'	n. Rejection
p. zmyslových vnemov	n. Sentience
p. sexu	n. Sex
p. vyhľadať pomoc	n. Succorance
p. porozumenia	n. Understanding

Do zoznamu boli zaradené, ale neboli systematicky skúmané tieto ďalšie potreby:

p. nadobúdania (n. Acquisition), p. vyhnúť sa zahanbeniu (n. Blamavoidance), p. organizovať (n. Construction), p. vysvetľovať (n. Exposition), p. šetriť (n. Retention), p. poznávať (n. Recognition)

*Primárne* potreby sú podľa Murraya vrodené a aktivované cyklicky (napríklad potreba potravy) alebo regulatívne (p. chrániť sa pred chladom). (Uvedené chápanie potreby je v súlade s Youngovým chápaním primárneho pudu).

Murray zaviedol vlastnú definíciu pojmu sekundárna (psychogénna) potreba, ktorú obsahom možno považovať za predchodcu súčasného chápania implicitného motívu McClellanda (McClelland, Koestner a Weinberger, 1989). *Sekundárne* potreby (v tomto prípade je Murrayov pojem „potreba“ menej vhodný, pretože tieto potreby nemajú biologický základ) boli nadobudnutné v priebehu individuálneho vývinu, a to prostredníctvom učenia, skúseností z kontaktov s realitou, v ktorej existujú určité fyzikálne, sociálne a kultúrne podmienky. Murray klasifikoval tieto potreby podľa toho, o aký obsah vzťahu (na jeho pomenovanie používa pojem „téma“) medzi osobou a prostredím ide. Napríklad, o čom osoba rozmýšľa, sníva, na čo berie ohľad, čo robí, aby si napríklad udržala dobré vzťahy. To všetko môže predstavovať obsah = „tému“ vzťahu osoba - prostredie. Rozhodujúcim elementom pri určovaní obsahu vzťahu osoba - prostredie je *cieľ*, na ktorý osoba svoje správanie zameriava a nie znaky správania samotného. Znaky správania sú objektom výskumu len vtedy, ak je možné na ich základe odvodiť cieľ tohto správania. Ak dokážeme vytypovať všeobecnejšie triedy cieľov (ktoré sú spoločné za daných životných podmienok u všetkých osôb), potom je možné napriek všetkým individuálnym a situačným zvláštnostiam pozorovaného správania uskutočniť všeobecnejšie výpovede o motivácii predmetného správania a určiť motívy správania.

Murray a jeho spolupracovníci skúmali intenzívne a v rôznych situáciách jednu a tú istú vzorku osôb pomocou rôznych metód a dostávali sa postupne k stále väčšiemu počtu tried tém, ktoré sa týkali vzťahu osoby a prostredia. Definitívnym konštruktom, pomocou ktorého potom tieto témy pomenovali bol pojem *need* = potreba (nedostatok), ktorý reprezentoval stav osoby. Zodpovedajúci (tematický) stav na strane prostredia bol pomenovaný pojmom *press* = tlak (poznámka: ide o cieľový stav, o ktorý sa osoba usiluje a v tomto zmysle je to principiálne odlišný obsah tohto pojmu, ako je to v prípade pudovej teórie motivácie). Obidva kľúčové a navzájom súvisiace pojmy, potreba na strane osoby a tlak na strane prostredia nie sú prístupné priamemu pozorovaniu, nie sú to popisné pojmy, a preto musia byť dedukované („hypotetické konštrukty“). Na otázku, na základe čoho majú

byť tieto obsahy dedukované, odpovedá Murray v tom zmysle, že nemôžu byť odvodené z momentálnych výsekov aktuálneho správania, ale môžu byť dedukované iba z efektov, ku ktorým správanie a jeho priebeh konverguje. „Pojem motívu v zmysle potreba (need, tento pojem neodlišuje od pojmu pud – drive pozn. J.Dž.) je teda obsahovo definovateľný na základe dosahovaného cieľového stavu...“ (podľa Heckausena, 1980, str. 101). Pojem tlak je potom ten cieľový stav, ktorý príslušná situácia ponúka, ktorá má vlastnosti situácie želateľnej alebo takej, ktorej sa chceme vyhnúť. „Potreba a tlak sú obsahovo navzájom ekvivalentné: tlak vyvoláva zodpovedajúcu potrebu, potreba vyhľadáva sebe zodpovedajúci tlak. Táto vzájomná závislosť potreby a tlaku, jej obsahové ukotvenie, sa nazýva téma (na základe toho bol odvodený názov Tematický apercpcný test). Téma je vlastnou jednotkou analýzy v prúde aktivity“ (podľa Heckhausena, 1980, str. 102). Napríklad v prípade potreby afiliácie (väzby) možno za takýto tlak považovať to, že sa usilujeme o dôverný vzťah. Objektívne pozorovateľné znaky situácie (správanie partnera) pomenoval Murray pojmom „alfa tlak“. Zaujímavejší je však tzv. „beta tlak“, ktorý je známy aj od Lewina – a ten sa týka toho, ako osoba túto situáciu pod vplyvom svojich potrieb interpretuje.

Predstava, že vnímanie a interpretácia situácie závisí od sily potreby vnímajúcej osoby viedla k vzniku meracieho nástroja, ktorý sa v oblasti psychológie motivácie ukázal byť ako obzvlášť plodný. Ide o Test tematickej apercpcie (TAT), v ktorom sú osobe predkladané mnohoznačné obrázky, ku ktorým má vymyslieť nejaký príbeh. Vychádza sa z predpokladu, že osoba bude pri produkovanií tohto príbehu veľmi silno ovplyvnená stavom svojich momentálnych potrieb (tzv. projektívny test). Ak máme k dispozícii vhodný vyhodnocovací kľúč na interpretáciu vymyslených príbehov, potom by mal byť úsudok o stave potrieb osoby jednoduchou vecou: postačí vyhodnotiť výsledky testu. Použitelnosť tohto nástroja závisí predovšetkým od kvality vyhodnocovacieho kľúča. Aby sme takýto kľúč mohli skonštruovať, mali by sme mať presnú predstavu o tom, čo skúmaná potreba spôsobuje. V tomto bode sa Murrayova výskumná skupina nedostala ďaleko, pretože takmer všetok čas venovala hľadaniu pokiaľ možno úplného zoznamu potrieb.

Tieto kroky urobili v 50. rokoch následovníci Murraya, ktorí sa pod vedením McClellanda a Atkinsona sústredili na jednu potrebu – na potrebu výkonu (need Achievement).

#### 4. Štruktúra motivačného systému človeka – návrh taxonómie motívov

Nie je zámerom tejto práce analyzovať všetky teórie motivácie, resp. teórie, ktoré k výskumu motivácie nejakým spôsobom prispeli (čitateľa odkazujeme na práce Madsena) a nie je ani cieľom prezentovať všetky klasifikácie motívov, prípadne pátrať po všetkých motívoch človeka. S najväčšou pravdepodobnosťou je druhý cieľ nerealizovateľný, a preto v konečnom dôsledku neužitočný. Je však zmysluplné pokúsiť sa poskytnúť takú klasifikáciu, ktorá by reprezentatívne zastupovala hlavné komponenty motivačného systému človeka. Integrácia poznatkov McDougalla, Younga a Murraya takúto syntézu dovoľuje, a to napriek tomu, že pôvod názorov týchto autorov je viac ako 50 rokov starý. S využitím terminológie, ktorá vznikla v posledných rokoch (McClelland a kol., 1989), by klasifikácia motívov človeka mohla vyzeráť tak, ako je to uvedené v tabuľke.

Inštinktívny systém (podľa McDougalla, 1960)	Pudový systém (podľa Younga, 1936)	Implicitný systém* (podľa Murraya, 1938)
inštinkt utiecť	smäd	motív (m.) výkonu
inštinkt averzie	hlad	m. sociálnej väzby (afiliácia)
inštinkt zvedavosti	vyhýbanie sa bolesti	m. dominovať (m. moci)
<i>inštinkt bojovať</i>	vyhýbanie sa horúčave	<i>m. agresie</i>
inštinkt dominovať	urinácia	m. nezávislosti (autonómie)
inštinkt podriadiť sa	vyhýbanie sa chladu	m. odporovať
rodičovský inštinkt	spánok	m. predvádzať sa
<i>sexuálny inštinkt</i>	<i>sexualita</i>	m. ponižovať
	defekácia	m. porozumenia (chápať)
	hlad po vzduchu	
	únava	

\* Murray nepoužíval označenie implicitný systém ale psychogénne potreby (pozn. autora)

V tabuľke navrhnutá klasifikácia kritériu úplnosti nevyhovuje, vyhovuje však dobre predstave, že časť ľudskej motivácie je výrazne podmienená evolučno-biologicky (inštinkty), časť motivácie je spojená s fyziologickým stavom organizmu (viscerogénne potreby) a časť motivácie človeka pochádza z jeho skúsenosti (predovšetkým z neuvedomovaného učenia sa

v detstve). Tejto tretej zložke motivačného systému bude venovaná pozornosť v ďalších kapitolách.

Na tomto mieste chceme uviesť názory na pokusy o klasifikáciu motívov, ktoré pochádzajú od pravdepodobne jedného (už nežijúceho) z najvýznamnejších odborníkov v oblasti psychológie motivácie – Heckhausena (1980). V dobe publikovania svojej najvýznamnejšej práce v roku 1980 (1989, druhé vydanie) konštatoval, že problém klasifikácie motívov nie je uspokojivo vyriešený a dodáva: „Vzniká otázka, či je vôbec uspokojivo riešiteľný“ (str. 107). Dopĺňa však, že každá veda sa usiluje ňou skúmanú oblasť systematicky členiť a rozdeliť na určité jednotky. Je to podľa neho predpokladom pokroku v každej vede, pričom samotná veda potom robí na základe pribúdajúcich poznatkov sama opätovné revízie klasifikácie už zaradených jednotiek. Od klasifikácie sa vyžaduje, aby sa nezakladala na ľubovoľnom usporiadaní skúmanej reality, napríklad, aby usporiadala iba časť daností a zvyšok ponechala nezaradený. „Žiada sa viac. Klasifikačné schéma by mala byť vybudovaná na konzistentných princípoch, na princípoch pokiaľ možno takých, ktoré dobre zodpovedajú prirodzeným vzťahom v danej oblasti. Ako dobre sa to podarilo, sa dá posúdiť iba podľa vedeckej plodnosti, ku ktorej princípy klasifikácie viedli“ (str. 107). Podľa Heckhausena základnou otázkou je, aká je prirodzenosť motívov ľudí. Už bolo spomenuté, že motív je hypotetický konštrukt, ktorý by mal objasniť (vysvetliť) pretrvávajúce zvláštnosti cieľovej zameranosti, výberu, intenzity a dĺžky trvania konania, pričom sa predpokladajú na strane osoby určité latentné pohotovosti (dispozície). Hlavná ťažkosť spočíva podľa Heckhausena v tom, že motívy (ako mnohé iné hypotetické konštrukty) nie sú priamo pozorovateľné, a dá sa na ne usudzovať napríklad z diagnostických meraní. Definitívne východisko, ako si s takto zložitou komplexnou (a priamo neviditeľnou) psychickou realitou dať rady, ak ju chceme klasifikovať, Heckhausen neuvádza, ponúka však tieto tri aspekty klasifikácie:

- (1) Prihliadať na fylogenetickú kontinuitu spôsobov správania, zvlášť brať do úvahy najbližšie stojace druhy, akými sú primáty, pretože u nich je biologické ukotvenie dobre viditeľné.
- (2) Ďalej navrhuje prihliadať na fyziologické základy správania. Sám pritom uvádza Youngov zoznam 16 primárnych pudov ako prijateľnú klasifikáciu fyziologicky ukotvených motívov.

Pri klasifikácii ďalších motívov však „ani fylogenetická kontinuita, ani fyziologické základy nepomôžu“ (Heckhausen, 1980, str. 109). Veľké množstvo príčin prejavov ľudského správania sa totiž nedá odvodiť na základe týchto kritérií a tieto zvyšné ostávajú mimo rámca



uvedenej optiky. Pokusy odvodíť sekundárne motívy z primárnych pudov nepovažuje za dobré východisko, pretože by to mnohotvárnosť ľudského správania nežiaduco redukovalo (Maslowov princíp hierarchického usporiadania motívov je považovaný za reakciu na hrozbu takéhoto zúženia).

(3) Preto ako tretí princíp, ktorý je rizikom zúženého pohľadu nezaťažený, navrhuje Heckhausen princíp univerzálnosti. „Pozorovania, na základe ktorých chceme identifikovať motivačnú dispozíciu, by sa mali dať realizovať na všetkých ľuďoch, mali by platiť pre všetky kultúry a epochy, a to nezávisle od toho, či u nich nájdeme vrodené alebo fyziologické základy“ (1980, str. 109). Pokusy psychológov rešpektovať univerzálnosť pri klasifikácii dispozičných znakov osobnosti považuje Heckhausen za neúspešné a uvádza ako príklad Cattellov (1946) faktorovoanalytický model primárnych zdrojov osobnostných dispozícií (trait). Pretože Cattellov model sa zakladá na slovných opisoch, získaných zo slovníkov anglického jazyka, dosiahla sa iba univerzálnosť v sémantickej rovine, nevzťahuje sa však na univerzalitu motívov. Podľa Heckhausena (1980) bližšie k požiadavkám univerzality sú pokusy kultúrnych antropológov, ktorí analyzujú ľudské konanie z hľadiska bazálnych hodnotových orientácií, „ktoré sú identifikovateľné u všetkých kultúr, aj keď sila ich prejavu môže variovať. Kluckhohn (1962) definuje hodnotovú orientáciu ako zovšeobecnenú a vnútorne členenú, správanie ovplyvňujúcu koncepciu prírody, miesta človeka v nej, vzájomných vzťahov medzi ľuďmi – ako aj to, čo je želateľné a neželateľné, pokiaľ sa to týka vzťahu ľudí k ich prostrediu a k iným ľuďom (str.411)“ (citované podľa Heckhausena 1980, str. 110). A pretože hodnotové orientácie osoby nehovoria ešte nič o ich realizácii osobou, považuje Heckhausen ich spojenie s tendenciami ku konaniu, ktoré vznikajú na základe interakcie osoby a prostredia za najvhodnejší východiskový model pre zostavenie taxonómie univerzálnych obsahových tried, teda katalógu motívov, ktorý by mal charakter univerzálnosti.

Takýto pokus bol podniknutý, a to už spomínaným Murrayom (1951), ktorý sa otázkou klasifikácie motívov zaoberal zrejme najintenzívnejšie. V tomto podľa Heckhausena najpremyslenejšom pokuse o klasifikáciu motívov rozlišoval Murray medzi vektormi (zameranosťou tendencie ku konaniu) a hodnotami (obsahovými oblasťami, ktoré charakterizujú vzťahy osoby a prostredia). Vektory a hodnoty sa dajú kombinovať do nasledovného katalógu motívov, v ktorom **vektormi** sú:

(1) vzdanie sa, (2) odmietnutie, (3) nadobudnutie, (4) tvorenie, (5) udržiavanie, (6) vyjadrenie, (7) odovzdanie, (8) podržanie, (9) odstránenie, (10) útočenie, (11) obraňovanie, (12) vyhýbanie sa.

**Hodnotami sú:** (1) telo, zdravie, (2) vlastníctvo, peniaze, predmety, (3) vedomosti, fakty, teórie, (4) krása, zmyslové a dramatické obrazy, (5) svetonázor a hodnotový systém, (6) sociálna väzba, medziľudské vzťahy, (7) sexualita, včítane rozmnožovania, (8) objekt potrebujúci pomoc, starostlivosť o dieťa, (9) autorita, moc nad inými, (10) prestíž, reputácia, (11) vodca, zákonodarca, (12) pomáhajúci objekt, (13) z roly vyplývajúca povinnosť, (14) skupina, sociálny systém ako jednotka.

K tejto klasifikácii možno uviesť, že sa nestala ani rozšírenou ani výskumne overovanou.

Zhrnutie: Do začiatku 80. rokov neexistovala akceptovateľná klasifikácia motívov a Heckhausen (1980) sa pokúsil usporiadať kritériá, ktoré by takáto klasifikácia mala rešpektovať. Staršie klasifikácie (McDougall, Young) možno považovať za vhodný základ pre usporiadanie fylogeneticky (inštinkty) a fyziologicky (potreby - pudy) determinované motívy. Jedna z najprepracovanejších klasifikácií nebiologicky determinovaných motívov, ktorá pochádza od Murraya (psychogénne potreby), nepostačovala kritériám, ktoré uvádza Heckhausen a základ pre nový pokus o ich usporiadanie poskytol až koncom 80. rokov McClelland a kol. (1989). Vyššie uvedené druhy implicitných motívov sa opierajú o McClellandovu predstavu motivačného systému človeka.

## 5. Implicitný a explicitný motivačný systém

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

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

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

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

## **5. 1. Implicitné motívy**

### **5. 1. 1. Výkonový motív**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

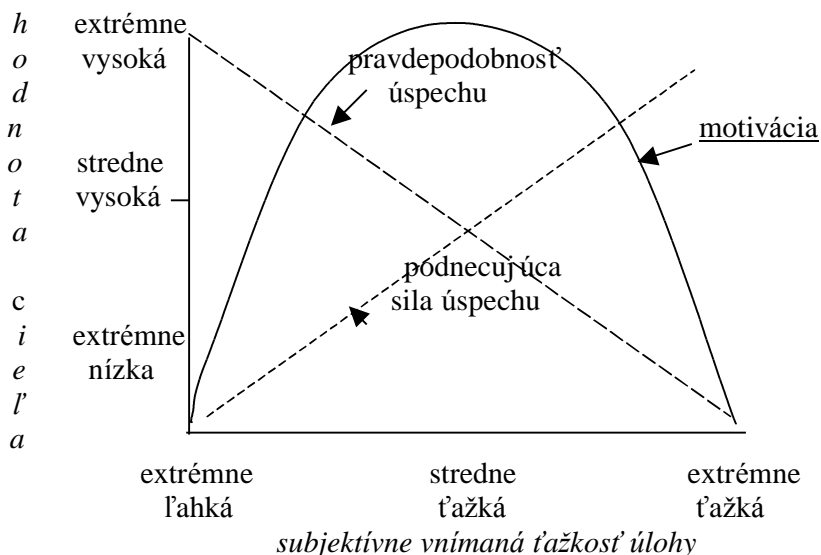
Je potrebné brať do úvahy dôležitú vlastnosť výkonového motívu (podobne aj ostatných implicitných motívov), že od tohto motívu nemožno očakávať, že bude sám od seba aktívny – ako je to v prípade pudov, resp. potrieb. Tento motív, ktorý má status osobnostného znaku, sa stáva až vtedy aktívnym - mení sa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

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

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

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

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



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

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

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

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



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

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

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

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

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

### (b) Kognitívny model motivácie

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

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

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

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

---

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

---

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

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

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

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

### (c) Model sebahodnotenia

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

Model sebahodnotenia (Heckhausen, 1972)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### 5. 1. 2. Motív moci

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### 5. 1. 3. Motív afiliácie

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

#### **5. 1. 4. Motív intimity**

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

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

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

## 6. Výskum komplexných motivačných štruktúr

V klasickej psychológii motivácie je trieda konania určovaná podnetom, na ktorý je určitá aktivita zameraná. V experimentoch bol napríklad motív výkonu vždy vyvolaný tak, že osoby boli vtiahnuté do situácie vyrovnávania sa s istými nárokmi, kde museli prekonať nejakú kvalitatívnu prekážku, pričom ostatné vlastnosti situácie boli zámerne potlačené. Takýto postup uľahčuje vedecké vysvetľovanie a precízne definovanie skúmaných motivačných fenoménov. V každodennom živote to však nie je tak, že vnímame iba jeden jediný podnet, resp. jednu triedu podnetov a ostatné prehliadame. Napríklad: Študentka sa môže kvalitne pripraviť na skúšku preto, lebo skúšku považuje za dobrý indikátor – ukazateľ hodnotenia vlastných schopností. Ale môže byť motivovaná aj skutočnosťou, že zvládnutie tohto predmetu považuje za veľmi významné pre budúcu profesiu. Môže to byť aj preto, lebo nechce na skúšajúceho urobiť zlý dojem. A môže to byť aj preto, lebo nechce sklamať svojich rodičov, nechce stratiť povest' experta v skupine, nechce sa blamovať pred svojím spolužiakom atď. Každý z uvedených dôvodov sa môže v určitej miere stať motivujúcim činiteľom. Vznikli pokusy reagovať na uvedenú komplexnosť a dva z nich budú uvedené ďalej.

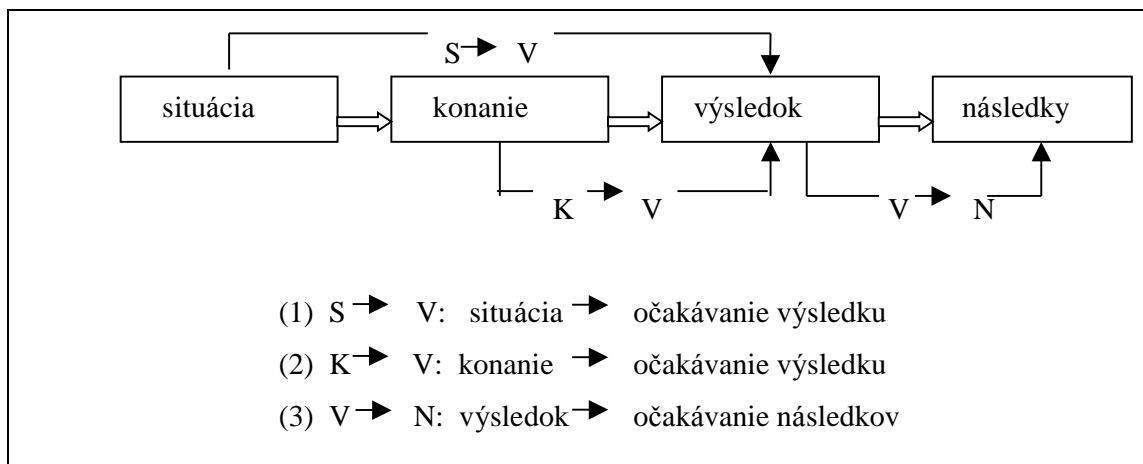
### a) **Rozšírený kognitívny model motivácie**

Heckhausen rozvinul svoju predstavu o výkonovom motíve a pokúsil sa ju aplikovať na predpoveď konania osoby. S využitím Bollesovej (1972) koncepcie, ktorá rozlišovala dva typy očakávania: 1) na jednej strane má osoba predstavu o tom, aká je pravdepodobnosť, že vlastné úsilie môže viesť k žiadanému výsledku. Schematicky: konanie - očakávanie výsledku (toto očakávanie je identické s pravdepodobnosťou dosiahnutia úspechu, ako ju poznáme z výkonovej motivácie). 2) Okrem tohto očakávania má osoba predstavu aj o tom, akým smerom sa bude situácia vyvíjať, ak konať nebude. Toto doposiaľ prehliadané očakávanie vyjadril Heckhausen schematicky takto: situácia - očakávanie výsledku.

Do akej miery bude výsledok atraktívny, resp. neatraktívny vyplýva z jeho následkov pre osobu.



Rozšírený kognitívny model motivácie (Heckhausen – Rheinberg, 1980, podľa Rheinberga, 1997)



Základná štruktúra modelu podľa Rheinberga (1997) je tvorená situáciou, možným konaním, výsledkom tohto konania a následkami konania, ktoré s určitou pravdepodobnosťou budú konaním zapríčinené. Predstavme si osobu, ktorá si od účasti na prednáške sľubuje, že to bude mať vplyv na výsledok skúšky: výsledok, o ktorý sa osoba usiluje, je urobiť skúšku aspoň na dvojku. Ak by naša osoba už teraz mala vysokú hodnotu „situácia – očakávanie výsledku“, teda bola by si istá, že už terajší stav jej vedomostí jej zaručí aspoň známku dva, potom by bola veľmi málo motivovaná chodiť na prednášky (z uvedeného dôvodu). Čím je silnejšie očakávanie, že situácia zaručí výsledok, tým slabšia je motivácia ku konaniu: Načo konať, keď už teraz situácia všetko určuje. Naopak, v prípade, že naša poslucháčka je presvedčená, že práve účasť na prednáške je to, čo výsledok na skúške ovplyvní, potom je silná jej motivácia na prednášky chodiť. Čím silnejšie je očakávanie, že konanie ovplyvní výsledok, tým silnejšia je tendencia konať.

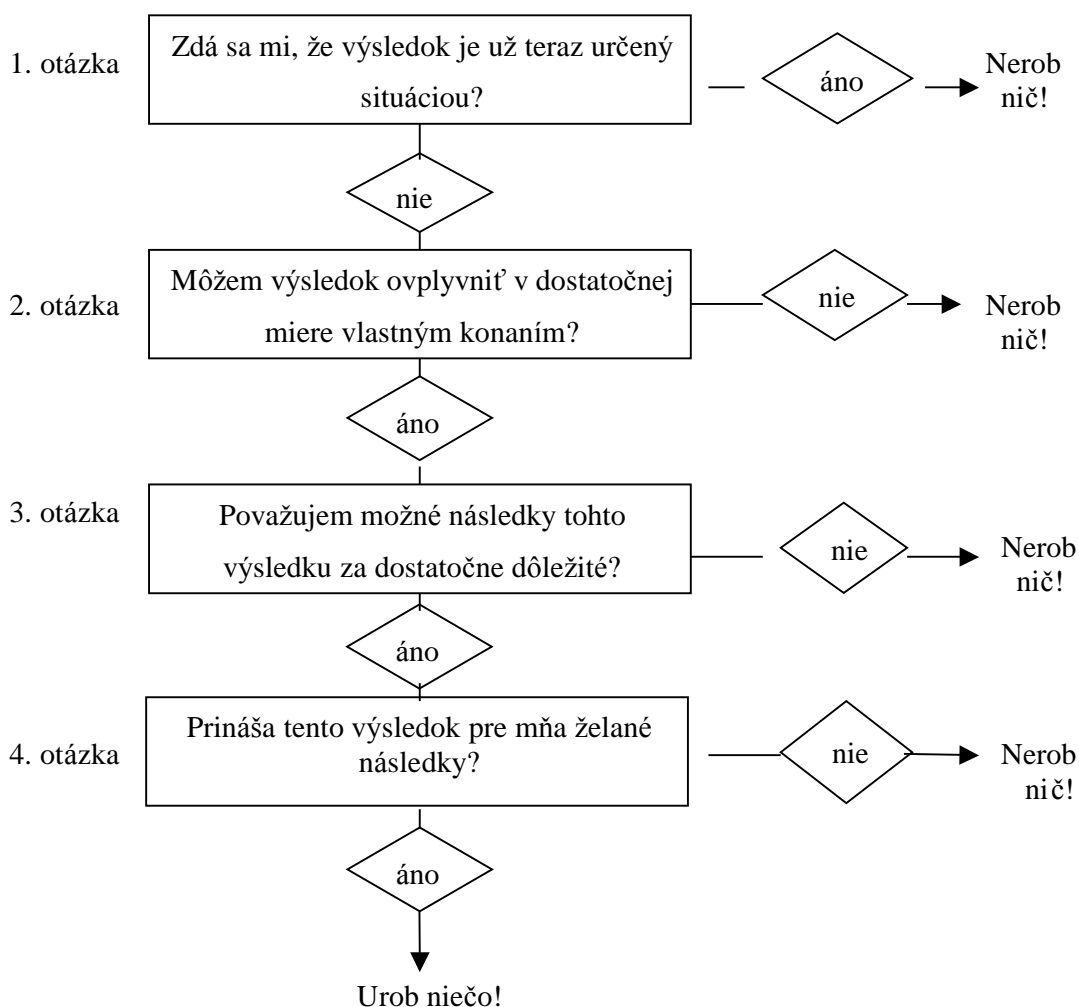
Či konanie skutočne nastane závisí ďalej od toho, aký dôležitý je pre osobu výsledok. Táto dôležitosť je určená následkami, ktoré výsledok pre osobu má. Ak by si naša študentka predstavovala, že vďaka dobrej známke by mohla prežiť radosť, pretože mala opäť príležitosť dokázať si, že je schopnou - dostavenie sa tohto prežívania by vďaka dobrému výsledku mohlo byť skutočne veľmi pravdepodobné. Ak by si však myslela, že by na základe tohoto jediného výsledku mohla získať atraktívne zamestnanie, to by bolo už menej pravdepodobné. Predstavy o sile tohto spojenia sú vyjadrené postupnosťou „očakávanie – výsledok – následky“ alebo „instrumentalita“.

Okrem týchto troch typov očakávania vstupuje do modelu ešte podnecujúca sila týchto následkov, pričom v tomto prípade osoba zvažuje, aká je pravdepodobnosť, že tieto následky

skutočne nastanú. Následok „získať atraktívne zamestnanie“ by mohol mať veľkú podnecujúcu silu. Ak však osoba predpokladá, že so svojim vyštudovaným odborom a pre zlú situáciu na trhu práce nezíska žiadnu atraktívnu prácu, potom bude vplyv tohto podnetovo silného následku z dôvodu nízkej inštrumentality na jeho konanie malý. Ak aj napriek tomu osoba chodí na prednášky, potom je jej motivácia spojená s inými následkami.

Možno zhrnúť: Tendencia osoby konať je o to silnejšia, čím je väčšia istota, že výsledok konania osoby prinesie následky, ktoré sú pre osobu veľmi hodnotné a zároveň, čím viac závisí tento výsledok od vlastného konania (a nie od vecí, ktoré výsledok prinesú automaticky aj bez jej pričinenia). Heckhausen a Rheinberg (1980) navrhli ešte jednu verziu tohto modelu, ktorá sa zakladá na logickej sekvencii otázok a odpovedí osoby.

Rozšírený kognitívny model motivácie v podobe sekvencie otázok a odpovedí (podľa Rheinberga, 1997).



V takejto podobe sa dá model priamo použiť na analýzu jednotlivých prípadov motivovaného konania. Postačuje vhodným spôsobom zistiť tri, v modeli uvedené špecifické očakávania ako aj druh a podnecujúcu silu následkov. Ak je to známe, dá sa predpovedať, či niekto bude alebo nebude konať. Ak osoba nekoná, dá sa na základe 4 prípadov „ničnerobenía“ určiť, prečo osoba nekonala. Takéto zistenie môže byť práve v oblasti aplikovaného výskumu – škola, práca veľmi užitočné. V týchto oblastiach sa totiž často pokúšame osobu viesť zo stavu „nerobím nič“ do stavu angažovania sa v nejakej aktivite. V týchto prípadoch je užitočné vedieť, či je niekto neaktívny preto, lebo si myslí, že určitý výsledok aj tak nedosiahne, alebo preto, lebo ako následok vlastnej činnosti neočakáva nič atraktívne.

Empiricky (Rheinberg, 1997) bol tento model overený v podmienkach školy a v oblasti prípravy na povolanie. Najčastejšie sa skúmala situácia prípravy na písanie školskej úlohy – testu. Výsledkom bolo v tomto prípade to, či osoba cieľ, o ktorý sa usiluje, dosiahne alebo nie. Následkami boli veci, ktoré zo žiakovho pohľadu boli viac alebo menej závislé od tohto výsledku. Konanie, ktoré bolo predpovedané, bolo definované v tom zmysle, či a ako veľmi sa žiak na školskú úlohu pripravoval. Aby sa zistili vyššie uvedené očakávania, boli žiakom týždeň pred písomkou položené otázky:

- (1) čo od tejto písomky závisí/nezavisí,
- (2) s akou určitosťou žiak predpokladá, že tieto následky naozaj nastanú,
- (3) čo pre neho tieto následky znamenajú,
- (4) a do akej miery si myslí, že jeho príprava nič neovplyvní, resp. že prostredníctvom vlastnej prípravy môže všetko ovplyvniť.

Na základe týchto otázok sa uskutočnila analýza ochoty-neochoty pripraviť sa na písomku, a to tak, že sa tieto otázky konfrontovali s otázkami v motivačnom modeli. Predpovede boli presné na 70 – 90%. Teda na základe modelu sa dalo predpovedať, či sa žiak bude pripravovať alebo nie v 7 – 9 prípadoch z 10. Takáto presnosť sa javí byť uspokojujúcou, na druhej strane však treba vidieť, že táto predpoveď platí iba pre konkrétnu výskumnú epizódu. Už v prípade ďalšej skúšky môžu byť očakávania toho istého žiaka, prípadne aj očakávania vo vzťahu k následkom iné a dospejeme k inej predpovedi. To si vynucuje pre každú epizódu robiť nový zber odpovedí a konfrontovať ich opäť s otázkami v modeli.

V klasickej psychológii motivácie postačuje jednorazové meranie štruktúry motívov osoby. Na základe zistení sú potom možné predpovede pre veľké množstvo vhodných situácií. Samozrejme, tieto predpovede sa vzťahujú na priemerne rozdiely medzi rôznymi vzorkami skúmaných osôb. Predpovede v jednotlivých prípadoch sú málo presné. Takúto presnosť poskytujú jedine namáhavé analýzy pomocou rozšíreného motivačného modelu.

## (b) Podnecovanie k činnosti ako vlastnosť samotnej činnosti

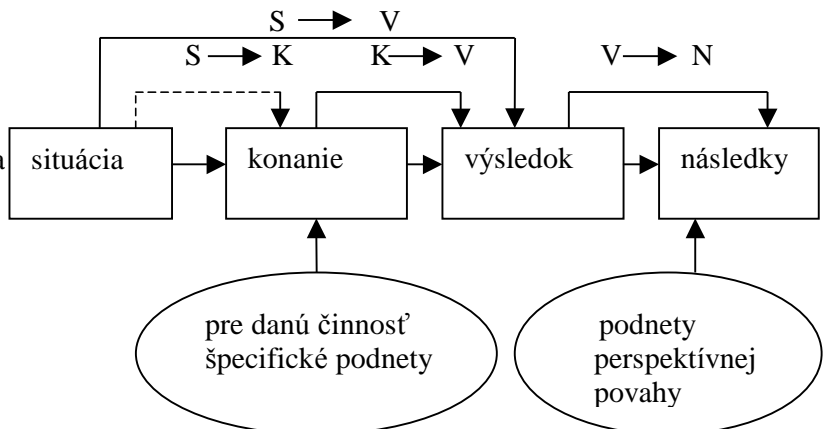
Rozšírený kognitívny model motivácie je prísne racionalistický. Netvrdí sa v ňom síce, že osoba si všetky kalkulácie ohľadom očakávania účinkov svojho konania uvedomuje, predpokladá sa však, že pomocou modelu je možné rekonštruovať kognitívne procesy, ktoré ovplyvňujú naše konanie, a to aj bez toho, aby museli byť prežívané v podobe uvedomovaných myšlienok. Evidentná je aj účelovosť racionality motivačnej štruktúry: konané je preto, lebo výsledok, ktorého dôsledky sú pravdepodobné, je možné dosiahnuť. A ďalej, konanie je atraktívne iba preto, lebo jeho konečný výsledok má za následok atraktívne veci. Je pravdou, že táto štruktúra - účel konania časovo aj funkcionálne nasleduje za konaním je v každodennom správaní veľmi častá. Rheinberg (1989) potvrdil, že študenti psychológie, ktorí si viedli počas dňa protokol o trávení času, strávili 36% času tým, že sa zaoberali aktivitami, ktoré súvisia so štúdiom psychológie. Okrem motivačne menej relevantných bežných činností (návykových), ktoré predstavovali 15% aktivít, existoval aj ďalší typ činností – išlo o činnosti, ktoré boli uskutočnené iba preto, lebo osobám prinášali pôžitok – nezávisle od toho, aké výsledky a následky to so sebou prinieslo. V tomto prípade spočívalo podnecovanie ku konaniu nie v očakávaní vlastnou aktivitou zapríčineného výsledku, ale v činnosti samotnej. Takmer polovicu bdelého času (48%) trávili osoby takýmito aktivitami. Na všeobecnej úrovni by sme mohli povedať, že aj pri takýchto aktivitách je prítomný určitý cieľ – totiž subjektívna pohoda (Wohlbefinden, well-being) počas činnosti alebo po nej (po jej ukončení). Pôvodný model Heckhausena na vysvetlenie takýchto motívov nestačil, a preto bol opätovne rozšírený, aby bolo možné zohľadniť aj z činnosti samotnej vyplývajúce podnecujúce činitele.

Tri úrovne motivačnej analýzy konkrétneho konania (Rheinberg, 1997)

1) Rovina očakávania

2) Subjektívna štruktúra epizódy konania

3) Rovina podnecovania



Ešte raz príklad s prípravou na školskú písomku: niektorí zo žiakov sa pripravuje kvôli účelu, ktorý splnenie tejto úlohy so sebou prinesie (získať známku, aby som mohol pokračovať v ročníku), niektorí kvôli činnosti samotnej (zaujímavý obsah na skúšku, ktorý si môžem overiť, ako som ho zvládol). Pomocou nástroja skonštruovaného Rheinbergom (1989, Anreiz – Fokus - Skala) možno merať celkovú orientáciu osoby (orientáciu na účel verzus na činnosť). Priradiť osoby k jednému alebo druhému typu by však bolo veľkým zjednodušením, a preto sa v skutočnosti vychádza z predpokladu, že väčšina ľudí prežíva obidva typy podnecovania aj keď v odlišnej miere. A v závislosti od situačného kontextu - povolanie, voľný čas, učenie sa - to môže byť tiež odlišné. Pravdaže, individuálne odlišnosti z hľadiska druhu podnecovania sú aj v odlišných situáciách relatívne stabilné (relatívna konzistencia). V súčasnosti je známe, že v prípade voľnočasových aktivít na činnosť orientované podnecovanie hrá dôležitú úlohu. Jazdenie na motorke, lyžovanie, surfovanie, hranie na hudobný nástroj, maľovanie, programovanie sú spojené s určitým prežívaním, ktorého obsah by sa dal vyjadriť takto: pôžitok z harmonického pohybu, zabudnúť na každodenné starosti. Tieto zážitky sú určite späté s vykonávaním samotnej činnosti a málo súvisia s následkami dosiahnutého výsledku.

## 7. Explicitný motivačný systém - explicitné osobné ciele

Základný rozdiel medzi (implicitnými) motívmi a (explicitnými) cieľmi spočíva v tom, že zatiaľ čo motívy sa vzťahujú na širokú triedu podnecujúcich vlastností, osobné ciele sa viažu iba na vedome volené a zvolené cieľové objekty. Osobné ciele sú reprezentované ako vedomosti, ktoré sú vedomiu prístupné, a preto je možné sa na ne osoby priamo opýtať a osoba je schopná o nich vypovedať. Z tohoto dôvodu sú preto ciele považované podľa McClellanda a kol. (1989) za súčasť explicitného motivačného systému. Presnejšie, „Osobné ciele vyjadrujú to, o čo sa osoba v jej aktuálnej životnej situácii usiluje, čo konkrétne chce dosiahnuť alebo čomu sa chce vyhnúť“ (Brunstein a kol., 1999, str. 153). V prípade explicitných cieľov sa otázka príčiny – prečo si osoba zvolila práve ten a nie iný cieľ - nekladie. Otázka na príčinu voľby toho-ktorého cieľa je otázkou na implicitný motív. To, samozrejme, nijako neznižuje dôležitosť výskumu explicitných osobných cieľov. Bol si toho vedomý už podstatne skôr Kurt Lewin, ktorého možno považovať za priekopníka v oblasti výskumu cieľov a ich úlohy v motivácii človeka.

### (a) Lewinová teória napätých systémov

Na úvod je potrebné poznamenať, že Lewin nepoužíval na pomenovanie osobných cieľov pojem explicitné osobné ciele, napriek tomu sme jeho výskumy zaradili k tým, ktorých časť možno z historického hľadiska považovať za predchodcov výskumov explicitného motivačného systému osoby.

Jedna z otázok, ktorú výskumne overoval Lewin a jeho výskumná skupina, znela: Ako je možné, že pokusná osoba, ktorej zabránime pokračovať v dokončení nejakej úlohy, má tendenciu pri najbližšej mozgnej príležitosti v tejto nedokončenej úlohe opäť pokračovať? Typickým príkladom ich postupu bol výskum Ovsiankinovej (1928, podľa Rheinberga, 1997): Pokusné osoby dostali od experimentátora rôzne ťažké úlohy. Mali riešiť hádanky, vyšrafovať nakreslené predlohy, modelovať figúrky z plastelíny a pod. Pri niektorých úlohách ich však Ovsiankinová prerušila v priebehu riešenia a požiadala ich začať riešiť novú úlohu. Prerušit' ich však nebolo až také ľahké, lebo väčšina osôb nechcela túto požiadavku splniť. Akonáhle sa v priebehu ďalšieho výskumu objavila nejaká prestávka, 80% skúmaných osôb bez výzvy pracovalo na dokončení úlohy, v ktorej boli prerušení. Účastníci výskumu uvádzali, že prežívali vnútorný tlak, niečo ako „musím“ a zároveň aj prítlačivosť nedokončenej úlohy, akonáhle im padla do oka. Táto tendencia dokončiť neukončené úlohy

sa objavila aj pri úlohách, ktoré osoby predtým len s odporom prijali, a to aj vtedy, ak im experimentátor ich riešenie striktné zakázal. Pokračovali v ich riešení napríklad tak, že využili príležitosť, keď experimentátor bol zamestnaný niečím iným.

Lewin vysvetľoval tento fenomén pomocou pojmu „quasi-potreba“. Quasi preto, lebo účinkuje akoby bola skutočnou potrebou, avšak v tejto forme ju nemožno považovať za skutočnú potrebu. Vzniká na základe časovo ohraničeného predsavzatia niečo konkrétne urobiť, napr. riešiť nejakú úlohu. Môže byť odvodená z pravých potrieb, pričom platí, že je tým účinnejšia, čím užšie je spätá s pravými potrebami. Každá quasi-potreba tvorí v osobe „napätý systém“, ktorý si vynucuje uvoľnenie.

Svoje abstraktné predstavy sa pokúšal Lewin znázorniť graficky (tieto zobrazenia nemajú nič spoločné s fyzikálnymi znázorneniami). Jedným z takýchto znázornení je zobrazenie vzťahu osoby a prostredia. Osoba je znázornená ako ohraničená plocha, okolo nej sa nachádza prostredie, s ktorým je v kontakte prostredníctvom senzomotorických procesov (vnímania a aktivity): vnútro osoby predstavujú polia, pričom každé pole reprezentuje cieľ konania osoby. Tieto ciele konania osoby môžu pozostávať z pravých potrieb – tieto sú väčšinou zobrazované v centre osoby a na periférii sa nachádzajú quasi-potreby. Podobné, resp. príbuzné ciele sa nachádzajú vo vzájomnej blízkosti. Podstatné je, že každé z polí sa nachádza v určitom napätí. Toto napätie môže byť aktivované tak, že situačné okolnosti podnietia pravú potrebu alebo quasi-potrebu, ktorá je v nejakom vzťahu s pravou potrebou. V systéme vládne tendencia uviesť napätie do stavu rovnováhy, a teda zrušiť príslušné ohnisko napätia. Podľa Lewina steny medzi poliami sú čiastočne priepustné (porózne), a preto sa toto napätie prenáša do najbližších polí. To však nevedie k skutočnému odbúraniu napätia – to môže nastať iba prechodom za senzomotorickú hranicu, teda osoba uskutoční aktivity, ktoré vedú k dosiahnutiu cieľa a tým k uspokojeniu potreby. K výskumu Ovsiankinovej možno na tomto mieste konštatovať, že osoba chce dokončiť úlohu a tým odvieť napätie mimo seba.

Čo sa stane v prípade, ak takéto uvoľnenie napätia prostredníctvom konania nie je možné a systém je stále napätý? Tamara Dembová (1931, podľa Rheinberga, 1997) – spolupracovníčka Lewina urobila takýto pokus: Osoba stála vo štvorci so stranami 2 x 2 metre a mala dočiahnuť na kvet, ktorý bol na podstavci, vzdialenom 1,2 metra za hranicou štvorca. Mala ho dočiahnuť tak, aby neopustila štvorec. V priestore sa nachádzali ešte stoličky. Osoba veľmi rýchlo našla obidve optimálne riešenia – kláknúť si a načiahnuť sa a oprieť sa o stoličku. Bezprostredne na to však experimentátorka povedala, že existuje ešte tretie riešenie, pričom pokus okamžite ukončila. Keď osobám umožnila v pokuse pokračovať,

pozorovala, že s každým ďalším pokusom u nich rástlo napätie. Kvázi-potreba, teda potreba nájsť tretie riešenie vyvolala postupne hnev, o ktorom osoby začali najprv hovoriť, resp. robiť si žarty. Postupne však napätie bolo také veľké, že začali mať ťažkosti ovládať sa. Neskôr stačilo, že sa experimentátor pousmial nad navrhnutým riešením, a vnútorný systém bol už taký napätý, že ostatné vnútorné systémy osoby (hodnoty a pod.) stratili svoju účinnosť a nastali prudké výbuchy hnevu, ktoré sa skončili útokom na experimentátora.

Ak by sme ukončili výklad Lewinovej teórie na tomto mieste, potom by jeho príspevok nebol v ničom novým a odlišným od Freudovho výkladu vybitia napätia pudu.

V čom je teda podstata Lewinovho prínosu k súčasnému výskumu motivácie? V tom, že pri objasňovaní správania žiadal brať do úvahy nielen faktory, ktoré sa viažu na osobu samotnú, ale vždy a súčasne aj faktory, ktoré sa viažu na situáciu, v ktorej sa osoba nachádza:

$$S = f(O, P)$$

*Správanie je podľa Lewina (vždy) funkciou osoby a prostredia.* Ani pudy, ani návyky, ani napätie v potrebách, ani situačné podnety a priťahovanie nedokážu správanie spoľahlivo objasniť (vysvetliť jeho príčinu). Obidve skupiny faktorov musia byť vždy brané do úvahy súčasne.

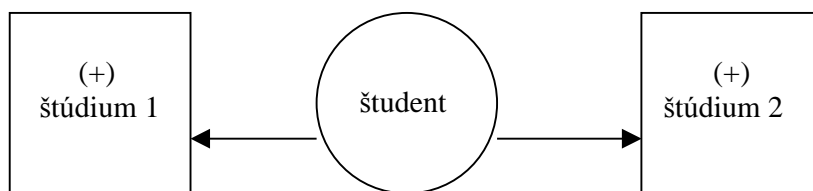
Čo sa týka vymedzenia situácie, postupoval Lewin originálne - nie v súlade s dovtedy dominujúcim pohľadom behavioristov, teda že prostredie má určité fyzikálne vlastnosti ako vzdialenosť, váha, teplota, množstvo potravy, ale vychádzal z toho, ako situáciu vníma a vidí osoba. Životný priestor konkrétnej osoby si predstavoval ako rôznorodosť, ktorá pozostáva z mnohých oblastí. Každá oblasť predstavuje možnosť konania alebo nejakú udalosť. Niektoré z týchto oblastí sú hodnotené pozitívne iné negatívne (používal na tento účel pojem „valencia“ resp. výzvový charakter udalosti). Tieto oblasti sú usporiadané v súlade s princípom „prostriedok - cieľ“. Napríklad: Ak počúvanie prednášky slúži k pochopeniu Lewinovej teórie, potom je pochopenie hodnotené ako pozitívna cieľová oblasť a počúvanie, prípadne účasť na prednáške, ako k cieľu vedúci prostriedok. Táto pozitívne hodnotená cieľová oblasť sa môže stať zasa prostriedkom pre ďalší cieľ – príprava referátu na seminár. Takže osoba má svoj životný priestor štruktúrovaný z rôznych možností konania, pomocou ktorých môže svoje ciele dosiahnuť. Z týchto cieľov vyvierajú sily, ktoré pôsobia na osobu (vektory), priťahujú ju alebo odpudzujú. Nabité polia konania predstavujú cesty, prostredníctvom ktorých možno cieľové pole dosiahnuť alebo sa niečomu odpudzujúcemu vyhnúť.



Otázkou je, odkiaľ berú cieľové polia (ciele) svoj výzvodový, resp. odpudzujúci charakter. Lewin ponúka dva zdroje: stav osoby, v ktorom sa nachádza a vlastnosti predmetu, ktoré reprezentujú cieľ. Napríklad osoba, ktorá je hladná, považuje aj chlieb za veľmi žiaducu vec, osoba, ktorá je sýta, si bude jedlá vyberať. Teda výzvodový charakter, resp. valencia cieľa je produktom interakcie napätia príslušnej potreby a kvality cieľového objektu.

Ako vedľajší produkt Lewinových výskumov (neskôr sa ukázalo, že veľmi plodný) vznikla jeho klasifikácia konfliktov, pričom konflikt definoval ako "...situáciu, v ktorej na individuum pôsobia proti sebe približne rovnako veľké sily" (Lewin, 1931). Lewin sám rozlišoval 3 typy konfliktov:

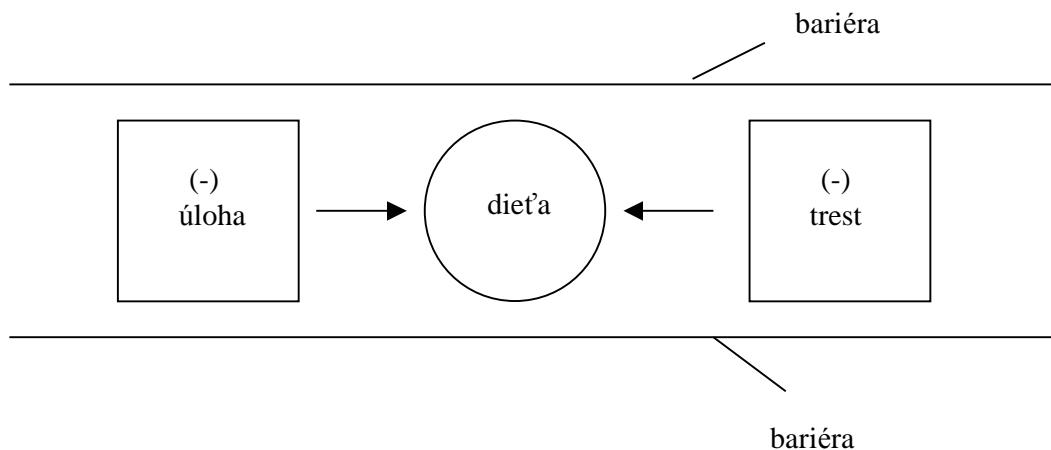
#### Apetenčný konflikt



Študent sa rozhoduje medzi dvoma rovnako atraktívnymi študijnými miestami (štúdium 1, 2) (Lewin, 1931, podľa Rheinberga, 1997)

(1) apetenčný konflikt je reprezentovaný situáciou, v ktorej sa osoba musí rozhodnúť medzi dvoma pozitívnymi, približne rovnako príťažlivými objektami (s rovnako silnými výzvodovými vlastnosťami). Napríklad študent, rozhodujúci sa medzi dvoma školami, ktoré si približne rovnako žela. Táto situácia predstavuje labilnú rovnováhu – s priblížením sa k jednému cieľu (v myšlienkach alebo priestorovo) sa jeho príťažlivosť zvýši (predstavme si magnet a približovanie sa k nemu) a vzdialenejší cieľ sa stáva slabším. Zdá sa, že študent by si tým svoj konflikt v danom momente mohol vyriešiť. V skutočnosti sa takéto konflikty neriešia vždy ľahko, a ako tvrdí Lewin, namiesto toho často nastáva „pendlovanie“ medzi obidvoma cieľmi, pri ktorom sa chvíľu zdá byť jedna škola atraktívnejšia, a o chvíľu zasa druhá. Z toho je jasné, že každý z cieľov má jednak pozitívne a jednak negatívne stránky súčasne (tu je lepšie ubytovanie, tam zas mám známych...).

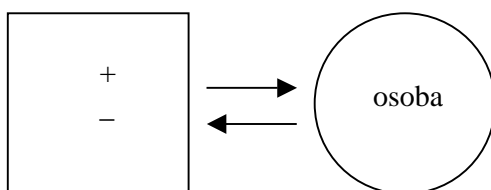
## Averzívny konflikt



Dieťa sa musí rozhodovať medzi nenávidenou úlohou a trestom, pričom kvôli bariére nemôže z poľa uniknúť (Lewin, 1931, podľa Rheinberga, 1997)

(2) averzívny konflikt vzniká vtedy, ak osoba sa musí rozhodnúť medzi dvoma rovnako silnými negatívnymi cieľmi (výzvami). Napríklad dieťa, ktoré musí urobiť pre neho subjektívne nenávidenú úlohu (ísť do hudobnej školy na hodinu klavíra) a byť za neuposlušnosť potrestaný. Konflikt nastane však iba za tej podmienky, ak sa dieťa nemôže vyhnúť ani jednému z dvoch „cieľ“. Tento typ konfliktu vedie k inaktivite a zotrvávaniu medzi obidvoma regiónmi. V prípade silných bariér je potrebné brať do úvahy fakt, že nikdy nezabráname osobe, aby si nenašla náhradné riešenia vo fantázii – teda v rovine nereálna, a tak môže zo (silového) poľa uniknúť. Konečný výsledok potom v prípade tohto konfliktu môže byť takýto: v reálnej rovine dieťa zotrúva v inaktivite, ale vo fantázii si predstavuje, ako sa silným dospelým pomstí.

## Apetenčno-averzívny konflikt



Osoba sa rozhoduje v situácii, keď jeden objekt má ambivalentné vlastnosti (Lewin, 1931, podľa Rheinberga, 1997)

(3) apetenčno-averzívny konflikt (ambivalencia) = ak jeden a ten istý objekt má tak pozitívne ako aj negatívne aspekty. Napríklad dieťa by chcelo psa pohladkať, ale zároveň sa ho bojí, človek by chcel mať poriadok v byte, ale nenávidí upratovanie, niekto by chcel ochutnať drogu, ale bojí sa zdravotných následkov.

(4) Miller (1944) doplnil 3 Lewinove typy konfliktov o štvrtý, dvojitý apetenčno-averzívny konflikt: osoba sa rozhoduje medzi dvoma cieľmi, pričom každý z nich má tak pozitívnu ako aj negatívnu komponentu.

Zhrnutie: Lewin sa vedome neusiloval o to, aby poznal, na akú štruktúru potrieb (implicitných motívov) bol aktuálne skúmaný „napätý systém“ napojený. Podľa neho totiž každá osoba má za sebou svoju individuálnu reťaz životných skúseností, takže pre každé individuum je jedinečné to, čo považuje za atraktívne, od čoho si sľubuje uspokojenie, z čoho má strach alebo je jej averzívne. To, pravdaže, nevyklučuje, že určitú skupinu, triedu skúseností a cieľov osoba uprednostňuje. Lewin sa usiloval pochopiť motivačný systém na individuálnej úrovni.

Ostat' iba na individuálnej úrovni analýzy sa však pre psychológiu javilo byť ako nevedecké, pretože psychológia sa musí usilovať formulovať závery, ktoré by boli platné ak nie pre všetky osoby, tak aspoň pre určitý okruh osôb. Otázka, či aj napriek ľudskej jedinečnosti neexistujú potreby, ktoré je možné vo viac či menej podobnej forme pozorovať u mnohých ľudí, síce nebola Lewinom zodpovedaná a ani preferovaná, avšak jeho výskum osobou sledovaných osobných cieľov ostáva až po súčasnosť inšpiratívny a v posledných rokoch priniesol ďalší pokrok.

Podľa Emmonsa (1989) sú osobné ciele hierarchicky organizované: Na najvyššom stupni sú dlhodobé zámery, ktoré dávajú konaniu kontinuitu a význam. Nadradené ciele pôsobia na ciele na nižších úrovniach, a to tak, že podmieňujú množstvo konkrétnych predsavzatí a projektov, pomocou ktorých sú spojené s každodenným konaním.

Brunstein a kol. (1999) uvádzajú, že existujúca štruktúra osobných cieľov sa vyznačuje dvoma znakmi: „...vertikálnou diferenciaciou a horizontálnou koherentnosťou“ (str. 153). *Vertikálna diferenciacia* cieľov vyjadruje ich usporiadanie v smere od špecifických po všeobecné ciele, pričom dôležitý je stupeň tejto diferencovanosti. Tento stupeň vplýva na konanie dvojako: vyšší stupeň diferencovanosti uľahčuje osobe vytýčiť si jasnejšie spôsoby konania a stanoviť jednoznačnejšie mierky pre určenie pokroku pri ich realizácii (porovnaj Carver, 1996) a ďalej, vďaka vysokej miere vertikálnej diferencovanosti cieľov môže osoba nahrádzať v prípade potreby svoje predsavzatia a plány inými, nižšími rovinami (Brunstein, 1993). Okrem toho, ak sa stane, že sa realizácia špecifického subcieľa nepodarí, osoba má

k dispozícii ešte veľa alternatív, ktoré jej umožňujú zvoliť si a dosiahnuť niektorý z nadradených cieľov.

*Horizontálna koherencia* vyjadruje podľa Sheldona a Kassera (1995) mieru, v ktorej sa rozličné ciele osoby môžu pri ich realizácii navzájom podporovať alebo blokovat'. Ak tieto ciele sa navzájom dopĺňajú a podporujú, nadobúdajú status integrovanej cieľovej štruktúry. Naopak, ak si viaceré ciele konkurujú v zápase o obmedzené množstvo prostriedkov, ktorými osoba disponuje, nastupujú konflikty (porovnaj Lewin).

Okrem usporiadania cieľov v podobe určitej štruktúry významné je aj ich obsahové zameranie. Určité predsavzatie môže mať buď podobu cieľa, ktorý chceme dosiahnuť (dostať sa na vysokú školu, aby som sa vzdelával v pre mňa subjektívne dôležitej oblasti) alebo môžeme ho vnímať ako taký, ktorému sa chceme vyhnúť (dostať sa na školu, aby som sa vyhol pocitu druhotriednej osoby). Emmons (1996) uvádza, že osoby, ktoré sa viac orientujú na vyhýbanie sa ako na dosiahnutie cieľov, majú viac stresových symptómov a vyznačujú sa väčšou ustráchanosťou.

Zaujímavou je otázka, čo determinuje obsah osobných cieľov. Cantor (1994) tvrdí, že sú to hodnoty a záujmy osoby, požiadavky a podnecujúce vlastnosti sociálneho, kultúrneho a vekovo špecifického prostredia. Táto polydeterminovanosť osobných cieľov má za následok, že sú v sebakoncepte osoby integrované s rôznym stupňom intenzity. Na jednej strane môže ísť o ciele, ktoré majú pre osobu veľký subjektívny význam, na druhej strane môžu byť produktom nevedomovaných sociálnych povinností. Brunstein a kol. (1999) uvádzajú ako tretí aspekt realizácie osobných cieľov intenzitu, s akou sa osoba zaväzuje cieľ dosiahnuť. Zatiaľ čo silný pocit povinnosti dosiahnuť cieľ pôsobí mobilizujúco na využitie ďalších prostriedkov, slabý záväzok vo vzťahu k stanoveným cieľom v prípade neúspechu má za následok dištancovanie sa od ďalšieho sledovania tohto cieľa. Tento tretí aspekt osobných cieľov má veľký význam a jeho výskum je známy viac pod pojmom „vôľa a vôľové procesy“.

## **(b) Vôľa a vôľové procesy**

Pôvodný (klasický) motivačný výskum sa menej zaujímal o to, akým spôsobom - prostredníctvom akých prostriedkov prebieha proces realizácie cieľov. Inými slovami povedané, konkrétna realizácia motivovaného správania sa nestala súčasťou výskumu motivácie, ale iných oblastí psychológie. Výnimkou boli výskumy Lewina (1931) a Csikszentmihalyiho (1975). Zatiaľ čo Lewin sa orientoval na dynamiku vzťahu osoby a prostredia a z ich interakcie vyplývajúcich cieľov, Csikszentmihalyi skúmal spontánne

vznikajúci flow-zážitok, ktorý naplňa osobu radosťou a ktorý je doprevádzaný „sebazabudnutím“.

Ľudia však často sledujú ciele, ktoré vôbec nie sú spojené s flow-pohodou, ale ciele, ktoré je možné dosiahnuť iba s vynaložením úsilia (výkonový motív), a často aj ciele, ktoré sú spojené s nevyhnutným vykonávaním averzívnych činností (napríklad štúdium cudzojazyčného textu s pomocou slovníka, práca v ťažkých pracovných podmienkach, tréning s dlhodobým odriekaním a premáhaním sa). Spoločným pojmom, ktorým možno pomenovať procesy, pomocou ktorých sme schopní tieto averzívne činnosti realizovať, je vôľa, resp. volícia (Volition). Rheinberg hovorí o vôli ako o „...možnosti, na základe určitých vnútorných procesov udržiavať a vykonávať nejakú činnosť napriek vnútorným alebo vonkajším prekážkam až dotedy, pokiaľ nie je cieľ dosiahnutý“ (1997, str. 161). Sú to teda procesy, ktoré sa na rozdiel od motívov starajú o to, aby to, čo osoba uprednostňuje a želá si (motívy), bolo dosiahnuté. Ak teda napríklad osoba veľmi chce preštudovať pre ňu subjektívne ťažký text v cudzej reči, môže to byť z rôznych príčin (motívov, ktorých si presne nemusí byť vedomá), nemusí však toto chcenie realizovať. Musela by prekonať prekážky (veľmi pomalý postup, časté siahanie po slovníku, nejasné chápanie už preloženého), aby dosiahla to, čo si želá, čo si na základe motivačných procesov predsavzala – a v tomto prípade by sme už nehovorili o motivačných, ale o vôľových procesoch.

Experimentálny výskum vôľových procesov sa začal pred takmer sto rokmi a jeho priekopníkom bol Ach (1910, 1935). Objektom jeho výskumu bolo konanie, ktoré predpokladá prekonať veľmi silný návyk. Pri prekonávaní návykov nešlo o jednorazový akt, v rámci ktorého sa musela osoba premáhať, aby dosiahla jednorazový cieľ, ale o dlhodobú sebakontrolu s cieľom vykonať opakovane také úkony, ktoré by sa presadili proti zautomatizovanému správaniu. Išlo teda o vôľové nasadenie, ktoré malo za cieľ udržiavať pozornosť nad priebehom vlastného konania.

Jeden z konkrétnych Achových (podľa Rheinberga, 1997) výskumov prebiehal takto: V prvej fáze sa museli skúmané osoby naučiť dvojice bezzmyselných slabík, ktoré sa rýmovali (napríklad mik – lik). Stupeň naučenia bol rôzny podľa toho, ako často a ako dlho si osoby tieto dvojice opakovali počas dňa. V druhej fáze bola osobám prezentovaná časť páru a probant musel čím rýchlejšie uviesť druhú časť. Nesmel ju však uviesť tak, ako bola naučená spolu s prvou, ale ináč, a to tak, ako to vymyslel experimentátor, napríklad v opačnom poradí hlások: mik – kim. Táto nová myšlienková operácia sa musela presadiť proti naučenému návyku. Na určenie sily vôle alebo stupňa účinnosti chcenia bolo použité meranie reakčného času a chybovosť pri slovnej produkcii druhej časti naučeného páru.

Ach (1910) pri týchto výskumoch zaviedol špecifickú terminológiu, ktorú využíval pri analýze vôľových procesov:

(a) Pojmom „predmetný moment“ pomenoval jasnú predstavu osoby o tom, čo má urobiť (napríklad druhú časť dvojice povedať v opačnom poradí hlások).

(b) „Aktuálny moment“ vyjadruje podľa Acha rozhodnutie, ktoré by bolo možné verbalizovať takto: „Naozaj to chcem.“ Tým sú predstavy iných možností konania z prežívania vylúčené. S tým je spojené zúženie vedomia na existujúcu príležitosť realizovať konanie.

(c) „Priebehový moment“ vyjadruje úsilie, ktoré je prežívané počas celého vôľového aktu.

(d) Pomenovaním „viditeľný moment“ chcel Ach vyjadriť pocity napätia v tele (v šiji, perách, brade), ktoré toto snaženie sprevádzajú.

Podľa Acha (1910) intenzita napätia a úsilia nie je priamo závislá od sily prebiehajúcej motivácie, ale od sily odporu pri realizácii správania.

Z rôznych dôvodov bol výskum Acha zatlačený mimo hlavný prúd psychologického výskumu a nakoniec po veľmi dlhú dobu (do začiatku 80. rokov) bolo skúmanie vôľových procesov celkom zanedbávané. Za jeden z dôvodov je považovaná aj kontroverzia medzi Achom a Lewinom v 20. rokoch minulého storočia, v ktorej zvíťazila Lewinova interpretácia, že pre reguláciu konania sú oveľa dôležitejšie procesy motivácie (napäté systémy – ciele osoby, ktoré vznikajú ako produkt jej vzťahu s prostredím), ako vôľové procesy.

Pravdepodobne až zásluhou Kuhla (1983) sa rozvinul výskum vôle opätovne. Kuhl (1983) najprv odlíšil motiváciu, ktorá je spätá so selekciou toho, čo má byť urobené (Selektionsmotivation) od motivácie, ktorá doprevádza realizáciu konania (Realisationsmotivation). „Selekčná motivácia sa vzťahuje na tie procesy, ktoré vedú k voľbe realizovaného konania. Zodpovedá tomu, čo psychológia motivácie zvyčajne skúmala. Realizačná motivácia sa vzťahuje na procesy, ktoré zabezpečujú uskutočnenie konania. Tie sa starajú o to, že správanie aj napriek prekážkam, prerušeniam, chybám ale aj konkurujúcim lákadlám ostáva v určitom kurze až dovtedy, pokiaľ cieľ nie je dosiahnutý“ (citované podľa Rheinberga, 1997, str. 166). Ako uvádza Rheinberg (1997) ďalej, táto druhá výskumná orientácia navrhnutá Kuhlom ide práve tým smerom, ako to bolo na začiatku tohto storočia v oblasti psychológie vôle. Kuhl (podľa Rheinberga, 1997) uskutočnil veľké množstvo štúdií, v ktorých analyzoval konanie osôb, ktoré dokázali veľmi dobre kontrolovať svoje správanie a osôb s veľmi zlou kontrolou vlastného správania. Zistil, že v prvej skupine možno nájsť všetky štyri komponenty úplného a adekvátneho úmyslu konať a že tieto komponenty si osoby dokážu s približne rovnakou jasnosťou uvedomovať:

(1) budúci stav (o ktorý sa osoby usilujú)

(2) aktuálny stav (ktorý chcú zmeniť)

(3) diskrepanciu medzi stavom, ktorý je a ktorý má byť dosiahnutý

(4) zamýšľané konanie, pomocou ktorého táto diskrepancia má byť odstránená (redukovaná).

Osoby, ktorých úmysel konať má takýto (tzv. úplný) priebeh, boli nazvané osoby orientované na *konanie* a vyznačujú sa tým, že sa často a s úspechom zaoberajú tým, ako svoje zábery realizovať. Ak niektorý z uvedených štyroch komponentov chýba, nemôže byť konanie (úspešne) realizované. Napriek tomu však môže tento úmysel (bez niektorej zo zložiek) pretrvávať a koncentrovať pozornosť osoby a v tom zmysle blokovat' iné aktivity. Kuhl nazval tieto rušiacie štruktúry degenerované úmysly – degenerované preto, lebo im niečo chýba, aby mohli vykonať to, na čo sú určené. Napríklad ak myšlienky krúžia iba okolo aktuálneho stavu (komponent 2), a prípadne okolo toho, ako pekne by to vyzeralo, keby sa podaril nejaký úspech (komponent 1), nemajú tieto vnútorné aktivity žiaden vplyv na konanie až dovedy, pokiaľ osoba s rovnakou intenzitou nezačne premýšľať o tom, čo v danej chvíli k úspechu ešte chýba (komponent 3) a čo preto treba urobiť (komponent 4).

Kuhl (podľa Rheinberga, 1997) pomenoval osoby, ktorých úmysly majú väčšinou degenerovanú podobu ako osoby orientované na *pretrvávanie stavu* (lageorientiert).

Namiesto toho, aby niečo urobili, krúžia ich myšlienky okolo súčasného, minulého alebo budúceho stavu. Kuhl (1985) na diagnostikovanie týchto dvoch druhov osôb vytvoril dotazník (HAKEMP) a potvrdil, že osoby orientované na konanie skutočne častejšie realizujú svoje úmysly, ako osoby orientované na konzervovanie daného stavu.

## 8. Vzťah implicitného a explicitného motivačného systému

O oboch motivačných systémoch možno v súčasnom štádiu poznatkov uvažovať v dvoch rovinách. V prvom prípade možno vychádzať z predpokladu, že obidva systémy sú relatívne autonómne a významné je objasnenie ich vzájomného súladu z hľadiska obsahu (pozri ďalej Brunstein a kol., 1999). V druhom prípade možno predpokladať, že obidva systémy predstavujú dve fázy jedného procesu: motivačnú a vôľovú (pozri v ďalšej kapitole rubikonový model podľa Heckhausena, 1987)

Brunstein a kol. (1999) uvádzajú, že obidva systémy sú autonómne a že sa od seba líšia: implicitné motívy majú biologické korene a zakladajú sa na vysoko generalizovaných preferenciách určitých emocionálnych stavov. Podľa citovaných autorov podnecovanie implicitného systému sa zakladá na situačných impulzoch, ktoré predznamenávajú možnosť uspokojenia – teda príležitosť pre navodenie príjemných emocionálnych stavov. Tendencie ku konaniu, ktoré rezultujú z tohto systému, nepotrebujú vedomú reguláciu.

Explicitné osobné ciele sú naopak veľmi tesne späté s autoreguláciou. Z toho dôvodu sa pri aktivácii tohoto motivačného systému predpokladá účasť energizujúcich, kognitívnych a vôľových prostriedkov. Úloha emócií v tomto systéme je iná ako v prípade implicitného systému - poskytujú spätnú väzbu o tom, či bol dosiahnutý pokrok pri realizácii cieľa (Carver a Scheier, 1990).

Súlad oboch systémov (implicitných motívov a explicitných cieľov) je v súčasnosti interpretovaný dvojako: tradičné chápanie sa opiera o kongruenciu motívov a cieľov (porovnaj Lewin), pričom ak sa osobe darí stanovovať si kongruentné ciele s motívmi, má to na konanie trojaký účinok (podľa Brunsteina a kol., 1999):

- (a) vzniknutá tendencia má silnejší účinok,
- (b) prostriedky, ktoré osoba pri dosahovaní cieľa uplatní, môžu pôsobiť nezávisle od motívov (napríklad: plánovanie, hodnotenie a korekcia konania),
- (c) ciele osoby prenikajú do záujmov, hodnôt a schopností osoby, nastáva medzi nimi vzájomný súlad. Na tomto základe vznikajú nové predsavzatia, s ktorými sa osoba identifikuje a pomocou ktorých v budúcnosti môže regulovať svoje konanie.

Ak by sme akceptovali tento tradičný prístup, potom by bolo možné vysloviť predpoklad, že motívy sa významným spôsobom podieľajú na tvorbe osobných cieľov. Brunstein a kol. (1995), ktorí merali motívy pomocou projektívnych nástrojov a pýtali sa na ciele osoby v predmetnej oblasti, však nenašli žiadnu vzájomnú koreláciu. „... implicitné motívy a explicitné osobné ciele reprezentujú dva nezávislé motivačné systémy, ktoré môžu



byť v rôznej miere navzájom zosúladené (McClelland a kol., 1989, Emmons a McAdams, 1991, Weinberger a McClelland, 1990, Winter, 1996)“ (Brunstein a kol., 1999, str. 158).

Takéto chápanie, ktoré citovaní autori označili pojmom „duálny motivačný systém“ má dve významné vlastnosti: na jednej strane dovoľuje vysokú flexibilitu a rôznorodosť správania – osoba nie je motivovaná iba implicitnými dispozíciami, ale generuje ciele nezávisle od tohto systému podľa jej životnej situácie. Na druhej strane môžu nastať ťažkosti pri koordinácii oboch komponentov. Winter (1996) opisuje dve formy rozporov medzi implicitnými motívmi a explicitnými osobnými cieľmi:

(1) osoba môže sledovať cieľ, ktorý nie je podporovaný obsahovo podobným motívom (chýbajúca kongruencia),

(2) môže nastať situácia, keď realizácia určitého cieľa má za následok uspokojenie motívu s iným obsahovým zameraním (inkongruencia medzi cieľom a motívom).

Diskrepancie v duálnom motivačnom systéme vyvolávajú zmeny v emočnom systéme. Sokolowski (1993) poukazuje na to, že pri realizácii cieľov, ktoré nie sú v súlade s motívmi, dochádza k zvýšenému nasadeniu stratégií, ktoré majú na starosti reguláciu konania (predovšetkým vôľových procesov), aby sa cieľ podarilo realizovať. Táto zvýšená „spotreba“ sa vysvetľuje tým, že ciele, ktoré sú nedostatočne kongruentné s motívmi, nemajú emocionálne podnecujúce vlastnosti, a ďalej, v prípade inkongruencie je to z dôvodu rizika, že samotná realizácia cieľa bude rušená protichodnými emocionálnymi preferenciami pre iné činnosti.

Nielen emocionálny systém je v takýchto prípadoch do konania zapájaný. So stúpajúcou diskrepanciou medzi implicitnými motívmi a explicitnými osobnými cieľmi rastú aj nároky na kognitívne prostriedky regulácie konania. Ak uvážime, že osoba má k dispozícii iba limitovanú kapacitu emocionálnych, motivačných a kognitívnych prostriedkov, kvalita konania (výkon) v prípade realizácie takýchto cieľov bude obmedzená, a to v závislosti od toho, ako dlhodobý, obtiažny a komplexný je tento cieľ. Zníženie úrovne výkonu môže klesať aj s počtom cieľov, ktoré majú vyššie opísané vlastnosti.

Brunstein a kol. (1999, str. 159) idú vo svojich predpokladoch o efektoch diskrepancie medzi motívmi a cieľmi ešte ďalej a uvádzajú, že „...osoby, ktoré sa cítia byť viazané cieľmi, ktoré ich motívom buď nezodpovedajú (napr. na výkon alebo na moc orientované ciele, pri nízkej sile motívu výkonu alebo motívu moci) alebo sú vo vzťahu k nim protikladné (napr. na výkon alebo na moc orientované ciele pri súčasne vysokej úrovni motívu afiliácie, resp. motívu intimity), nastáva u nich zhoršenie emocionálnej subjektívnej pohody.... Odmeňujúce

afektívne reakcie po úspechoch nastávajú iba vtedy, ak išlo o dosiahnutie cieľov, ktoré boli s motívom osoby kongruentné“ (str. 160).

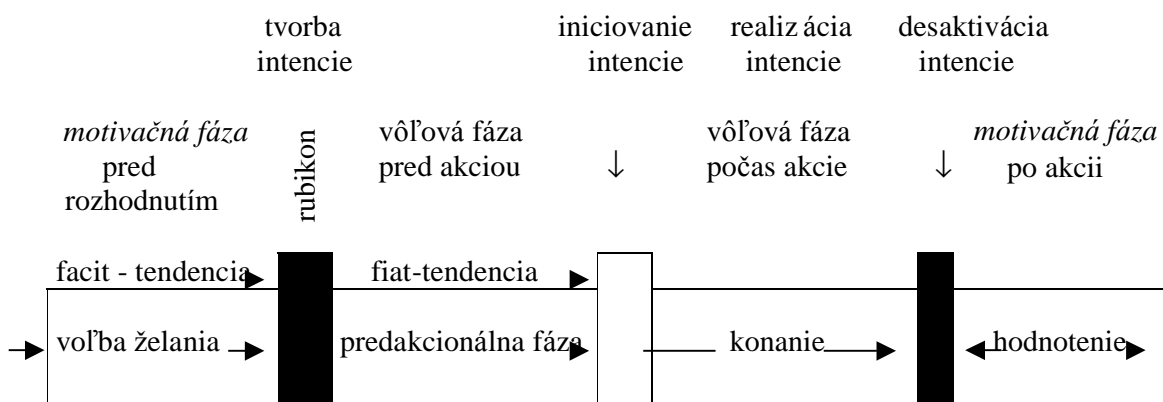
## 9. Integrácia motivačných a vôľových procesov – rubikonový model

Je zásluhou Heckhausena (1987), že v súčasnosti existuje deskriptívny model, ktorý integruje motivačné a vôľové procesy a približuje sa tak opisu motivovaného konania v jeho prirodzenej podobe. Autor ho nazval rubikonový model (názov bol prebraný z príbehu o prekročení riečky Rubikon, čím Cézar začal občiansku vojnu v Rímskej ríši. Je to udalosť, ktorá je spájaná aj s výrokom „Kocky sú hodené“, čo znamená, že od tejto chvíle už išlo iba o čím lepšiu realizáciu prijatého rozhodnutia).

Heckhausen (1989) vychádzal z toho, že motivačné procesy pramenia z veľkého množstva želaní. Niektoré z týchto želaní sú povrchné a rýchlo sa vytrácajú z pracovnej pamäti bez toho, aby boli osobou akokoľvek (kognitívne) spracovávané. Jedinci sa od seba navzájom líšia v tom, ktoré druhy želaní sú pre nich typické, a to v závislosti od štruktúry ich implicitného motivačného systému (želaní sú predselektované podľa toho, ktorý z motívov u osoby dominuje: motív výkonu, moci, väzby alebo intimity). Táto trvalá nadprodukcia želaní je u všetkých ľudí (s výnimkou ľudí trpiacich napr. depresívnymi poruchami) prítomná vždy. (V modeli Heckhausena je predpokladaná, ale nie je nezobrazená).

Rubikonový model konania s motivačnými a vôľovými fázami (podľa Heckhausena, 1989, str. 212).

### Psychologické fázy konania a priebeh konania



Samotný model začína motivačnou fázou. Niektoré z veľkého množstva stále osobou produkovaných želaní preniknú v malom počte do tzv. motivačnej fázy. Tu je príslušné želanie registrované a kognitívne spracované – predovšetkým z hľadiska želanosti následkov v prípade realizácie konania. Osobou je preskúmaná zároveň realizovateľnosť

tohto želania. (Presnú predstavu o tom, čo sa v motivačnej fáze deje, možno získať na základe analýzy rozšíreného kognitívneho modelu motivácie). „V tejto fáze sa osoba riadi väčšinou princípom reality: je otvorená ku všetkým, pre rozhodnutie dôležitým informáciám, zvažuje, hodnotí možnosť vzniku neželaných vedľajších následkov, kladie si otázku, či iné osoby alebo situačné zmeny budú nápomocné alebo blokujúce. Toto všetko je typické pre uvedomovanú motivačnú pozíciu.“ (Rheinberg, 1997, str. 169).

Detailnú analýzu tejto fázy uskutočnili Gollwitzer a Heckhausen (1987, podľa Rheinberga, 1997). Autori zistili, že s dĺžkou trvania uvažovania stále viac začínajú prevažovať negatívne aspekty pôvodne lákavých želaní – prebieha to tak, ako keby sa osoba sama chcela od príslušného želania odhovoriť. Iba vtedy, ak už boli zvážené aj následky nerealizácie želania a pritom sa ukázalo, že tieto želania sú pre osobu neprijateľné, vzniká rozhodnutie želanie realizovať.

Zo želania sa tak stáva úmysel = intencia a v tejto chvíli bol rubikon prekročený. Od tohto okamihu sa mení zameranie vedomia: ak bolo v motivačnej fáze zameriavané na realitu, vo fáze volície je orientované na realizáciu. Informácie, ktoré by mohli prijaté rozhodnutie spochybniť, sú ignorované. Všetky procesy sú teraz zamerané tak, že majú iba jednu jedinú funkciu – uskutočniť to, pre čo sme sa pri predchádzajúcom zvažovaní rozhodli.

Gollwitzer a kol. (1987) skúmali vlastnosti obidvoch druhov orientácie vedomia nasledovne: Skúmaná vzorka bola rozdelená na časť probantov, ktorí sa nachádzali v stave pred prijatím rozhodnutia, aké želanie chcú realizovať (motivačná fáza) a iná časť bola vo fáze po prijatí rozhodnutia (po vzniku intencie, vôľová fáza). V úvodnej časti výskumu pred analýzou obsahov vedomia boli obidve skupiny probantov požiadané, aby rozmýšľali o dôležitých životných rozhodnutiach. Išlo o otázky typu: či sa treba od rodičov odšahovať, či by sa životný partner mal meniť, či sa musí dokončiť štúdium a pod. Bezprostredne za tým nasledovali experimenty (osoby mali napríklad vymyslieť a napísať krátky príbeh), ktoré ukázali, že osoby, ktoré boli v motivačnej fáze, používali frekventovanejšie slovesá, ktoré vyjadrovali uvažovanie osôb, zatiaľ čo osoby, ktoré sa nachádzali vo volicionálnej fáze, používali frekventovanejšie slovesá, ktoré vyjadrovali konanie.

Ďalšia dôležitá odlišnosť sa týkala dojmu, v akej miere môžu osoby svojím konaním ovplyvniť (kontrolovať) príslušné udalosti. Osoby, ktoré boli vo volicionálnej fáze, mali aj napriek objektívne malým možnostiam mať na udalosť vplyv, subjektívny dojem, že ich možnosť vplyvu je veľká. Presne naopak to bolo u osôb, ktoré sa nachádzali v motivačnej fáze. Podľa Gollwitzera (1991, tu podľa Rheinberga, 1997) uvedené ako aj ďalšie zistenia potvrdzujú, že naozaj ide o dva kvalitatívne odlišné stavy vedomia, ktoré sú orientované na

odlišné aspekty realizovanej úlohy a že zároveň sa v nich odohráva niečo, ako sebaoptimalizácia systému.

Rubikonový model je, pravdaže, ešte komplexnejší. Po prijatí rozhodnutia realizovať určité želanie totiž k jeho realizácii vôbec nemusí ihneď dôjsť. Zvyčajne na to musia nastať vhodné podmienky, resp. vhodná príležitosť. Po samotnom rubikone vznikajúca intencia môže ostať v latencii a byť aktivovaná pri vhodnej príležitosti. Človek, ktorý sa po dlhom uvažovaní rozhodol, že si kúpi počítač, to nemusí urobiť okamžite po prijatí tohto rozhodnutia a môže byť touto intenciou poháňaný vyhľadať si vhodný typ počítača, opýtať sa známych, prejsť rozličné obchody a podobne. A tu sa môže vec opäť komplikovať, pretože osoba si môže vybrať niekoľko druhov počítačov, resp. nebude sa vedieť rozhodnúť pre preňu vhodný typ a opäť sa môže dostať do motivačnej fázy, v ktorej sa celý proces môže zopakovať. Realizácia intencie je pravdepodobnejšia, ak je ukotvená v špecifických predsavzatiach, za akých podmienok, kedy a čo sa má urobiť. Ak osoba prepracuje svoje predsavzatie do takýchto detailov, uskutoční sa príslušná intencia – nastúpi konanie akoby automaticky, akonáhle sú naplnené v predsavzatiach stanovené podmienky (porovnaj Lewin). Ako uvádza Rheinberg (1997), fakt, že nie všetky intencie môžu byť ihneď uskutočnené, ale že väčšinou sú uložené v pamäti, núti rozdeliť fázu volície na predakcionálnu a akcionálnu. A keďže v pamäti sa môže nachádzať viac intencií, prebieha rozhodovanie, ktorá z nich sa presadí. Väčšinou je to tak, že sa nepresadí najsilnejšia ale tá, ktorá sa pre príslušnú situáciu najviac hodí.

V priebehu vôľovej fázy sa predpokladá prítomnosť hypotetickej veličiny – tzv. *tendencia fiat*, ktorá rozhoduje o štarte (spustení) konania. Iná hypotetická veličina – tzv. *tendencia facit* je pravdepodobná v motivačnej fáze, a tá závisí od toho, aké silné bolo určité želanie. Sila tohto želania má za následok to, že bolo z viacerých želaní vybrané na realizáciu.

Priebeh vlastného konania je riadený cieľom, na ktorý je zameraná intencia. Táto akcionálna vôľová fáza je riadená rôznymi úrovňami cieľov: v prípade, že ide o jednoduchú činnosť, môže sa osoba sústrediť na vyššie cieľové roviny, ak ide o veľmi zložitú, prípadne celkom novú činnosť, musí osoba prihliadať na množstvo parciálnych cieľov, v extrémnych prípadoch sa musí sústrediť na jednotlivé ciele, ktoré nasledujú po sebe tak, ako nasledujú po sebe jednotlivé konkrétne operácie (napríklad jazda začiatočníka na aute).

Po ukončení konania sa dostáva osoba opäť do motivačnej fázy. V nej je hodnotené, či bol cieľ dosiahnutý a v prípade že nie, v čom mohla byť príčina. Hodnotenie, ktoré v tejto fáze osoba robí, nie je orientované iba do minulosti, ale aj do budúcnosti: pri hodnotení dosiahnutého cieľa osoba skúma, ktorá z intencií nachádzajúcich sa v pamäti môže byť

realizovaná ako ďalšia. Beckmann a Heckhausen (1988, podľa Rheinberga, 1997) experimentálne potvrdili, že tieto myšlienkové hodnotiace procesy sa po prípadnom neúspechu môžu veľmi rýchlo sústrediť na predstavu o ďalšom možnom konaní. Iná možnosť spočíva v tom, že osoby sa intenzívne zaoberajú myšlienkami, ktoré krúžia okolo neúspechu a vedú k negatívnemu sebahodnoteniu (na situáciu orientované osoby).

Heckhausen (1987) sám sa nedomnieval, že pred každým konaním musia prebehnúť všetky zložky motivačnej a vôľovej fázy a predpokladá, že naštartovanie konania môže prebehnúť aj bez motivačnej fázy. Konkrétne uvádza, že s pribúdajúcim vekom má človek k dispozícii stále viac hotových intencií, pretože pre mnohé životné situácie má už overené a akoby definitívne motivačné hodnotiace procesy. Stačí teda, že sa objaví vhodná situácia alebo príležitosť a motivačné procesy sa pred konaním vôbec nemusia aktivovať, osoba iba preskúma, ktorá zo zapamätaných intencií sa k danej situácii najlepšie hodí. Rheinberg (1997) k tomu uvádza, že ak by sme domysleli tento názor do dôsledkov, potom dospejeme k prekvapujúcemu zisteniu, že totiž motivačné procesy zohrávajú s vekom stále menšiu rolu, pretože naše konanie sa stále viac stáva funkciou vôľových procesov. Dodáva však ďalej, že v takom prípade by sme prehliadli jedno z rozhodujúcich obmedzení celej psychológie vôle, na ktoré upozornil už Ach (1935), že totiž v praktickom živote sa vôľová fáza nemusí vôbec aktivovať. Predpokladom pre ňu sú predovšetkým prekážky vonkajšieho alebo vnútorného charakteru, ktoré musí človek prekonať. A ďalej, pri činnosti, ktorá nám prináša sama osebe radosť, ktorá sa nám jednoducho darí, nepotrebujeme vynakladať žiadne vôľové úsilie.

## 10. Stav diagnostikovania implicitných motívov

Na meranie motívov sa doposiaľ používali tri druhy nástrojov TAT (Tematický apercepčný test), Technika siete (Gitter-Technik) a dotazníky. Schmalt a Sokolowski (2000) sa pokúsili konfrontovať tieto tri druhy postupov s McClellandovou predstavou o dvojakej štruktúre motivačného systému človeka, ktorý rozlišuje medzi implicitným a explicitným motivačným systémom, resp. medzi implicitnými motívami a explicitnými cieľmi (pozri vyššie). Základom dvojakej štruktúry motivačného systému je predpoklad, že osoby nie sú schopné poskytnúť objektívnu informáciu o svojich motívoch (na rozdiel od prežívaných emócií alebo cieľov), čo má za následok, že ich meranie pomocou dotazníkov je sporné. McClelland a kol. (1989) ďalej upresňujú: implicitné motívy reprezentujú primitívnejší motivačný systém, ktorý je možné odvodiť od afektívnej skúsenosti, explicitné motívy – tzv. sebaopisujúce (self-attributed) sa zakladajú na kognitívnom spracovaní skúsenosti. Platí ďalej, že implicitné motívy osoby nie sú schopné opísať v tom zmysle, že ich majú alebo nemajú, naproti tomu, sebaopisujúce motívy majú tú vlastnosť, že si ich osoby schopné same seba pripisovať (viem po čom túžim, čo chcem). Citovaní autori uprednostňujú pojmy implicitné a sebaatribujúce motívy (pozri vyššie explicitné osobné ciele) a považujú ich za dva odlišné typy premenných: sú to podľa nich dva kvalitatívne odlišné druhy ľudskej motivácie, avšak obidva sú dôležité = zatiaľ čo implicitné motívy sa hodia viac na predikovanie trendov správania osoby v dlhodobom časovom horizonte, sebaatribujúce motívy (podobne ako mnohé iné postojové merania) sa hodia viac na predikovanie bezprostredných volieb správania (immediate choices).

S využitím Skinnerovej terminológie pomenoval McClelland prvý druh správania – spontánne trendy v správaní ako operanty a druhý druh bezprostredných volieb správania (odpovedí, reakcií) ako respondenty. Skinner uvádza, že v prípade prvého druhu správania je možné správanie spúšťajúci podnet identifikovať, v druhom prípade nie. V prípade tzv. respondentného správania je možné silu odpovede merať v podobe jej intenzity na známy podnet, v prípade operantného správania ide o meranie frekvencie odpovedí v dlhom časovom úseku. Poznámka: Citovaní autori sa prihovárajú za meranie obidvoch typov motívov, lebo ich kombinácia umožňuje lepšie pochopiť a predikovať určitý typ správania: implicitné motívy merané pomocou TAT objasňujú celkovú orientáciu osoby na určitú triedu cieľov, sebaatribujúce tužby (vedome chcieť byť úspešným) reflektujú sociálne normy a umožňujú ešte lepšie a jemnejšie analyzovať rozsiahle oblasti cieľov osoby.

Ašak nielen dotazníkové meranie motívov je problematické - ani meranie motívov pomocou projektívnych postupov (alebo semiprojektívnych) nie je bez problémov. Na základe dlhodobej diskusie, ktorá sa týkala merania motívov pomocou dotazníkov a TAT (pozri napríklad Asendorpf, Weber a Burkhart, 1994) vznikol konsenzus, ktorý by sa dal zhrnúť do týchto troch bodov:

- viaceré postupy, ktoré merajú ten istý osobnostný konštrukt, by mali viesť k podobným výsledkom (tzv. konvergentná validita)
- TAT a dotazníky, ktoré merajú ten istý motív však v rozpore s očakávaním vedú k odlišným výsledkom
- TAT je v porovnaní s dotazníkmi problematický, ak majú byť potvrdené jeho psychometrické kvality (zvlášť interná konzistencia a spoľahlivosť z hľadiska opakovateľnosti merania – retest-reliability)

Entwistle (1972) túto skutočnosť svojho času sumarizoval tak, že TAT nemôže byť spoľahlivým nástrojom na meranie osobnosti. Táto jeho kritika bola prekonaná, keď sa ukázalo, že obidva postupy merajú motívy, ktoré majú odlišný status a najvýznamnejším spôsobom k tomu prispeli McClelland a kol. (1989), keď začali rozlišovať medzi uvedomovanými (explicitnými) a neuvedomovanými (implicitnými) motivačnými dispozíciami. Implicitné motívy môžu byť podľa citovaných autorov definované operacionálne pomocou TAT (teda ako konštrukt, ktorý meria TAT) a explicitné pomocou dotazníkového merania.

V práci z roku 1995 McClelland uvádza ďalšie odlišnosti medzi obidvoma motivačnými systémami: Implicitné motívy sú kvôli svojej nevedomej a úzko s emóciami späté podobe skôr geneticky determinované. Sú aktivované „prirodzenými“ (vrodenými) spúšťačmi.

Naproti tomu explicitné motívy sa zakladajú skôr na naučených skúsenostiach. Sú úzko napojené na kognitívny systém a z hľadiska teoretickej podobnosti ich možno skôr prirovnávať k sebakonceptu. Môžu byť aktivované krátkodobými výzvami (sociálny apel) a na ich základe sa dá predpovedať situačno-špecifické správanie (napríklad, či sa osoba zachová čestne v konkrétnej situácii).

Otázku vzťahu obidvoch systémov charakterizujú Schmalt a Sokolowski (2000) odlišne ako McClelland a uvádzajú, že implicitné a explicitné motívy, ktoré McClelland považuje za dve dispozičné „jadra“ dvoch odlišných a od seba nezávislých motivačných systémov, ktoré môžu byť diferencované na dimenzii implicitný-explicitný, nemusia byť nevyhnutne nezávislé. Skôr naopak, je možné predpokladať, že v každom časovom bode po aktivácii motívu môžu medzi obidvoma subsystémami vzniknúť interakcie. Odvolávajú sa na výskum



Schultheissa a Brunsteina (1999), podľa ktorých existujú explicitné ciele, ktoré možno považovať za produkt implicitných motívov a naopak, existujú aj implicitné ciele pri neumyselnom zameriavaní pozornosti, ktoré spočívajú na explicitných motívoch (podľa Higginsa, 1996). Poznámka: Napriek vyššie uvedenému, autori vychádzajú z konštatovania, že teoretickým základom ich práce je akceptovanie faktu, že existujú dva oddelene pracujúce motivačné systémy s implicitnými a explicitnými dispozičnými jadrami, ktorých podiel na aktuálnom motivovaní (napr. vo forme emócií, očakávaní alebo atribúcií) je určený úlohami alebo cieľmi a aktivovanými motívmi.

### **a) Procesy, ktoré sú aktivované pri meraní implicitných a explicitných motívov v závislosti od použitého spôsobu merania**

Podľa Kinga (1995) možno určiť mieru implicitného a explicitného podielu v rozličných nástrojoch podľa toho, aký stupeň účasti ega, sebauvedomenia a sebareflexie je potrebný pri spracovaní testu. Možno pritom brať do úvahy dve roviny priebehu testovania: Aktivovanie motívu – produkovanie odpovede a prezentovanie podnetu - vyvolanie reakcie z pamäti.

*Aktivovanie motívu – produkovanie odpovede.*

Čo sa týka TAT, explicitný vzťah k motívu nie je predpokladaný ani pri aktivovaní motívu ani pri produkovaní odpovede. Skutočnosť, že pri konfrontácii osoby s obrázkom TAT je aktivovaný motív, ostáva pre testovanú osobu spravidla utajená. Ani vedomá sebareflexia toho, že osoba pri produkovaní originálneho príbehu ako reakcie na obrázok vypovedá o svojom motíve, nie je predpokladaná – osoby totiž vôbec nie sú vyzvané, aby referovali o sebe. Z tohoto hľadiska (aktivovanie motívu – produkovanie odpovede) možno v prípade TAT hovoriť o implicitnom motíve.

Dotazníky naopak merajú motívy explicitne, pretože osoba v nich pripisuje motívy alebo príčiny sama sebe. Ide o uvedomované interpretácie a hodnotenia toho, čo osoba považuje za dôležité (čo si želá, čo chce dosiahnuť). Otázky dotazníka osoba vedome analyzuje a hodnotí – takže aj vo fáze aktivovania motívu aj vo fáze odpovedania vie, že ide o motivačný aspekt (napríklad item: Ak niečo dobre neovládám, potom a) pokúšam sa to predsa len zvládnuť; b) nechám to a robím niečo iné; podľa Mikulu a kol., 1976).

Technika siete má vlastnosti oboch: na začiatku merania je vzbudený motív implicitným spôsobom – predložený je mnohoznačný obrázok. Na to nadväzuje odpoveď osoby na otázku, „Ktorá z nižšie (pod obrázkom) uvedených odpovedí podľa Vašej mienky sa k obrázku hodí?“ Produkovanie odpovede je explicitné.

*Prezentovanie podnetu a vyvolanie reakcie z pamäti.*

Pomocou týchto dvoch mechanizmov možno presnejšie opísať, ako prebieha aktivovanie motívov a produkovanie odpovede. Čo sa týka prezentovania podnetov - ide o dve možnosti: názorne (pomocou obrázka alebo nákresu, schémy) alebo verbálne; čo sa týka vyvolania reakcie z pamäti, ide o to, ktoré pamäťové procesy sa na odpovedaní zúčastňujú. TAT a Technika siete sú zhodné v tom, že príslušný motív je aktivovaný pomocou obrazového materiálu. Vizuálny materiál má tú vlastnosť, že inicializuje vizuálne predstavy, ktoré majú analogický priebeh ako reálne vnemy. Prebiehajú pri nich analogické kognitívne procesy, aké prebiehajú pri spracovaní reálnych situácií a dá sa podľa Schmalta a Sokolowského (2000) predpokladať, že podobne je to aj v prípade iniciovania motivačných procesov pomocou obrázkových predlôh. Obrázky TAT podľa Heckhausena (1967, citované podľa Schmalta a Sokolowského, 2000) predstavujú „miniatúry životných situácií“.

Okrem toho, existujú experimentálne dôkazy pre funkčnú odlišnosť verbálnej a názornej formy prezentovanej informácie (napríklad Paivio, 1986), pričom názorne prezentovaná informácia sa spája s kratším rozhodovaním, ako keď je prezentovaná verbálna podoba informácie a platí to nielen pre optické parametre prezentovaných objektov (posúdenie veľkosti), ale aj pre hodnotenie abstraktných mier – napríklad hodnotenie stupňa prežívaného pozitívneho pocitu. McCauley, Permelee, Sperber a Carr (1980, citované podľa Schmalta a Sokolowského, 2000) už skôr dokázali, že obrazy sú schopné aktivovať veľmi rýchlo dôležité časti semantickej pamäti, ešte skôr, ako kognitívny (vedomý) systém bol schopný poskytnúť meno prezentovaného objektu. Obrazy podľa citovaných autorov možno považovať za prostriedky, pomocou ktorých možno rýchlo iniciovať subjektívny význam prezentovanej informácie. A to, čo je subjektívne významné, je motivačne dôležité a dostáva sa do vedomia osoby spravidla v podobe určitých emócií. Pomocou obrázkov možno v porovnaní so slovami získať rýchlejší a menej rušený prístup k motivačným a emocionálnym pamäťovým obsahom. Túto hypotézu overili DeHouwer a Hermans (1994): zistili, že obrázky s inkongruentnými afektívnymi konotáciami rušili afektívnu diskrimináciu slov; takýto rušivý vplyv v prípade slov na obrazy zistený nebol. Z toho vyplynul záver, že obrazný materiál má prednostný vplyv na vnímanie a chápanie (prozedieren) subjektívne významného afektívneho materiálu.

Zhrnuté: „...prostredníctvom obrazovo-situačnej iniciácie možno aktivovať implicitný motív a tým získať rýchlejší, nefiltrovaný a nerušený prístup k subjektívne významným pamäťovým obsahom“ (Schmalt a Sokolowski, 2000, str. 120). Samozrejme, zatiaľ neexistuje pre toto konštatovanie dostatočne silný dôkaz, pretože cielené experimenty chýbajú.

## **b) Reliabilita doteraz používaných nástrojov**

Ako bolo uvedené vyššie, TAT súčasným štandardom, čo sa týka internej konzistencie a retestovej reliability nevyhovuje. Smith (1992) uvádza, že hodnoty koeficientov konzistencie, ktoré sú vypočítané pre jednotlivé obsahové kategórie skórovacích kľúčov, prípadne pre obrázky určitej testovacej sady, sú spravidla nízke. Citovaný autor však k tomu dodáva, že požiadavka klasickej testovej teórie, podľa ktorej interná konzistencia je nevyhnutnou podmienkou kvalitného nástroja sa netýka TAT. Dôvod: teorém klasickej testovej teórie, týkajúci sa nezávislosti odpovedí, ktorý hovorí, že odpovede na rôzne itemy testu musia byť navzájom štatisticky nezávislé, pre TAT nemôže platiť, lebo iniciácia motívu na základe obrazu určitej situácie produkuje koherentný motivačný proces, ktorý sa z hľadiska jeho uspokojenia podobá na dianie v reálnej situácii. A takto vyvolaný proces sotva pozostáva z nezávislých elementov – skôr je to jednotný proces.

Naopak, v prípade dotazníkovej testovej situácie sotva vzniká (je aktivovaný) skutočný motivačný proces; pomocou dotazníka sa pýtame na stabilné vedomosti a názory osoby o vlastnej motivačnej výbave a tieto vedomosti osoby môžu byť navzájom nezávislé elementy (nezávislosť v zmysle, že odpoveď na jednu otázku neovplyvňuje odpoveď na ďalšiu otázku), ako to vyžaduje klasická testová teória.

Ani konzistencia sady obrázkov pri meraní motívov pomocou TAT nie je očakávaná. Reitman a Atkinson (1958) uvádzajú tzv. efekt „zubov na píle“ - ak predchádzajúci obrázok aktivoval motív výkonu, potom následný obrázok aktivuje motív výkonu veľmi slabو. V simulovaných štúdiách sa skutočne potvrdilo, že aj napriek nízkym koeficientom konzistencie test spoľahlivo diferencoval medzi vysoko a nízko motivovanými (napríklad Blankenship, 1987). A aj retestová reliability, ktorá je v prípade TAT nízka je vlastne špecifikou tohoto testu, ktorá nepoukazuje na nevhodnosť nástroja, ale na odlišnú zameranosť (orientovanosť) prvého a opakovaného testovania.

Technika siete a dotazníky sú z hľadiska reliability menej problematické. V prípade dotazníkov sú alpha-koeficienty a retesty na úrovni .70 a .80, konkrétne pre MARPS (Mehrabianová škála, nemecká verzia Mikula a kol., 1976) .61 - .73, resp. .76 - .79. V prípade techniky siete je to .86 - .92, resp. pre retest po dvoch týždňoch .67 a po 8 týždňoch .85 (Schmalt, 1999).

## **c) Validita doteraz používaných nástrojov**

Jednou z možností, ako porovnať validitu rôznych nástrojov na meranie toho istého konštruktú je, porovnať mieru ich platnosti v tých istých oblastiach: napríklad, ako dobre

predikuje jeden aj druhý typ nástroja výkon, úspech v profesii, vytrvalosť atď. Spangler (1992) takéto porovnanie urobil tak, že konfrontoval (koreloval) dotazníky a TAT. Citovaný autor v podstate potvrdil McClellandov predpoklad, že obidva druhy nástrojov merajú odlišné aspekty motívov: zatiaľ čo TAT meria implicitné motívy, ktoré sú v úzkom vzťahu s tzv. operantným správaním (napríklad úspech v profesii), dotazníky merajú explicitné motívy, ktoré sú v úzkom vzťahu s respondentným správaním (napríklad konkrétny výkon). Presnejšie: implicitné motívy sú iniciované „prirodzenými spúšťačmi“, explicitné sociálnym apelom. Takže získané výsledky v prípade týchto metód sú produktom dvoch odlišných systémov.

Podstata McClellandovej hypotézy, ktorú Spangler (1992) overoval hovorí, že vzťah medzi motívom a správaním možno opísať ako interakciu troch komponentov: motívu, stimulu a prejavenej formy správania. Schmalt a Sokolowski (2000) uvádzajú nasledovný príklad z výskumu ašpiračnej úrovne a vytrvalosti správania. V jednom prípade pracuje skúmaná osoba na sérii rovnakých úloh a po realizácii jednej dostane inštrukciu, aby si stanovila cieľ – aký výkon dosiahne v ďalšej sérii (úroveň ašpirácie). V druhom prípade je skúmaná osoba konfrontovaná s neriešiteľnou úlohou. Môže sa pokračovania v riešení kedykoľvek vzdať. Obidva typy úloh možno podľa Skinnerovej terminológie nazvať „operantné“, pretože konkrétne situačné spúšťače pre správanie sú neznáme (moment, kedy sa osoba vzdá riešenia úlohy alebo aké ciele si stanoví, dopredu nie je známy - tieto stimuly nie sú priamo identifikovateľné; niečo iné je, ak osobe dáme pokyn, aby podala určitý výkon – napríklad, aby sa pokúsila pripočítavať čo najrýchlejšie číslo 7 k inému číslu). TAT aj technika siete priniesli rovnaké výsledky pre obidva typy úloh (autori na tomto mieste neuvádzajú, ako to dopadlo v prípade dotazníkov).

Aj v inej oblasti – ktorá sa týka programov na modifikáciu motivácie (na redukcii obáv zo zlyhania; naučenie sa klásť si realistické ciele alebo vhodne atribuovať svoj výkon), kde ide opäť o úlohy, pri ktorých je aktivovaný motív implicitného charakteru – boli zistené pozitívne efekty iba pomocou TAT alebo techniky siete, nikdy nie pomocou dotazníkov.

Na základe uvedeného možno formulovať nasledovné závery (Schmalt a Sokolowski, 2000):

- TAT je validný nástroj, pomocou ktorého možno predpovedať správanie v laboratóriu (respondentný výkon v situácii sociálneho apelu) ako aj ašpiračnú úroveň a vytrvalosť správania (ako typické operantné miery v laboratórnej situácii bez sociálneho apelu), ale aj v situácii predpovedania podnikateľského úspechu (operantné správanie v reálnom svete).
- Dotazníky sú v tomto smere – pri predpovedaní operantného správania neefektívne.

Pre techniku siete je schopnosť predpovede porovnateľná, ako je to v prípade TAT.

## 11. Definícia emócií - proximatívny a ultimatívny aspekt výskumu emócií

Každý si vie predstaviť napríklad smútok a uviesť, že ho zažíva, ak niečo cenné (vec, osobu), na čom mu veľmi záležalo, stratí. Podobne je to aj v prípade radosti. Vieme si predstaviť, kedy sa radujeme a čo v nás konkrétnu radosť vyvolalo. A pretože každý z nás tento a jemu podobné stavy dobre pozná, mohlo by sa zdať, že definícia emócií je vlastne zbytočná (Ranschburg, 1982). Veda však musí javy, ktoré skúma, definovať a keďže všeobecne prijímaná definícia emócií zatiaľ neexistuje, ponúkame v úvode tejto časti dve pracovné definície, ktoré pomôžu urobiť si predstavu o tom, ako definuje emócie psychológia.

Meyer, Schützwohl a Reisenzein (1993) uvádzajú takéto vymedzenie emócií:

- (1) Emócie sú prípady stavov, ako napríklad radosti, smútku, hnevu, strachu, súcitu, sklamania, úľavy, pýchy, hanby, viny, závesti, ako aj prípady ďalších druhov stavov, ktoré sa vyššie menovaným v dostatočnej miere podobajú.
- (2) Tieto fenomény majú spoločné nasledovné znaky:
  - (a) sú aktuálnym stavom osoby alebo emocionálnou dispozíciou,
  - (b) líšia sa od seba kvalitou a intenzitou,
  - (c) spravidla sú zamerané na nejaký objekt a
  - (d) u osôb, ktoré sa v niektorom z týchto stavov nachádzajú, sa dostavuje spravidla:
    - charakteristické prežívanie,
    - nastávajú u nich zväčša fyziologické zmeny
    - a toto prežívanie je spravidla späté s určitým typickým správaním.

Autorom druhej definície je Frijda (1986) a jeho definícia má tieto tri komponenty (podľa Oatleya a Jenkinsovej, 1996):

- (1) Emócia je obyčajne zapríčinená osobou vedome alebo nevedome, pričom na jej vzniku sa podieľa subjektívne hodnotenie dôležitosti cieľa alebo objektu, na ktorý sa vzťahuje. Emócia je pociťovaná ako pozitívna, keď subjektívne želaná udalosť sa môže uskutočniť a ako negatívna, keď je jej uskutočnenie blokované.
- (2) Podstatou emócie je pripravenosť k aktivite a pohnútko plánovať akciu. Emócia vedie k uprednostneniu jednej alebo viacerých činností v závislosti od toho, ktorej osoba prisudzuje

väčšiu neodkladnosť - čiže emócia môže byť prerušená alebo môže súťažiť s inými alternatívnymi mentálnymi procesmi alebo činnosťami.

(3) Emócia je obyčajne prežívaná ako zvláštny typ mentálneho stavu, niekedy je sprevádzaná telesnými zmenami, expresívnymi výrazmi a činnosťami.

V obidvoch pracovných definíciách môžeme nájsť tieto 4 spoločné znaky:

(1) Emócie môžu byť prežívané ako aktuálne stavy osoby - (slovo osoby neznamena, že iné živé tvory neprežívajú emócie, snáď s výnimkou pocitov viny a hanby) a mali by byť odlišované od emocionálnych dispozícií. Meyer, Schützwohl a Reisenzein (1993) uvádzajú na vysvetlenie takýto príklad: Konštatovanie „Peter sa hnevá na Alberta“ sa dá chápať v dvojakom zmysle: (a) Peter sa hnevá na Alberta v konkrétnej chvíli (tento hnev netrvá dlho a čoskoro pominie), (b) Peter sa síce v danom momente nehnevá na Alberta, avšak ak by nastali vhodné podmienky (napríklad, ak by ho stretol), potom by takýto stav hnevu nastal. V druhom prípade má tento stav pozíciu pohotovosti k hnevu. Takúto pohotovosť k prežívaniu určitých emócií nazývajú Meyer, Schützwohl a Reisenzein (1993) „emocionálna dispozícia“. Bolo by možné tento príklad rozšíriť ďalej: Peter sa hnevá nielen keď stretne Alberta, ale aj keď stretne iné osoby. Prípadne, hnevá sa, ak čokoľvek robí a v jeho blízkosti sa nachádzajú iné osoby. Je pravdepodobné, že takto disponovaná osoba bude prežívať hnev oveľa častejšie ako iná, ktorá hnev v prítomnosti iných prežíva zriedkavo. Mohli by sme ju charakterizovať ako hnevlivú. Iným príkladom takejto dispozície je pohotovosť k prežívaniu strachu a tento sklon prežívať strach veľmi často sa nazýva ustráchanosť.

(2) Emócie môžu mať odlišný obsah (kvalitu) a odlišnú intenzitu. Príkladom kvalitatívnych typov sú strach, hnev, smútok atď. Na to, koľko takýchto kvalitatívne odlišných emócií existuje, nie je jednoznačný názor a podľa Meyera a kol. (1993) je pravdepodobné, že ide o cca 50 až 100 takýchto kvalitatívnych typov. Intenzita: emocionálne prežívanie môže byť rozličnej sily, zvyčajne však ide o slabé alebo silné emócie.

(3) Emócie sú vždy zamerané na nejaký objekt – ak sa tešíme, hneváme, sme pyšní, potom je to spravidla radosť, hnev alebo pýcha na niečo, resp. strach z niečoho. Tu je dôležité brať do úvahy fakt, že objekty emócií nemusia vždy reálne existovať: napríklad na vlakovej stanici sa konkrétna osoba zlostí, že mešká vlak, v skutočnosti jej idú zle hodinky. Alebo iný príklad: žiak sa obáva, že na nasledujúci deň zlyhá na skúške, pričom v čase, keď sa bojí, ho nič neohrozuje a v konečnom dôsledku tento strach nemusí pri samotnej skúške u neho vôbec vzniknúť. Táto skutočnosť poukazuje na fakt, že často to nie sú objekty, ktoré emócie vyvolávajú, ale sú to názory, resp. presvedčenie osoby, že objekty existujú a že majú určité vlastnosti.

(4) Komponenty emócií sú štvrtým spoločným znakom oboch definícií. Lazarus, Averill a Opton (1970) tvrdia, že emócie sú komplexné stavy, ktoré vždy obsahujú tieto tri komponenty:

(a) Prežívanie ako aspekt emócií, ktoré je ďalej nedeliteľnou jednotkou. Existujú pokusy vysvetliť, čo je podstatou tohto prežívania:

- Časť teoretikov tvrdí, že prežívanie je tvorené ďalej nedeliteľnými elementami vedomia, napríklad pocitmi potešenia (slasti), resp. nechuti (Wundt).

- Iní tvrdia, že prežívanie je ovplyvňované pocitmi, ktoré vyplývajú z telesných zmien (James: „Neplačeme preto, lebo sme smutní, ale sme smutní preto, lebo plačeme“. Prežívame teda stav svojho tela, nie vonkajšie podnety).

(b) Fyziologický aspekt emócií – telesné zmeny, ktoré vznikajú na základe činnosti autonómneho nervového systému. Ide o červenanie sa, zmeny pulzu, zmeny dýchania a potenie rúk.

(c) Pod správaním, ktoré doprevádza emócie a je teda ich tretím aspektom, sa myslí motorický výraz, konkrétne výraz tváre (mimika), gestikulácia a držanie tela, orientácia tela ako aj určité zmeny v hlase.

Doposiaľ uvedené je v psychológii emócií zvyčajne všeobecne akceptované. Čitateľ si však mohol všimnúť, že žiadna z definícií neodpovedá na otázku, akého pôvodu sú emócie (ako vznikli) a aká je ich funkcia. A ďalej, aj keď v posledných 40 rokoch výskum emócií priniesol nové poznatky, časť problémov ostáva zatiaľ nedostatočne objasnená. Rheinberg (1997) k takýmto problémom psychológie emócií počíta:

- *Ak chceme o niekom povedať, že prežíva emóciu, je lepším ukazovateľom jeho mimický výraz alebo jeho slovná výpoveď? Slovnú výpoveď ale aj mimický výraz dokáže osoba ovplyvňovať, resp. predstierať. Ako môže pozorujúca osoba zistiť, že nejde o predstierané emócie?*

- *Čo bolo bezprostrednou príčinou vzniku emócie? (udalosť, kognícia, telesné vzrušenie?)*

V posledných rokoch vznikli nové poznatky, ktoré na tieto otázky priniesli odpovede. Ako plodné sa pritom ukázalo rozlišovanie medzi proximatívnym a ultimatívnym prístupom k výskumu emócií (Hülshoff, 1999).

*Proximatívny prístup* hľadá odpoveď na otázku, prečo v danej chvíli prežíva osoba nejakú emóciu, napríklad v prípade strachu by to mohlo byť preto, lebo vníma ohrozujúcu situáciu, ktorú spracovávajú štruktúry jej mozgu a telo reaguje stresovou reakciou. Táto konkrétna odpoveď z dôvodu zjednodušenia zámerne preferuje iba biologickú reakciu, proximatívny prístup je, samozrejme, komplexný a hľadá odpoveď na otázku, ktoré



regulatívne okruhy biologickej, psychickej a sociálnej úrovne boli do reakcie zapojené vo chvíli emocionálnej reakcie.

*Ultimatívny prístup* hľadá odpoveď na inú otázku: Prečo ľudia vôbec emocionálne reagujú? Prečo sa takáto forma reakcie vyvinula, na čo slúži? Je to teda otázka významu emocionálnych fenoménov pre život človeka. Napríklad v prípade strachu by mohla odpoveď znieť: „Strach má varovnú a ochrannú funkciu a umožňuje individuovi včas sa vyhnúť nebezpečenstvu. Preto má dôležitú funkciu prežitia, a preto sa dá evolučne odôvodniť“ (Hülshoff, 1999, str.16).

V tejto práci sú poznatky usporiadané tak, aby reprezentovali zistenia obidvoch prístupov: V nasledujúcej kapitole sú uvedené vybrané teórie emócií, ktoré vznikli v 60. a 70. rokoch a ktoré sa pokúšajú odpovedať v prvom rade na otázku, čo je príčinou vzniku emócie (proximatívny prístup) s dôrazom na psychickú rovinu ich determinácie.

V ďalšej kapitole sú uvedené zistenia, ponúkajúce odpoveď na otázku, prečo sa emócie vyvinuli a aká je ich funkcia (ultimatívny prístup).

## 12. Vybrané teórie emócií

Ako bolo uvedené vyššie, v súčasnosti neexistuje všeobecne prijímaná teória emócií, ale množstvo navzájom si konkurujúcich prístupov. V posledných štyroch desaťročiach prevládal názor, že vznik emócie spravidla súvisí s kognitívnymi procesmi. Napríklad, ak vnímané nebezpečenstvo považujeme za nebezpečenstvo, vznikne strach. Nevylučovala sa však ani iná postupnosť procesov: u osoby vznikne ešte pred subjektívnym úsudkom o vlastnostiach vnímaného všeobecné, nešpecifické vzrušenie a až potom osoba identifikuje v sebe určitý cit. V 60. a 70. rokoch vzniklo viac teoretických pokusov objasniť podstatu emócií. Ich výber uskutočnili Plutchik a Kellermann (1980). O ich prácu sa v ďalšej časti opierame.

### 12. 1. Schachterova kognitívno-fyziologická teória emócií

Táto teória vychádza z predpokladu, že vznik emócie závisí od dvoch faktorov: od kognícií (subjektívnej interpretácie) a od telesnej aktivácie (vzrušenia). Iba spolupôsobenie oboch faktorov vyvoláva stav emócie.

Ak teda u osoby vyvoláme stav fyziologického vzrušenia, napr. pomocou liekov (aj chodením po schodoch, športom, pobytom v teple atď.), nestačí to na to, aby vznikla emócia. Osoby však majú potrebu hodnotiť v sebe prebiehajúce procesy, chcú vnímané stavy prebiehajúce v ich tele interpretovať a hľadajú za týmto účelom interpretačnú pomoc zo situácie, v ktorej sa momentálne nachádzajú. Tieto podnety zo situácie, presnejšie ich interpretácia určujú charakter emócie, teda či pociťované telesné vzrušenie sa nakoniec zmení na strach, hnev, radosť alebo prekvapenie atď. Emócia podľa Schachtera vzniká na základe schémy: telesné vzrušenie, ktoré musí byť prítomné a ktoré pôsobí ako nešpecifický faktor a kognícia, ktorá dodáva emócií špecifický obsah (špecifický faktor). Schachter a Singer (1962) potvrdzujú platnosť svojej teórie pomocou veľmi často citovaného experimentu:

Jednej časti pokusných osôb bol pod nejakou zámienkou podaný adrenalin, čo u nich vyvolalo telesné vzrušenie, inej roztok kuchynskej soli (placebo). Tie osoby, ktorým bol podaný adrenalin a ktoré nenašli žiadne vysvetlenie pre svoje vzrušenie, hľadali jeho interpretáciu v podnetoch zo situácie, v ktorej sa práve nachádzali. Ak sa v danej chvíli kontaktovali s nahnevanou osobou, reagovali hnevom, ak sa stretli s dobre naladenou osobou, reagovali radosťou. Predpokladalo sa, že pokusné osoby svoje pocity porovnávali s tým, čo vnímajú u iných osôb a tým svojmu telesnému vzrušeniu dodali (etiketovali) taký istý obsah, aký vnímali u iných. Inak povedané, vnímané správanie (agresívny, dobre naladený) dodalo

pociťovanej telesnej aktivácii dodatočne špecifický obsah, ktorý aktualizoval príslušnú emóciu. Ak sa s nahnevanými osobami kontaktovali pokusné osoby s placebom, neprežívali emóciu hnevu, resp. ak sa kontaktovali tieto osoby s dobre naladenými osobami, neprežívali emóciu radosti.

Podstatu Schachterovej teórie možno zhrnúť takto:

- (a) ak osoba nemá vysvetlenie pre svoje vzrušenie, potom používa na tento účel informácie zo situácie, v ktorej sa nachádza a tým etiketuje svoj stav (príslušnou emóciou). Z toho vyplýva, že v stave rovnakého telesného vzrušenia môžu v závislosti od situačných okolností vznikáť rôzne emócie.
- (b) ak osoba vnímanú situáciu interpretuje, a má skúsenosť, že po takejto interpretácii u nej zvyčajne dochádza k vzniku určitej emócie, potom očakávaný cit vznikne iba vtedy, ak je prítomné aj telesné vzrušenie.

Pre vznik emócie, ako bolo uvedené vyššie, sú podľa tejto teórie nutné dva faktory – telesné vzrušenie a kognitívne hodnotenie. Nemenej dôležitou otázkou je však aj ich následnosť. Podľa Schachtera najprv vzniká telesné vzrušenie a potom kognitívne hodnotenie. A práve tento bod jeho teórie je kritizovaný, pretože táto následnosť sa overovala na opísanom experimente, ktorého hodnota sa považuje za pochybnú: najprv bolo pomocou adrenalínu vyvolané telesné vzrušenie, a potom boli provokované rôzne kognície (prítomnosť nahnevanej a veselej osoby). V reálnom živote je ale poradie spravidla opačné: najprv vnímame prostredie a hodnotíme napríklad mieru jeho hrozby a až potom vzniká strach a s ním spojené stavy telesného napätia. Napríklad žiaci v škole vnímajú rôzne podnety, ktoré môžu interpretovať ako určité ohrozenie (oznámenie písomky, vyvolanie k tabuli a pod.) a až potom u nich vzniká telesné napätie. Za platné však možno považovať, že obsah kognitívneho hodnotenia určí to, aká emócia vznikne (ak je niekto výborne pripravený, neobáva sa vyvolania a má radosť, že môže odpovedať). Schachter sám nepodáva vysvetlenie, ako vzniká telesné vzrušenie, a prečo vzniká (vyvolával ho experimentálne pomocou adrenalínu).

Ešte vážnejšia výhrada sa týka predpokladu, ktorý je uvedený v bode (b), a ktorý hovorí, že bez telesného vzrušenia nemôže emócia vzniknúť. Toto tvrdenie vyvrátil Valins (1966, podľa Plutchika a Kellermanna, 1980), ktorý urobil nasledovný pokus: u skúmaných osôb simuloval (oklamal ich) fyziologické vzrušenie, a to tak, že konkrétne mužom premietal poloakty žien a úmyselne ich informoval nesprávne o ich pulze. Zistil, že tie obrázky, pri ktorých osobám poskytol nepravdivú informáciu o vysokej frekvencii pulzu, boli hodnotené ako atraktívnejšie. Záver z tohto experimentu možno interpretovať takto: aj neexistujúci stav

telesného vzrušenia – iba čistá kognícia (v tomto prípade simulované vzrušenie) vedie k vzniku emócie. Liebhart (1978), vychádzajúc z Valinsových experimentov, tvrdí, že telesné vzrušenie nemá status zvláštneho faktora, ktorý musí pri vzniku emócie byť prítomný, ale že je iba jedným z mnohých informačných zdrojov, ktoré k vzniku emócie vedú. Takže, niekto môže vnímať nejaké podnety zo svojho prostredia a v závislosti od ich interpretácie vznikne u neho špecifická emócia, podobne môže niekto iný vnímať svoje vnútorné stavy (telesné) a v závislosti od tejto interpretácie vznikne špecifická emócia.

Podobnú teóriu emócií predložil Mandler (1979), v ktorej na rozdiel od Schachtera vysvetlil prirodzeným spôsobom vznik vzrušenia - považuje emóciu za produkt rušenia priebehu konania (teória „rušenia“ aktivity). Predpokladá, že správanie a prežívanie je vždy sledom určitých sekvencií, ktoré sú viac alebo menej rušiteľné. Ak sme niečím zamestnaní, napríklad študujeme a nastanú udalosti (spomenieme si na to, že sme zabudli vypnúť plynový varič), ktoré sa nám vnúti do pozornosti, rušia existujúcu sekvenciu toho, čo práve prežívame alebo robíme a majú za následok zvýšenie vzrušenia. V danom momente sme senzitívni k podnetom, ktoré takýto následok vyvolali a spájame ich, dávame ich do súvislosti s emocionálnym vzrušením. Mandler tomuto procesu hovorí „etiketovanie“. V tomto vymedzení je Mandlerova koncepcia identická so Schachterovým predpokladom o tom, že osoba existujúcemu vzrušeniu dodá význam v závislosti od toho, ako interpretuje situáciu. Mandler však za rozhodujúce považuje kognitívne hodnotenie vlastného vzrušenia a demonštruje to na príklade strachu: osoba je v nejakej aktivite rušená a sústreďuje sa na podnety, ktoré za rušením aktivity stoja. Registreje vlastné vzrušenie, myslí na samu seba, cíti ohrozenie a odvracia pozornosť od obsahu svojho konania, čím ho, samozrejme, robí menej kvalitným. Vznikajú u nej pocity strachu, ktoré spôsobujú interferenciu pozornosti a neumožňujú osobe dostatočne využiť jej kompetenciu vo vzťahu k obsahu činnosti, ktorej sa venuje.

Na uvedenom predpoklade je založené napríklad diagnostikovanie výkonového strachu – škály na meranie strachu zisťujú, či osoba vo výkonovej situácii venuje pozornosť úlohám, ktoré sú pri ich plnení nepodstatné. Konkrétne, na meranie školského strachu sa používajú otázky typu: Ak ma učiteľ vyvolá, stúpne mi krv do hlavy a pomyslím si, že nebudem vedieť na otázku odpovedať. Je to otázka, ktorá zisťuje, či je osoba sústredená na úlohu alebo na niečo, čo je pri jej riešení irelevantné. Predpokladá sa, že žiak sa pri odpovedi na takúto otázku dotazníka rozpomína na to, čo prežíva v situácii, ak je vyvolaný. Ak odpovie kladne, znamená to, že namiesto na riešenie úloh sa sústreďuje na seba a svoje pocity. Toto

sústredenie sa na svoje telesné pocity má interferujúci účinok na vykonávanú aktivitu, čo spôsobí zhoršenie kvality výkonu.

Experimentálne bolo možné vplyv irelevantných kognícií dokázať: pokus bol robený tak, že ešte pred jeho realizáciou boli pokusné osoby rozdelené (pomocou dotazníka) na tzv. ustráchané a neustráchané (majúce a nemajúce sklon reagovať strachom). Potom bol jednej polovici neustráchaných osôb, pred výkonovou úlohou (naučenie sa textu) podaný opäť dotazník, merajúci strach. V porovnaní s druhou polovicou neustráchaných, ktorým takýto dotazník podaný nebol, bol zistený horší výsledok učenia textu. V konečnom dôsledku tak neustráchaní, ktorí vyplňali pred učením test na meranie strachu, ako aj ustráchaní dosiahli v úlohe rovnaké výsledky:

- ustráchaní preto, lebo ich už otázky dotazníka (pred výkonovou úlohou im bol tiež opätovne podaný) aj tak informovali iba o tom, čo dobre vedia (často sa totiž týmito rušivými pocitmi zaoberajú)

- výkon časti neustráchaných sa zhoršil na úroveň ustráchaných preto, lebo sa dozvedeli niečo, čím sa začali v danej chvíli zaoberať a čo viedlo ku kognitívnej interferencii v tejto špecifickej situácii.

Interpretácia: neustráchané osoby, ktoré vyplnili pred výkonovou úlohou dotazník merajúci strach, sa koncentrovali (pod vplyvom prečítania otázok o strachu) na myšlienky, ktoré sa týkali ich prežívania a prípadných dôsledkov zo zlyhania (inak by na to nemysleli a sústredili by sa na riešenie úlohy). Skupina označená ako ustráchaní bola už po zadaní úlohy naučiť sa text koncentrovaná na svoje pocity a jej členovia si dávali inštrukcie, ktoré znižovali výkon, mysleli na dôsledky prípadného neúspechu – teda presne tak, ako to zvyčajne robia.

Mandler dopĺňa túto svoju koncepciu o ďalší aspekt: ak si individuuum myslí, že tieto rušenia, resp. ich eliminácia nie sú ovplyvniteľné, stáva sa bezmocným. Strach je teda subjektívne presvedčenie osoby o tom, že nedisponuje prostriedkami na vyrovnávanie sa s rôznymi situáciami. Ak si osoba myslí, že sa dokáže rušeniu svojho konania vyhnúť, resp. že disponuje alternatívami konania, ktoré použije, ak k rušeniu dôjde, pociťuje vysokú mieru vlastnej kompetencie.

## **12. 2. Lazarusova kognitívno-fenomenologická teória**

Lazarus, Kanner a Folkman (1980) definujú emóciu ako komplexný a organizovaný stav, pozostávajúci z kognitívnych hodnotení, impulzov ku konaniu a telesných reakcií. Každú emocionálnu kvalitu (hnev, strach, radosť atď.) reprezentuje špecifický vzorec uvedených

troch komponentov (Lazarus používa pojem emocionálny syndróm), pričom uvedené 3 komponenty sú osobou prežívané ako jeden celok.

*Kognície.* Podľa Lazarusa, Kannera a Folkmana (1980) za vznik emócií zodpovedajú výlučne hodnotiace procesy: vnímanie, myšlienky, učenie a spomínanie. Emócie, samozrejme, nevznikajú pri akomkoľvek vnímaní (pohľad von oknom, rozmyšľanie pri riešení nejakej matematickej úlohy, spomínanie na obsah nejakého sna a pod.), ale vznikajú iba na základe tých kognícií individua, ktoré sa vzťahujú na výsledky prebiehajúceho alebo očakávaného *vyrovnávania sa* s požiadavkami prostredia. Konkrétne, pomocou kognícií osoba hodnotí dve veci: 1) nároky prostredia a 2) vlastné kompetencie tieto nároky zvládnuť.

Napríklad na seminári je pravdepodobné, že ma učiteľ môže osloviť nejakou otázkou (= nároky prostredia) – ak hodnotím potenciálnu otázku ako niečo, čo ma ohrozí (zápočet) a zároveň považujem svoju pripravenosť odpovedať na prípadnú otázku ako nedostatočnú (vlastná kompetencia), vzniká s najväčšou pravdepodobnosťou strach.

Lazarus teda predpokladá v prípade vzniku emócií existenciu dvoch hodnotiacich procesov:

(1) hodnotenie situácie, ktoré sa vzťahuje na to, či transakcia (vzťah) - emočná teória Lazarusa je odvodená z jeho transakčného modelu stresu - osoby a prostredia má nejaký význam pre jej *subjektívnu pohodu*. Ak áno, potom môže ísť o pozitívnu alebo negatívnu transakciu. (2) Hodnotenie seba, ktoré sa týka toho, ako sa osoba vníma z hľadiska prostriedkov (kompetencie vlastného konania) vyrovnáť sa so situáciou, zvládnuť ju. Toto druhé hodnotenie je považované za dôležitejšie ako hodnotenie situácie a môže hodnoteniu situácie predchádzať. Ak si osoba o sebe myslí, že má veľmi dobré dispozície zvládnuť požiadavky a nároky situácie, potom ich môže považovať za bezvýznamné, resp. za také, ktoré si trúfa zvládnuť. Naopak, osobu, ktorá má nízku mienku o svojej kompetencii zvládať požiadavky a nároky prostredia, to môže viesť k interpretácii, že ju určitá konkrétna situácia ohrozuje.

Tieto kognitívne hodnotiace procesy môžu byť uvedomované, ale veľmi často uvedomované nie sú. Dôvodom je to, že ich prežívanie je v určitých transakciách osoba – prostredie často opakované, čo vedie k adaptácii. (Proces adaptácie nastáva vďaka tomu, že osoba jednak neustále nanovo definuje požiadavky prostredia, ale hodnotí aj to, čo sa odohráva v nej, ako sa pri vyrovnávaní s príslušnou požiadavkou cíti).

Na rozdiel od Schachtera, ktorý telesné vzrušenie považoval za nutnú podmienku vzniku emócie, Lazarus kognície, vzťahujúce sa na telesné vzrušenie, nazýva *vnútropsychické regulačné aktivity* a podľa neho slúžia na to, aby sa odbúrало emocionálne napätie.

Okrem týchto akútnych a jednorazových kognícií, ktoré sa viažu na momentálnu situáciu, môžu podmieňovať smer a silu emócií aj nadobudnuté presvedčenia o *prostredí* a o *sebe samom*. Tieto presvedčenia majú nadsituačný charakter a môžu stabilným spôsobom ovplyvňovať vznik emócií osoby. Napríklad, ak je niekto presvedčený, že na svoje okolie má dostatočný vplyv a že na akékoľvek udalosti dokáže adekvátne reagovať, lebo je vybavený vhodnými alternatívami konania, má to za následok to, že osoba zriedkavo prežíva negatívne emócie. (Bandura, 1977 používa v tejto súvislosti pojem „účinnosť ega“, nem. Selbstwirksamkeit, ang. self-efficacy a túto účinnosť ega považuje za pretrvávajúcu kognitívnu predispozíciu).

*Impulzy ku konaniu* – sú druhou integrálnou súčasťou Lazarusovej definície emócií. Nejde tu o konanie samotné, ale o predstavu možného konania, resp. prekážok, ktoré sa konaniu môžu postaviť do cesty. Napríklad v prípade hnevu impulz ku konaniu zničiť protivníka prebehne bez toho, aby osoba potrebovala takéto konanie skutočne realizovať. V prípade strachu ide o vyhnutie sa ohrozujúcemu podnetu, teda úniku bez toho, aby osoba skutočne musela utekať. Obidve reakcie mali z evolučno-biologického hľadiska v minulosti veľký adaptačný význam, dnes boli vďaka kultúrnym vplyvom preformované a iba zriedkavo majú inštrumentálny význam pri riešení problémov.

*Fyziologické reakcie* sú tretou súčasťou syndrómu emocionálnej reakcie. Autori neprijímajú Schachterovu predstavu o všeobecnom vzrušení ako o podmienke vzniku emócie, podľa ktorej fyziologické vzrušenie je v prípade každej emócie rovnaké a kvalitu (druh) emocionálneho prežívania určuje výlučne kognitívny komponent. Naopak, uvádzajú ako príklad útočnú agresiu, pri ktorej je vzorec vzrušenia odlišný ako v prípade defenzívnej agresie.

Autori upresňujú psychologickú terminológiu v oblasti emócií a navrhujú pre krátke emocionálne epizódy pomenovanie *emócia* a pre dlhotrvajúce stavy pojem *nálada*. Definujú aj tretí pojem - *sentimenty* ako pretrvávajúce, pre osobu typické citové tendencie (tendencie reagovať typickým emocionálnym spôsobom). Tieto dispozície vznikajú na základe socializácie individua, u ktorého sa formujú rôzne postoje a potreby, ktoré neskôr osobu podnecujú k tomu, aby samu seba hodnotila ako bezmocnú alebo kompetentnú.

Lazarus a kol. (1980) zaujímajú stanovisko aj k podobnosti či odlišnosti emócií ľudí a zvierat a sú toho názoru, že z dôvodu bezpodmienečne nevyhnutnej prítomnosti kognitívneho hodnotenia sa emócie človeka a zvierat principiálne líšia a v konečnom dôsledku sú navzájom neporovnateľné. Ako príklad uvádzajú atribúovanie nízkeho výkonu

nedostatočným úsilím, pre ktoré človek, žiak zlyhal, v dôsledku čoho sa cíti zle (napríklad pocity viny). Takéto atribúcie vo svete zvierat vôbec neexistujú.

Pokiaľ ide o pokusy klasifikácie emócií, Lazarus sa domnieva, že životné podmienky ľudí sú natoľko rôznorodé, že existujúce klasifikácie emócií na 5 – 15 kategórií sú neužitočné. Dominujúce klasifikácie vychádzajú totiž z toho, že za kritérium definovania druhov emócií považujú to, že sa od seba navzájom musia líšiť. Napríklad medzi hnevom, strachom, smútkom, radosťou atď. sú evidentné rozdiely a každý vie s istotou povedať, kedy je nahnevaný resp. smutný a pod. Podľa Lazarusa takáto klasifikácia neberie do úvahy fakt, že nielen medzi kategóriami samotnými, ale aj v ich vnútri sú veľké odlišnosti. Napríklad je veľa druhov strachu, smútku, nádeje, žiarlivosti, a to v závislosti od toho, aké kognitívne spracovanie individuum použilo. Konkrétne, strach môže byť existenciálny, sociálny, z výkonu a pod. Sociálny strach sa môže ďalej deliť na rozpaky, nesmelosť, strach z publika atď.

Zvláštnu pozornosť venuje Lazarus *pozitívnym emóciám*. Zatiaľ čo negatívne emócie majú a hlavne mali z evolučnobiologického hľadiska jednoznačne adaptačnú funkciu (strach – únik, hnev – útok), v prípade pozitívnych emócií nie je jednoduché odhaliť ich evolučnobiologickú funkciu. Ak sme v prípade strachu naplnení energiou, je to primerané, lebo ju máme k dispozícii pri útoku. Prečo sú ale prítomné fyziologické zmeny v prípade prežívania pozitívnych emócií? Tu nie je dôvod na akumuláciu energie. Lazarus sa domnieva, že emócie, ako nádej, zvedavosť, radosť sú z evolučného hľadiska späté s exploračným (prieskumným) správaním. Po vyriešení nejakého problému, či po zvládnutí nejakej situácie nastupujúca radosť alebo úľava majú za následok to, že osoba má sklon považovať aj ďalšie potenciálne problémy za riešiteľné. Každá epizóda, ktorá je pri vyrovnávaní sa s problémom, situáciou poznamenaná prežívaním zvedavosti, nádeje alebo radosti, prispieva k subjektívnemu pocitu vlastnej účinnosti a vybavuje osobu dispozíciou pre ľahšie zvládanie budúcich životných udalostí. (V tomto prípade emócia nie je konečným bodom vyrovnávania sa so situáciou, ako to bolo v prípade negatívnych emócií, ale iba medzistupňom v hierarchii vyrovnávania sa).

Pozitívne emócie majú podľa Lazarusa 3 funkcie:

- (1) sú pauzami k „nadýchnutiu sa“,
- (2) udržiavajú aktivitu osoby a
- (3) obnovujú jej kompetenciu vyrovnávať sa s nárokmi a požiadavkami prostredia.



*Nadýchnutie sa* - myslí sa ním prežívanie pozitívnej emócie, ktoré umožňuje prerušenie transakcie osoba – prostredie a dovoľuje individu emociálne sa „dotankovať“, a potom opäť pokračovať v aktivite.

*Udržiavanie aktivity, pocit výkonnosti* – je uľahčené vďaka radostnému naladeniu. Nádej je v tomto prípade jedna z emócií, ktorá vyrovnanie sa s nárokmi situácie podporuje. Lazarus vyslovil názor, že nádej predpokladá neistotu (neurčitosť) – totiž iba ak výsledok konania nie je vopred jednoznačne determinovaný, je možné prežívať nádej. Neistota je teda nielen prameňom strachu, ale aj zdrojom nádeje. Dôležité je ďalej, že pri prežívaní nádeje je očakávaná pomoc zvonka. Napríklad nevyliciteľne chorý pacient z dvojznačných vyjadrení príbuzných môže čerpať nádej, že lekári alebo náhoda ho opäť urobia zdravým.

*Obnova schopnosti vyrovnať sa s nárokmi situácie* je Lazarusom objasňovaná na takomto príklade: Osoba, ktorá sa dlhú dobu nachádzala v stave depresie, môže byť konfrontovaná so situáciou, v ktorej zažije určité minimum pôžitku. Z tejto chvíľky môže vyrásť pocit, že život predsa len ešte niečo ponúka. Opätovné prebudenie znehodnoteného citu vlastnej hodnoty je v mnohých prípadoch začiatkom takého spôsobu života, ktorý sa vyznačuje životným optimizmom. Pozitívne emócie regenerujú stratené zdroje, ktoré sú potrebné na vyrovnanie sa s nárokmi a požiadavkami života.

### **12. 3. Weinerova koncepcia vzniku aktuálne prežívaných emócií**

Weiner (1982) rozlišuje dva druhy emócií: od vlastností udalostí, ktoré emócie vyvolávajú, priamo závislé emócie a emócie závislé od atribúcií prežívaných udalostí.

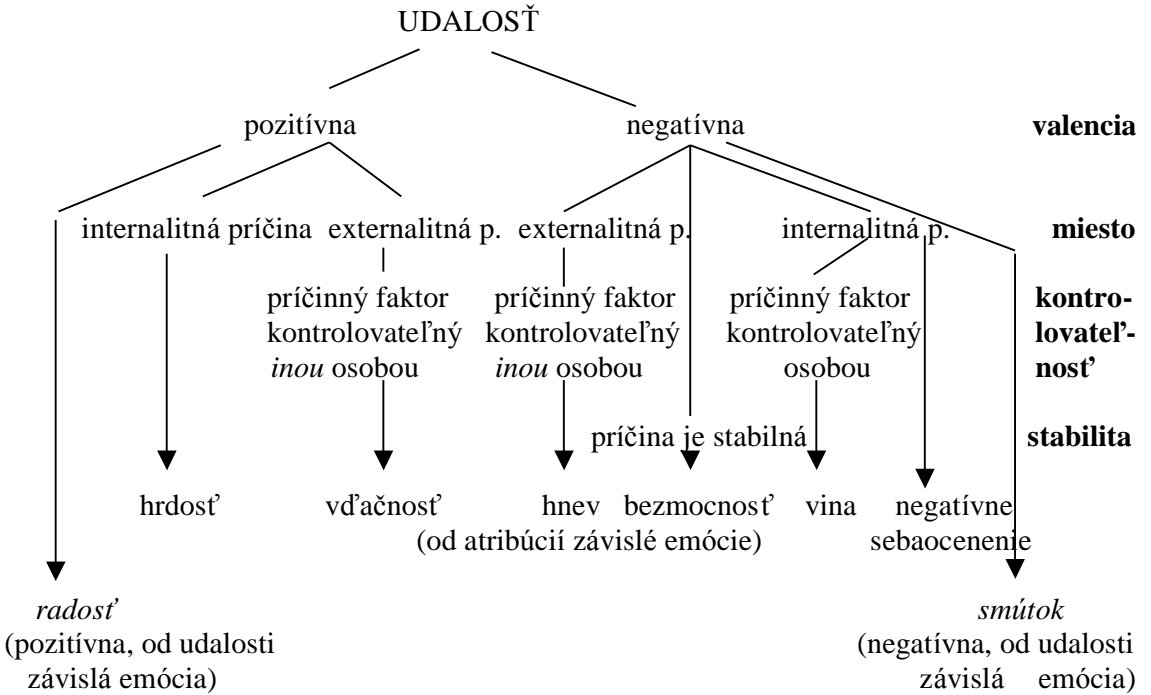
V prvom prípade ide o situácie, keď je nejaká udalosť osobou hodnotená ako pozitívna, alebo naopak, keď je udalosť hodnotená ako negatívna. V závislosti od tohoto hodnotenia osoba prežíva buď radosť a šťastie, alebo smútok. Osoba však môže nielen bezprostredne hodnotiť udalosti z hľadiska ich valencie, ale môže atribúovať (pripisovať) príčiny týchto udalostí. V tomto prípade rozlišuje Weiner 3 dimenzie takýchto príčin: miesto príčiny (locus of control), časovú stabilitu a kontrolovateľnosť (ovplyvniteľnosť) príčiny.

*Pod miestom* sa myslí internalitné (osoba) alebo externalitné (náhoda, osud, iní ľudia) zapríčinenie nejakej udalosti.

*Pod časovou stabilitou* sa myslí to, či príčina je trvalá alebo meniteľná.

*Kontrolovateľnosť* príčiny znamená, čo si osoba o príčine nejakej udalosti (aj vlastného výkonu) myslí, či ju môže ovplyvniť alebo nie.

Vzťah atribúcií a emócií (podľa Weinerja, 1982) (upravené)



Napríklad osoba odôvodňuje svoje zlyhanie v učení nedostatočnými schopnosťami (zlou pamäťou, nízkou inteligenciou). V zmysle Weinerových dimenzií príčin by sme mohli povedať, že je to atribúcia internalitná (jej schopnosti), časovo stabilná (pamäť sa v závislosti od času zásadne nemení) a osobou málo ovplyvniteľná (pamäť je ťažšie ovplyvniteľná ako napríklad vlastná lenivosť). Osoba však môže odôvodniť svoje zlyhanie aj tým, že sa málo usilovala. Išlo by o atribúciu internalitnú, časovo nestabilnú a osobou ovplyvniteľnú.

Ako podľa Weinerja vznikajú emócie? Napríklad, ak je niečo kontrolovateľné, osobou ovplyvniteľné a ona to napriek tomu neovplyvnila, potom u nej vznikajú emócie hanby, resp. pocity viny. Ak osoba za príčinu svojho zlyhania považuje nedostatok schopností, potom prežíva cit nekompetentnosti (negatívne sebaocenenie). Weiner (1982) k tomu ďalej uvádza, že tento cit nekompetentnosti nepodnecuje k väčšiemu vynakladaniu úsilia, naopak, ak osoba prežíva hanbu, resp. pocity viny, mobilizuje ju to k ich odstráneniu, a to prostredníctvom vynakladania úsilia. Táto predstava vzniku emócií a ich motivačného efektu viedla ku konštrukcii motivačných výcvikových programov, ktoré sú zamerané na internalitné-menlivé a osobou ovplyvniteľné atribúcie. Konkrétne u osôb sú vyvolané pocity viny, ktoré potom vedú k aktivite, čo môže napomôcť ich odstráneniu.

Zhrnutie: Cítíme tak, ako myslíme a zároveň na základe týchto citov konáme. Emócie sú výsledkom kognícií a podnecujú osobu ku konaniu. Weinerova teória je orientovaná na diferencované a konkrétne city (nie nálady) a vysvetľuje ich vznik iba vo výkonovo orientovaných situáciách – teda v situáciách, keď možno dosiahnuť úspech, resp. zažiť neúspech. Kognície v jeho koncepcii predstavujú jeden druh usudzovania, sú to tzv. kauzálne atribúcie. Prežívané city sú reakciami na atribúcie, ktoré stoja na začiatku nejakého konania a udržiavajú ho. Napríklad ak niekto získal prácu a považuje niekoho známeho za príčinu tohto úspechu, potom cíti vďačnosť a kúpi mu nejaký darček. Atribúcia samotná nebola príčinou kupovania ale emócia, ktorá na jej základe vznikla.

Aj emócie iných osôb však môžu byť príčinou našich atribúcií. Sme totiž schopní dešifrovať z výrazu tváre iných nimi prežívané emócie, ktoré sú zacielené na nás a sme schopní z nich dedukovať, čo si o nás dotýčny myslí. Weiner uvádza ako príklad takúto postupnosť procesov: Ak žiak zlyhá v nejakej práci a učiteľ na to reaguje *hnevom*, tak si to vysvetlí tak (atribuuje), že učiteľ od neho očakával viac – teda, že jeho schopnosti hodnotí vyššie a že sa málo snažil, aby splnil jeho požiadavky. Ak však prejaví učiteľ *súcit*, znamená to (žiak si to tak interpretuje), že ho učiteľ považuje za neschopného a že vlastne svoj výkon nemôže ovplyvniť. Weiner takýto spôsob atribúcie emócií potvrdil výskumne.

#### **12. 4. Averillova sociologická teória emócií**

Podľa Averilla (1980), emócia je tranzitívna (prechodná) sociálna rola (sociálne konštituovaný syndróm), ktorá zahŕňa okrem iných komponentov aj hodnotenie situácie individuom. Je chápaná ako pasívne prežívanie a nie ako aktivita (aktion). Emócie majú nadindividuálny význam (nesúvisia s hodnotením vlastných telesných reakcií), ktorý nadobudli vďaka spoločenskej definícii vecí a javov a ktorý (tento význam, túto definíciu) si osoby osvojujú v priebehu socializácie. Význam emócie je teda závislý predovšetkým od sociálneho kontextu.

Emócia je sociálne konštituovaný syndróm, pre ktorý neexistuje presne definovaný sled reakcií, ktoré by boli nezameniteľne charakteristické pre nejakú konkrétnu emóciu. Tento syndróm síce môže obsahovať rad elementov – napríklad fyziologické zmeny, výraz tváre alebo konanie, avšak tieto prvky sú len vo veľmi slabom vzájomnom vŕahu. Napríklad ak je niekto nahnevaný, môže reagovať tak, že sa stiahne alebo na niekoho zaútočí, môže sa pritom cítiť vzrušený ale aj deprimovaný. Emócia sa nedá na základe jedného z týchto elementov ani definovať ani diagnostikovať, dá sa to iba na základe zohľadnenia syndrómového charakteru viacerých jej elementov. Hodnotenie situácie je Averillom považované za jeden z aspektov

emocionálneho syndrómu, nie však v tom zmysle, že ide o kognitívny proces, ktorý vzniká emócií predchádza. Emócia je komplexný situačný stav – nie sme iba jednoducho nahnevaní, ale sme nahnevaní na niečo, máme strach z niečoho atď. Subjektívne hodnotenie objektu (aj toho istého) môže vyvolať raz elementy lásky, inokedy hnevu alebo strachu, súčasne alebo v určitom slede.

Kognitívne hodnotenie a emocionálna reakcia teda nepredstavujú sled izolovaných udalostí (porovnaj Schachter, resp. Weiner), ale dva aspekty tej istej tranzitívnej sociálnej roly. Význam, ktorý je osobou situácii pripisovaný, závisí od sociálnej konvencie a v tom zmysle aj s tým súvisiaca emócia. Emócie nie sú výsledkom vlastného konania (aktivity), ale musia byť osobou znášané. Prepadajú osobu a vyplňajú jej vnútro. Sú prežívané ako neovplyvniteľné. Zároveň sú prežívané ako nefašovateľná súčasť ega, ktorú len ťažko možno ovplyvniť, a preto poskytuje veľmi cenné informácie o skutočnej podstate osoby, preto disponuje špecifickou diagnostickou hodnotou.

Averill (1980) rozlišuje 3 druhy alebo „paradigmy“ emócií: impulzívne, konfliktívne a transcendentálne.

(a) Impulzívne emócie – smútok, potešenie, nádej a strach. Podobajú sa podľa Averilla na inštinktívne city a predstavujú relatívne autonómne tendencie, ktoré síce vychádzajú z ega, avšak nie sú závislé od jeho konania a chcenia. Sú to sociálne konštituované syndrómy s biologickými elementami. Napríklad smútok môže mať podobu bolesti alebo utrpenia, ale môže mať aj podobu dávania vlastného smútenia na vedomie iným osobám – nosením smútočných šiat, plačom nad hrobom a pod. Ak stratíme veľmi blízku osobu, môžu byť prítomné obidva prejavy súčasne – jednak ako spontánna bolesť, ktorú nemôžeme mať pod kontrolou a ktorá sa vnútri do prežívania osoby a ďalej v tej podobe, že smútiaci človek sa správa primerane očakávaniam sociálneho okolia, teda správa sa tak, ako sa na smútiaceho patrí. Ak niekto z tejto roly „vypadne“, napríklad smeje sa na pohrebe, potom je v zmysle odklonu od sociálnych noriem nenormálny. Tranzitívny charakter emócie v prípade smútku má etapový priebeh: najprv je smútok prežívaný ako vnútorný protest a túžba po stratenom – potom ako zúfalstvo a – nakoniec nastupuje reorganizácia správania, teda utvorenie nového sociálneho vzťahu. Táto reorganizácia zvyšuje životaschopnosť individua, resp. pomáha udržiavať duševné zdravie. Tento pozitívny sociálny efekt platí aj na úrovni sociálnych skupín – ak zomrie niekto významný, stáva sa jeho smrť podnetom k verejnému smútku, a táto skutočnosť pomáha zjednotiť spoločenstvo, v ktorom osoba žije.

(b) Konfliktívne emócie – príkladom je hnev alebo prvá láska. Hnev vzniká väčšinou tak, že do cesty nášho konania, našich zámerov sa postaví prekážka, čím vzniká potreba vzniknúť

konflikt riešiť. V prípade prvých lások – ide podľa Averilla o tranzitívnu sociálnu rolu v tom zmysle, že osoba sa týmto spôsobom (zamilovaním) snaží riešiť konflikt, ktorý vzniká z dôvodu tlaku sociálnych noriem: od mladých ľudí sa očakáva, že najprv nadobudnú vzdelanie, stanú sa nezávislými, postavia sa na vlastné nohy. Kto sa však zaľúbi a vydá sa, resp. ožení, vyrieši zaľúbením tento konflikt a sociálne prostredie nájde pre neho pochopenie aj keď ešte očakávania spoločnosti nie celkom splnil a porušil jej normy.

(c) Transcendentálne emócie – napríklad úzkosť. Tieto emócie vznikajú vtedy, keď sa kognitívne štruktúry osoby, ktoré majú na starosti definíciu ega, „rozpadnú“ (oslabia, poškodia). Konkrétne úzkosť sa vyznačuje difúznymi pocitmi bezmocnosti, neistoty a plachosti. Človek cíti, že je neschopný riešiť veci, ktoré boli pre neho za iných okolností záležitosťou rutiny. Nedokáže svetu prisúdiť žiaden racionálny význam, cíti sa bezmocný a dezorganizovaný. Hrozba prichádza zvnútra a je prežívaná ako chaos. Osoba nedokáže využiť také obranné mechanizmy, ktoré súvisia so sociálnymi rolami a tým trpí.

## **12. 5. Zajoncova teória emócií**

Tento autor predložil v porovnaní s doteraz uvedenými teóriami emócií teóriu odlišnú, ktorá kritizuje všetky postkognitívne (emócia vzniká iba vtedy, ak bola vnímaná udalosť najprv kognitívnymi procesmi hodnotená) teórie emócií. Napriek tomu, že v 70. a 80. rokoch bol vo všeobecnosti prijímaný priebeh vzniku emócie, pri ktorom podnetová situácia vyvoláva najprv zložité kognitívne procesy, ktoré vytvárajú základ pre afektívnu reakciu (sú „postkognitívne“), Zajonc bol presvedčený, že je to celkom ináč: afektívne úsudky vznikajú nezávisle od kognícií, lebo sú rýchlejšie ako kognície.

Je potrebné poznamenať, že autor sa nezaoberal komplikovanými emóciami, akými sú strach, smútok, hanba, zlosť atď., ale iba základným afektívnym tónovaním, napríklad na dimenzii dobre-zle, resp. pozitívny-negatívny. Vychádzal z predpokladu, že tieto afekty individuum zaregistruje ešte skôr, ako prebehnú „kognitívne úsudky“ o kvalite vnímaných podnetov.

Na principiálnu otázku, ako presne musia byť veci kognitívne spracované (či majú dosiahnuť perцепčnú oblasť mozgu alebo iba senzorický aparát), aby mohli byť z hľadiska individua považované za dôležité a hodnotené na dimenzii pozitívny - negatívny, odpovedá Zajonc, že vôbec nemusia byť myšlienково spracované, lebo preferencia pre alebo proti určitému objektu je daná bezprostredne a vzniká pod prahom vedomia. Emocionálne procesy prebiehajú paralelne s procesmi vnímania a umožňujú na rôznych miestach vstup kognícií. Opačne to však neplatí: afektom (afektívnemu hodnoteniu) sa nedokážeme vyhnúť.

Zajonc svoju teóriu dokazuje pomocou experimentov, v rámci ktorých prezentoval osobám určité podnety väčšinou v extrémne krátkom čase a potom sa ich pýtal, ktoré z podnetov sa im páčili a ktoré nie a zároveň, ktoré z nich znovupoznali a ktoré nie. Potvrdilo sa, že podnety vplývali na vznik kognitívnych a afektívnych úsudkov nezávisle. Podnety, ktoré sa osobám na prvýkrát páčili, páčili sa im aj pri opakovanom vnímaní, hoci ich pri opakovanom podávaní nedokázali znovurozpoznať (boli prezentované pomocou tachistoskopu v takom krátkom čase, že ich osoby neboli schopné pomenovať), to znamená, že afektívny vplyv bol prítomný aj bez prítomnosti kognitívnych procesov. Inak povedané, osoby boli schopné afektívne hodnotiť vnímané veci, aj keď o nich veľa nevedeli.

Oddelenie afektu a kognícií sa dá odôvodniť aj tým, že obidva procesy vznikajú odlišnou rýchlosťou a ich priebeh má odlišnú intenzitu. Afekty prebiehajú bez vynakladania úsilia, sú celostné, nedá sa im vyhnúť a sú ťažko verbalizovateľné. Na druhej strane sú ale ľahko zrozumiteľné pre iných a dajú sa bez námahy tlmočiť iným. Naopak, kognície, ktoré sú viazané na reč, sú pomalé, abstraktnejšie a v komunikácii ťažšie zrozumiteľné. V modeli afektívnych a kognitívnych reakcií Zajoncova stoja teda na začiatku senzorické procesy, pomocou ktorých je podnet prijímaný, hneď potom je podnet afektívne ohodnotený (dobrý – zlý), až za tým nastáva znovupoznávanie podnetu (známy - neznámy) a na ďalšom stupni spracovania informácie prebieha myšlienková analýza predmetu z hľadiska jeho formy (napr. okrúhly – hranatý).

Zhrnutie: Jednoduché afektívne hodnotenie, ktoré sa dá vyjadriť na škále „dobrý-zlý“, môže vzniknúť ešte pred kognitívnym hodnotením, a to nezávisle od znovupoznania podnetu a vytvára podklad pre kognitívne procesy paralelne s objektívnym prostredím vnímaného podnetu. Zajonc (1980) na základe miery prítomnosti emócií v kogníciách rozlišuje dva druhy kognícií: horúce a studené. Príkladom horúcej kognície je obsah vyjadrený takto: Mám rád autá. Úsudok, že „autá sú dopravné prostriedky“, je naproti tomu príkladom studenej kognície, resp. je to čistý kognitívny úsudok. Pravdepodobne „horúce kognície“ predstavujú dodatočný zdroj informácií, ktoré individuuum získava v akejkoľvek situácii veľmi rýchlo a na ďalšom stupni spracovania informácie ho využíva. Vznik diferencovaných emócií (strach a pod.) si však vyžaduje kognitívne spracovanie, kognitívnu predstavu toho, čo bolo alebo čo bude nasledovať. Preto kognície, ako napríklad kauzálne atribúcie pôsobia ako predchodcovia a skutočné príčiny špecifických emócií.

## 12. 6. Funkcionalistický, komponentovo - procesuálny model emócií Leventhala a Scherera

V druhej polovici 80. rokov došlo k ďalšiemu vývoju v oblasti kognitívnych teórií emócií. Podľa Schachtera interpretuje osoba svoje vlastné fyziologické napätie, pričom obsah interpretácie dodávajú vlastnosti situácie. Lazarus predpokladá, že emócie sú produktom toho, ako osoba hodnotí určitú udalosť, aký význam pre ňu (jej subjektívnu pohodu) táto udalosť má, aké informácie osoba o udalosti a o jej dôsledkoch má.

Leventhal a Scherer (1987) vychádzajú z Lazarusovej teórie a upresňujú v nej priebeh a obsah kognitívneho hodnotenia. Autori tvrdia, že emócie reprezentujú vo fylogénze vyvinutý systém – mechanizmus prispôsobovania sa, spúšťaný prostredníctvom uvoľnenia automatických a reflexívnych, navzájom prepojených reakcií, umožňujúci flexibilné prispôsobenie sa na vysokokomplexné sociálne a fyzikálne prostredie. Samotnému vzniku (podobne ako u Lazarusa) predchádzajú kognitívne hodnotiace procesy, vo svojej koncepcii však idú citovaní autori ďalej a pokúšajú sa stanoviť presné dimenzie hodnotenia – určiť jednoznačné kritériá, a tým presnejšie špecifikovať druh prebiehajúcich kognitívnych procesov, ako aj závislosť určitých emocionálnych reakcií od určitých výsledkov hodnotenia. Autori teórie akceptujú evolučno-biologický prístup, ktorý za rozhodujúce pri definícii emócií považuje ich „adaptačný význam“. Kognitívne hodnotenie má preto presný (od našej vôle nezávislý) priebeh, a to v takejto postupnosti:

- (1) novosť udalosti,
- (2) jej príjemnosť,
- (3) jej význam pre ciele a potreby osoby,
- (4) otázka jej zvládnuteľnosti,
- (5) jej súlad so sociálnymi normami a vlastnými cieľmi (Scherer, 1984).

Leventhal (1984) okrem tejto časovej postupnosti postuluje aj mnohoúrovňovú hierarchickú štruktúru procesov hodnotenia, ktoré vedú k emocionálnej reakcii:

1. senzorio-motorická rovina – bezprostredná výmena signálov (bezprostredné zmeny v mimike, hlase, správaní), ktorá u detí vedie k automatickým reakciám, napríklad k úsmevu pri vnímaní známej osoby
2. schematická úroveň - umožňuje z pamäti vyvolané reprezentácie dať do vzťahu s určitými udalosťami/situáciami a v tej chvíli prežívanými emocionálnymi zážitkami. Táto procedúra umožňuje spustiť automatickú emocionálnu reakciu, ktorá bola prežitá v minulosti a ktorá môže organizovať prežívanie v súčasnosti

3. konceptuálne spracovanie - dospievajúce dieťa si môže predstavovať potenciálne spúšťače a reakcie na ne, a toto premýšľanie môže aktivizovať pamäťové štruktúry a schémy a urobiť ich prístupnými pre emocionálne reakcie.

Ako funguje táto teória v reálnom živote môžeme demonštrovať na príklade strachu. Vieme, že strach vznikol vo fylogénze ako mechanizmus prispôsobenia sa a že v súčasnosti mu ostala úloha regulovať konanie. Na základe zážitkov z detstva – izolácia od rodičov a pod. môžu u dieťaťa vzniknúť schémy pre strach z odlúčenia, ktoré sa aktivujú pri nejakých nových udalostiach v dospelom veku a môžu mať za následok prežívanie strachu. Na senzorio-motorickej úrovni hodnotiacich procesov mohla byť táto schéma formovaná vďaka zlej synchronizácii potrieb dieťaťa a správania matky, čím sa mohla utvoriť neistá väzba medzi nimi. Na konceptuálnej úrovni dokáže dospievajúci uvažovať o situácii odlúčenia a o možných následkoch, čo môže viesť k zosilneniu, resp. zoslabeniu pocitov strachu, môže uskutočniť aj „odstránenie“ (v myšlienkach) určitých situačných elementov, čo nakoniec môže mať za následok prežívanie iných emócií, napríklad hrdosti, že dokáže už byť aj sám. Zatiaľ čo v prípade strachu sa javí byť táto teória plauzibilná, je pomerne ťažké si predstaviť, že postulované kritériá a postup hodnotiacich krokov funguje aj v prípade takých emócií, akými sú radosť alebo šťastie.



## 13. Evolučno-psychologický prístup k emóciám

Evolučno-psychologický prístup k objasneniu podstaty emócií, podľa ktorého emócie reprezentujú vo fylogénze vyvinutý systém – mechanizmus prispôsobovania sa (adaptácie), spúšťaný prostredníctvom uvoľnenia automatických a reflexných, navzájom prepojených reakcií, umožňujúci flexibilné prispôsobenie sa na vysokokomplexné sociálne a fyzikálne prostredie preferujú viaceré z vyššie uvedených teórií emócií. Plutchikova psychoevolučná teória je najvýraznejším reprezentantom tohto prístupu a bude podrobnejšie opísaná ďalej. (Aj iní autori, Leventhal a Scherer, 1987 alebo Lazarus a kol., 1980 evolučno-psychologický rozmer vo svojej teórii predpokladajú, nestal sa u nich však rozhodujúcim princípom vysvetlenia ich pôvodu). Na súčasnej úrovni poznania sa javí byť pravdepodobné, že evolučno – psychologický prístup je kľúčom k pochopeniu pôvodu emocionálneho systému človeka. Jeho biologický a fylogenetický základ bude v ďalšej časti podrobnejšie analyzovaný.

### 13. 1. Biologický základ emócií

Sociobiologická hypotéza (Wilson, 1993) vysvetľuje biologickú podstatu evolučno-psychologického prístupu takto: „Ľudské gény programujú fungovanie nervových, zmyslových a hormonálnych systémov tela, a tým takmer nepochybne ovplyvňujú proces učenia. Vynucujú si dozrievanie niektorých spôsobov správania a pravidiel učenia sa novým spôsobom správania....Naša hypotéza predpokladá, že takéto vynútenia existujú, že majú fyziologický základ a že tento fyziologický základ má zasa genetický pôvod“ (str. 170 – 171). Vo vzťahu k emóciám by táto (socio – bio - psychologická) hypotéza mohla znieť takto: Predpokladá sa, že emocionálne reagovať sme sa naučili preto, lebo si to vynútili naše genetické predpoklady.

Aj Hülshoff (1999) upozorňuje na nevyhnutnosť odlišenia biologického (biochemické, neurologické, centrálnu-nervové procesy) a fylogenetického základu emočného systému. Zatiaľ čo bezprostredný priebeh biologických procesov pri prežívaní nejakej emócie súvisí podľa citovaného autora s proximatívnym výkladom, odpoveď na otázku evolučných základov emocionálnej reakcie sa vzťahuje na ultimatívne chápanie ich pôvodu. Aby bolo možné uplatniť ultimatívny výklad pôvodu emócií, je potrebné poznať podstatu biologického základu emočného systému. Preto budú najskôr uvedené poznatky o biologických procesoch, ktoré sa na emocionálnej reakcii podieľajú.

### 13. 1. 1. Centrálné nervové procesy

Emocionálnu reakciu ako celok možno analyzovať v troch rovinách:

- biologickej (telesné reakcie doprevádzajúce emóciu),
- psychickej (ako a prečo sa osoba v danom momente cíti, pozri vybrané teórie emócií vyššie)
- a sociálnej (signálny charakter emócií vo vzťahu k iným osobám).

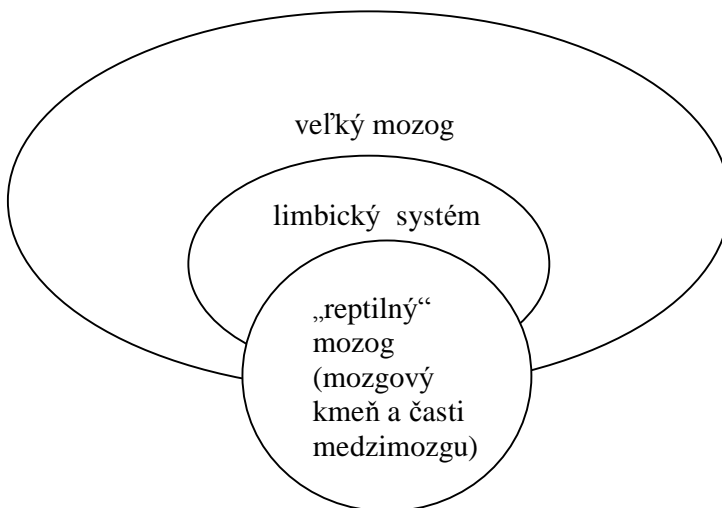
Aj samotný biologický základ emócií možno analyzovať v niekoľkých rovinách:

- v rovine centrálnych nervových procesov (centrálny nervový systém)
- v rovine vegetatívnych procesov – hormonálne a biochemické procesy autonómneho nervového systému
- a v rovine vlastných telesných a motorických reakcií

Na úrovni mozgových štruktúr (centrálnych nervových procesov) sa podieľajú pri emocionálnych reakciách tieto tri funkčné jednotky:

- „reptilný“ mozog spolu s mozgovým kmeňom a časťami medzimizgu,
- limbický systém,
- veľký mozog.

Hülshoff (1999) predkladá nasledovné schematické zobrazenie centrálnych nervových procesov v zjednodušenej podobe.



Bazálna vrstva, tzv. „reptilný“ mozog zahŕňa mozgový kmeň a časti medzimizgu. V ňom je „ukotvené“ ovplyvňovanie a regulovanie životne dôležitých funkcií: krvný obeh, vegetatívne procesy, činnosť čriev a iné, ktorých činnosť je riadená väčšinou bez účasti našej vôle. „Je to rovina automatických reflexov a vrodenej inštinktov, ktoré sú v nej ukotvené –

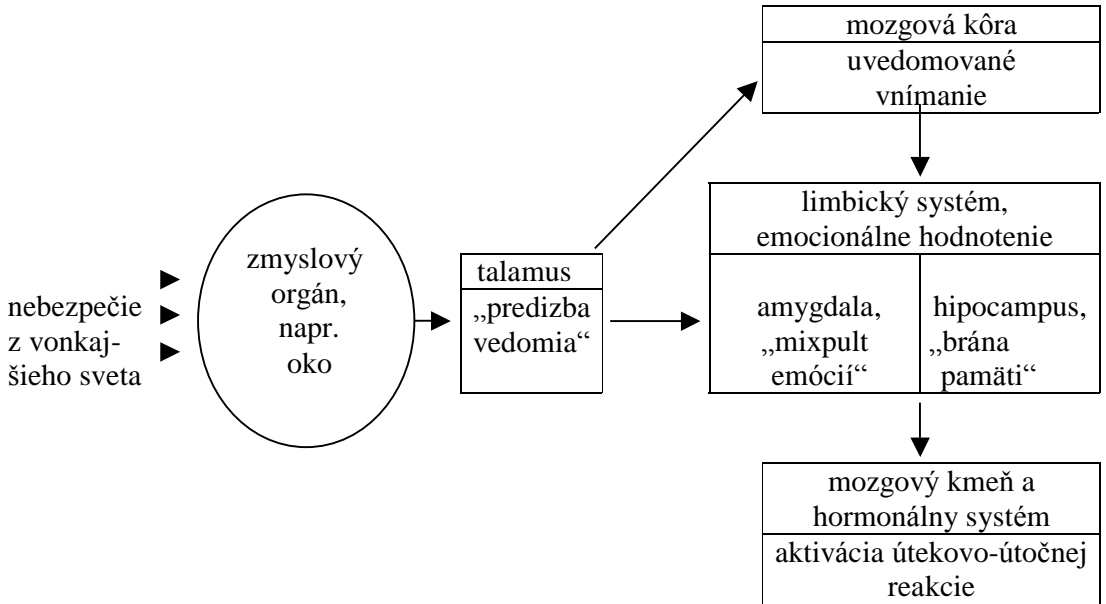
možno povedať pudová báza, na ktorej sú vybudované naše city – nie sú to žiadne emócie vo vlastnom slova zmysle. Aj bazálne a pudové aspekty sexuálnej túžby sú ukotvené v tejto rovine“. (Hülshoff, 1999, str. 34). Z anatomicko-fyziologického hľadiska patria k tejto časti mozgu predovšetkým mozgový kmeň s retikulárnou formáciou, ktorá ovplyvňuje udržiavanie organizmu v bdelom stave a hypotalamus a ním riadená hypofýza, ktoré významne ovplyvňujú činnosť hormonálneho systému.

Druhá rovina je reprezentovaná limbickým systémom a je sformovaná u všetkých cicavcov. Táto predstavuje prechod medzi medzimozgom a veľkým mozgom. Pozostáva predovšetkým z amygdaly a hipokampu (ďalej sem patrí septum, corpora mamillaria a fornix, mnohí autori sem radia aj gyrus cinguli a štruktúry čuchového mozgu - rhinencephalon, spolu s talamom a čelovým lalokom - frontálnou oblasťou veľkého mozgu). „Limbický systém je anatomický substrát našich základných citov alebo primárnych afektov, predovšetkým: strachu, hnevu, smútku, záujmu, ktoré sú tu ešte na predverbálnej úrovni, ale môžu byť už prežívané podobne ako uvedomované emócie“. Hülshoff, (1999) k tomu uvádza ako príklad prežívanie citového pohnutia, keď nám chýbajú slová opísať tento stav. Na tejto úrovni sú tieto citové stavy prežívané v podobe nálad, ktoré sa pomerne ťažko verbalizujú. Pretože limbický systém je spojený s nižšou rovinou a podriadenými štruktúrami „reptilného mozgu“, zvlášť s hypotalamom a hypofýzou, môžu byť v prípade prežívania hnevu (alebo ktorejkoľvek inej primárnej emócie) bleskovo zapnuté vegetatívne systémy, ktoré umožňujú buď útok alebo únik. Hormón stresu – adrenalín sa dostáva do krvi, zvýši sa krvný tlak a zrýchli pulz. Životne dôležité orgány sú okamžite zásobené veľkým množstvom krvi a živín s kyslíkom. Limbický systém má teda za úlohu podriadené vegetatívne štruktúry ovplyvniť takým spôsobom, aby sa látková výmena prispôbila adekvátnym spôsobom situácii v prostredí, a to v súlade s tým, ako bola táto situácia zobrazená našim emocionálnym systémom. Inými nervovými dráhami limbický systém spôsobí, že sa bez ohľadu na naše chcenie prispôbil emocionálnemu prežívaniu výraz tváre a pantomimika. To sprostredkuje okoliu informáciu o tom, v akom naladení sa nachádzame. Tento proces prebehne bez účasti vôle a je efektom kombinácie rozšírenia ciev, zmien očí, napätia svalstva a zmien v modulácii intenzity hlasu. Limbický systém je v úzkom vzťahu aj s čuchovým mozgom (archaickou časťou veľkého mozgu), čo vysvetľuje, prečo práve s vôňami asociované zážitky nás veľmi silne emocionálne ovplyvňujú.

S odvolaním sa na výskumy LeDoux uvádza Hülshoff (1999) schému troch rovín emocionálnych fenoménov. Na príklade vnímania nebezpečenstva s dôrazom na funkciu

limbického systému (ktorý je vo svetle výsledkov týchto výskumov centrom emocionálneho diania).

Priebeh vnímania a emocionálneho spracovania nebezpečenstva (upravené podľa Hülshoffa 1999 a LeDoux)



Ako je na zobrazení vidieť, limbický systém dostáva informáciu z vonkajšieho prostredia po dvoch dráhach. Po spracovaní v zmyslovom orgáne (vizuálnom, akustickom, nebezpečný zápach alebo nepríjemná chuť) sa dostáva informácia najprv do talamu (predizby vedomia). Na tomto mieste sa uskutoční prepojenie s ďalšími štruktúrami dvojako: nervové dráhy vedú informáciu priamo do amygdaly a ďalej do hipocampu, hrubé nervové dráhy zasa vedú informáciu do vizuálnej časti mozgovej kôry, kde sa sensoricky evidované mení na uvedomované a je zároveň hodnotené (kognitívne spracované). Odtiaľ pokračuje evidovaná informácia do limbického systému, ktorý rozpoznanú udalosť emocionálne vyhodnotí a podnieti príslušné kroky (útek, zvedavosť atď.). Ak by napríklad išlo o vnímanie niečoho, čo sa podobá na hada, priebeh tohto procesu by bol nasledovný: v centrálnej časti mozgu by to bolo preskúmané, či ide skutočne o hada, či to náhodou nie je gumená hadica a v závislosti od toho by nasledovala primeraná reakcia. Nevýhodou prechodu informácie touto „trasou“ je, že trvá dvakrát tak dlho, ako je to v prípade, ak ide priamo do amygdaly. V amygdale je informácia spracovaná síce nepresne, ale veľmi rýchlo bez účasti nášho úmyslu, čo umožňuje iniciovať takmer okamžitú reakciu (porovnaj teóriu Zajonca). „Medzimizog koná ešte skôr,

ako to stihli myslenie umožňujúce štruktúry veľkého mozgu analyzovať“ (Hülshoff, 1999, str. 39).

Toto dvojaké a paralelné spracovávanie informácií z prostredia umožňuje v prípade využitia priamej cesty z talamu do limbického systému bleskové a život zachráňujúce reagovanie. Avšak, ak by sme reagovali iba týmto spôsobom, boli by naše reakcie stereotypné – reagovali by sme vždy iba základnými emóciami - strachom, hnevom a podobne, a to ešte predtým, než by sme stihli situáciu analyzovať. Takéto reakcie by vo vysokokomplexných sociálnych situáciách boli často nevhodné, a preto ľudia reagujú prevažne tak, že informácia je najprv spracovávaná kôrovými oblasťami mozgu, ktoré umožňujú situáciu presnejšie analyzovať a emócie vznikajúce v limbickom systéme modulovať alebo potlačiť.

Hülshoff (1999) uvádza, že paralelné (talamus – kôrová oblasť mozgu – limbický systém a talamus – limbický systém) spracovanie informácie bolo preskúmané v prípade hnevu a strachu a vyslovuje predpoklad, že tento princíp je aj v prípade iných emócií pravdepodobný, aj keď nevyklučuje aktiváciu iných štruktúr. Ako uvádza ďalej: „Jednotlivé štruktúry mozgu nie sú výlučne alebo prevažne v službách emócií, ale tieto rezultujú z jedného práve prebiehajúceho systému spojov veľmi mnohých podkôrových a kôrových subštruktúr“ (Hülshoff, 1999, str.40).

Tretia rovina emocionálnych fenoménov je spätá s veľkým mozgom, v ktorom je ukotvená predovšetkým úmyselná motorika, vedomé spracovanie zmyslových podnetov a komplexné kognitívne procesy. Predovšetkým frontálne laloky veľkého mozgu (čelové laloky) sú nevyhnutné pre uvedomované prežívanie a pre riadenie emócií. Tu vznikajú sekundárne afekty, ktoré sme schopní nielen evidovať, ale aj verbalizovať: „...nejde teda o čisto afektívny (emocionálny), ale o kognitívno-afektívny výkon“ (Hülshoff, 1999, str. 36). Na tejto úrovni nereagujeme iba primárnymi emóciami (smútok, hnev, strach atď.), ale aj komplexnými kategóriami, akými sú závisť, žiarlivosť, láska, nádej a pod. Vďaka účasti uvedomovaného spracovania podnetov, vedomej regulácie je možné do prežívania primárnych emócií z tejto úrovne zasahovať, meniť priebeh emocionálnej reakcie, a to zmierňujúcim (ale aj zosilňujúcim) spôsobom: Na urážku by sme reagovali bez účasti tejto roviny regulácie určite hnevom alebo zlosťou – „...na tejto reakcii nášho limbického systému nemôžeme nič meniť, a ak si pripustíme, že je prinajmenšom ľudské v určitých situáciách pociťovať hnev a zlosť, môže to mať liečivé účinky“ (Hülshoff, 1999, str. 36).

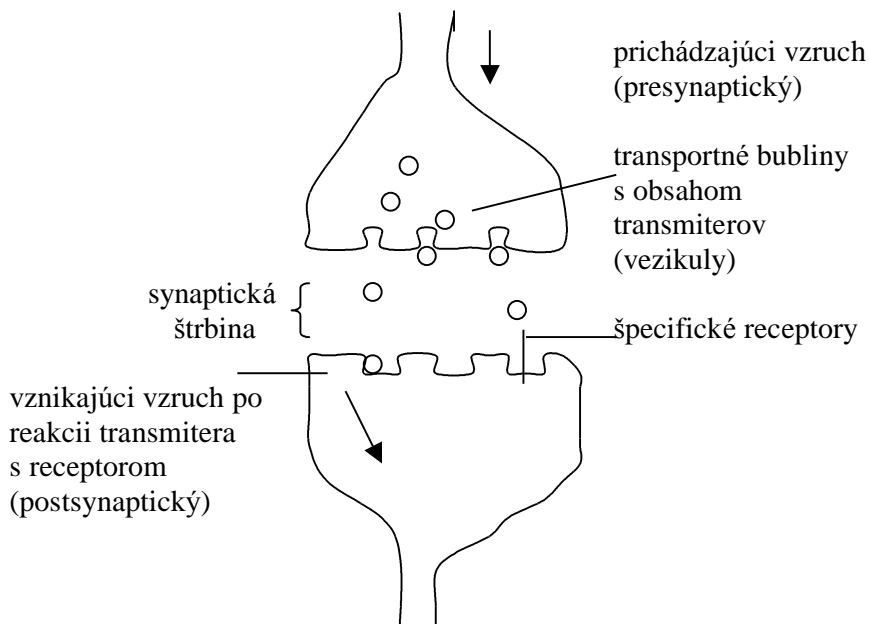
Ako budeme v skutočnosti s naším hnevom zaobchádzať, to sa dá ovplyvniť prostredníctvom účasti našej úmyselnej regulácie (kôrových štruktúr). Našu hnevlivú reakciu môžeme napríklad zosilniť, ak si predstavujeme (hoci aj neprímerane situácii), že urážka zo strany

iného nás ohrozí oveľa viac, ako je jej skutočný pravdepodobný dopad (predstavme si, že urážlivé slová v danej chvíli počuje aj niekto iný, na kom nám veľmi záleží). S určitým časovým oneskorením si uvedomíme, že príslušnú emóciu prežívame a sme schopní identifikovať aj dôvody vzniku tohto citu.

**Zhrnutie:** Trojúrovňové spracovávanie podnetov pomocou mozgových štruktúr („reptilný mozog, limbický systém a kôrové procesy) prispieva k nášmu emocionálnemu prežívaniu v rozličných rovinách a rozličným spôsobom. Bazálne, pudové, podnecujúce alebo oslabujúce reakcie sú riadené reptilným mozgom. Na úrovni limbického systému sú emocionálne reakcie tohto pudového systému modulované a vznikajú tu primárne emócie s ich expresívnymi (mimickými a pantomimickými) prejavmi. Veľký mozog umožňuje uvedomiť si tieto emócie a vo väčšine prípadov ich určitým spôsobom modelovať a kontrolovať.

### **13. 1. 2. Biochemický základ emocionálneho prežívania**

Ľudský mozog pozostáva z mnohých miliárd nervových buniek. Každá z týchto nervových buniek je schopná prijímať bioelektrické prúdy, spracovávať ich a viesť. Samotný prenos informácie v mozgu sa realizuje dvoma (navzájom sa podmieňujúcimi) spôsobmi: (1) Nervová bunka pozostáva z dendritov – veľkého počtu prijímajúcich štruktúr a axónu, ktorý vedie (bioelektrický) impulz, informáciu k ďalšej nervovej bunke. V zlomku sekundy vznikajúci akčný potenciál sa pohybuje pozdĺž axónu až po jeho koniec a vytvára synaptické spojenie s inou nervovou bunkou. (2) Druhá možnosť spočíva v tom, že informácia je na nervové zakončenia prenášaná chemickým spôsobom. „Chemická forma prenosu signálu na synapsiach (cez synaptické spojenie) má viacero charakteristík a výhod, ktoré z nej v priebehu evolučného vývinu života urobili nevyhnutnosť“ (Hülshoff, 1999, str. 45). Prvá jej vlastnosť spočíva v tom, že vzruch môže prechádzať iba jedným smerom, od jedného neurónu k inému, nie naopak, druhá vlastnosť spočíva v tom, že vzruch prvého, vysielajúceho neurónu môže byť zosilnený alebo zoslabený, a to v závislosti od toho, aká je koncentrácia neurotransmiterov (chemických prenášačov) alebo hustota prijímajúcich receptorov. To umožňuje zosilniť alebo zoslabiť účinok aj najmenších alebo veľmi veľkých vzruchov. Ako prebiehajú tieto chemické procesy opisuje nasledovná schéma.



Synaptická štrbina je miestom, kde sa spájajú nervové zakončenia dvoch nervových buniek.

Proces (reakcia), ktorý sa na tomto mieste deje, prebieha v týchto fázach:

- bioelektrický vzruch (akčný potenciál) spôsobuje na presynaptickej časti prvej (vysielajúcej) nervovej bunky chemické zmeny v stene bunky, čo má za následok
- pohyb malých transportných bublín (vezikul), ktoré obsahujú transmitery a ktoré sa spolu so svojím obsahom dostávajú do synaptickej štrbiny
- receptory na zakončení druhej bunky transmiter prijímajú (nie akýkoľvek, ale iba pre túto bunku špecifický) a vďaka tomu túto štrbinu prekonajú a prenikajú do stien druhej (prijímajúcej) bunky (cez postsynaptické membrány) a vyvolávajú v nej nový vzruch.

„Ak takáto reakcia nastane, zmenia sa na postsynaptických membránach prijímajúcej bunky jej štruktúry tak, že sa otvoria ionové kanály a cez tieto malé otvory sa môžu oboma smermi pohybovať elektricky nabité častice (ióny). To má za následok vznik elektrického náboja v prijímajúcej bunke. Týmto spôsobom vzniká bioelektrický potenciál. Takto vzniká vzruch aj v druhej nervovej bunke a informácia môže pokračovať ďalej.“ (Hülshoff, 1999, str. 45).

Možno si na tomto mieste predstaviť jeden zo spôsobov, ako vyvolať emocionálnu reakciu bez reálneho vnemu alebo predstavy predmetov, objektov: všetky na CNS pôsobiace látky, farmaká, drogy, jedy účinkujú práve prostredníctvom svojho vplyvu na neurotransmitery a na receptory nervovej bunky. Jedným z prirodzených transmiterov v mozgu je endorfín („endogénny morfín“, látka s analogickými účinkami ako morfín), ktorý svojím účinkom

vyvoláva pocity slasti alebo navodzuje stav bezbolestnosti. Do prirodzenej činnosti mozgu je možné zasiahnuť, ak nahradíme prirodzené endorfíny umelými látkami. Opiáty sú látky podobné endorfínom a sú schopné ich nahradiť (prechádzajú do receptora v membráne príslušnej bunky presne tak ako endorfíny) a vyvolať napr. stavy slasti. Je možné však zasiahnuť do činnosti neurotransmitterov aj tak, že ich neumožníme bunke metabolicky rozložiť (zničiť). (Na tomto princípe účinkujú napríklad jedy hadov alebo bojové plyny.

Nielen transmitters, ale aj hormóny sú schopné stimulovať nervové bunky. Aj keď prenos informácie v mozgu a v periférnom nervstve sa realizuje iba pomocou transmitters, existuje veľmi tesný súvis medzi endokrinným (hormonálnym) systémom a transmittersmi. Predovšetkým niektoré neurotransmitters môžu v periférnom nervstve zapríčiniť hormonálne zmeny. Ak žľaza s vnútorným vylučovaním uvoľní hormón, ten sa prenáša pomocou krvného obehu až k receptorom cieľových orgánov a na rozličných miestach tela odovzdá svoju informáciu. Jedným z takýchto hormónov je adrenalín, ktorý napríklad v situácii vyvolávajúcej strach, pripraví bleskurýchle útekovú reakciu tak, že aktivuje rozličné orgánové systémy v celom tele (napr. kostrové svalstvo, pľúca, cievy, hladké svaly...).

K najdôležitejším neurotransmitterom patrí serotonín, ktorý zohráva úlohu pri lokomotorických aktivitách, exploratívnom správaní, pri hlade, požívaní potravy, sexuálnom správaní sa, či agresii. Ďalšími sú acetylcholín, dopamín, noradrenalín, amfetamín (je prirodzený transmitter), kyselina gama aminomaslová.

Aj psychotropné a neurotropné farmaká ovplyvňujú nervový systém a možno ich rozdeliť do niekoľkých skupín: neuroleptiká (antipsychotické látky), antidepresíva (látky zlepšujúce náladu, potláčajúce smútok), tranquilizéry (upokojujúce prostriedky), analgetiká (prostriedky proti bolesti) a hypnotiká (prostriedky na spanie).

Zhrnutie: činnosť nervových buniek ovplyvňujú rôzne chemické látky, a to najmä neurotransmitters a hormóny. Pritom platí, že neexistujú žiadne látky, ktoré by boli zodpovedné za jeden konkrétny a špecifický emocionálny stav. Naopak, citové prežívanie je závislé od mnohých neuronálnych systémov. Tieto neuronálne systémy sú navzájom prepojené a prenášajú svoju aktivitu prostredníctvom chemických látok. Prejavená a precítená emócia je výsledkom viacerých zložitých, navzájom sa ovplyvňujúcich neurohumorálnych pochodov prebiehajúcich vo viacerých štruktúrach mozgu a na jeho viacerých funkčných úrovniach.



### 13. 2. **Fylogenetický pôvod emócií**

V tejto časti pôjde o hľadanie odpovedí na otázky, prečo ľudia emocionálne reagujú, prečo prežívajú emócie, prečo sa takáto forma reakcie vyvinula a na čo slúži. Keď pozorujeme a porovnávame správanie mnohých jedincov, dospejeme k záveru, že počet ich prejavov možno kategorizovať do určitých tried, „fylogeneticky predprogramovaných tém správania“ (podľa Bischof-Köhlerovej, 1985, str. 5), ktoré sú pre všetkých jedincov spoločné, a ktorých počet je predpovedateľný. Pojem téma, resp. tematika správania je potrebné odlišiť od vzorca správania: geneticky je daná, a teda fylogenetického pôvodu je predovšetkým tematika správania. Pod tematikou sa v tomto prípade myslí motivačný základ správania. Iba u nižších organizmov sú aj vzorce správania - priebeh svalových kontrakcií - geneticky predprogramované. „S postupujúcimi vývinovými stupňami sú organizmy schopné svoju motivačnú tematiku realizovať takým spôsobom, ktorý reprezentuje flexibilné prispôbenie sa krátkodobým zmenám v prostredí. Táto motivácia sa viaže na rigidnú determináciu správania, pochádzajúcu z emocionálneho apelu, pričom subjekt modeluje svoje vzorce správania ad hoc“ (Bischof-Köhlerová, 1985, str.4 ).

U organizmov možno predpokladať existenciu rovnakých genetických dispozícií, ktorých pôvod je vo fylogénéze. „Ak sa dá dokázať, že nejaké správanie sa v určitých podmienkach objaví bez predchádzajúceho učenia, potom je legitímne považovať ho z hľadiska jeho adaptácie na tieto podmienky za dedičstvo rodového charakteru. Aby sa tak naozaj stalo, museli podmienky prostredia ostať dostatočne dlhú dobu konštantné, aby mala selekcia príležitosť formovať genóm zodpovedajúci požiadavkám prostredia. Aby sa z genómu stal fenotypický znak, napríklad aby z neho vznikol program správania, musí prostredie pôsobiť ešte iným spôsobom, musí pomôcť vybudovať tento znak v individuálnej ontogenéze“ (tamže, str. 5). Nie každý druh prostredia sa však na tento účel hodí rovnako dobre. Spravidla je to tak, že je to iba to prostredie, v ktorom sa určitý znak fylogeneticky vyvíjal a ktoré zároveň v ontogenéze poskytlo adekvátne podmienky pre jeho vývin. Ak sa ontogenetické prostredie od fylogenetického líši, vznikajúci fenotyp sa môže vyvinúť maladaptívnym spôsobom alebo zaniknúť.

Na základe uvedeného je možné pochopiť skutočnosť, ako sa u rôznych ľudí (v rôznych častiach sveta) na identickom genetickom základe môžu vyvinúť odlišné fenotypy, odlišné spôsoby správania: je to preto, lebo rozličné kultúry vytvárajú rozmanité ontogenetické podmienky. Uvedené ďalej umožňuje pochopiť, prečo môžu vzniknúť neadekvátne formy správania (neadekvátne fenotypy), prečo mohli vzniknúť chybné prispôbenia sa a chybné

spôsohy emocionálneho reagovania. Je to preto, lebo genóm príslušného individua sa stretol s prostredím, ktoré pre jeho premenu na fenotyp nebolo adekvátne.

Platí však zároveň, že prípadné defekty sú vďaka vplyvu *kognitívnych spôsobilostí* ľudí v mnohých prípadoch kompenzované. Aby sa tento kompenzačný mechanizmus kognitívneho pôvodu mohol uplatniť, aby mohlo ratio regulovať konanie adaptívnym (aj maladaptívnym) spôsobom, musel tento mechanizmus najprv vzniknúť. Do tej doby, pokiaľ neexistoval, prebiehalo formovanie správania a jeho dispozícií ináč: „Skôr než príroda vytvorila organizmy, ktoré boli schopné správať sa racionálne v zmysle teórie konania, muselo byť zabezpečené adaptívne správanie po stovky miliónov rokov prostredníctvom predracionálnych regulačných mechanizmov. Tieto nevymizli počas dejín ľudského rodu, boli však preformované pomocou stále diferencovanejších pomocných kognitívnych mechanizmov“ (tamže, str. 6).

Predracionálne stratégie správania u ľudí teda úplne nevymizli a sme schopní ich aj teraz indentifikovať - pretrvávajú vo forme inštinktov a emocionálneho hodnotenia, spojeného s emocionálnym apelom (impulzom ku konaniu). Toto emocionálne hodnotenie je prevažne adaptívneho charakteru, má vlastnosti účelového správania, „...a preto môže byť z formálneho hľadiska opísané jazykom, ktorý je používaný pri charakterizovaní racionálneho správania. Pretože však v súčasnosti prostredie, na ktoré sa táto adaptácia uskutočnila už neexistuje, ich pôvodná funkčnosť dnes garantovaná nie je. Táto premena (citovaná autorka používa silnejší pojem – „prevrátenie“ = „Umkippen“, poznámka autora) prirodzeného prostredia ľudí sa uskutočnila veľmi rýchlo, pred približne 10tisíc rokmi a predstavuje druhú akceleráciu vývinu ľudskej motivácie.“ (Bischof-Köhlerová, 1985, str.6 ).

### **13. 2. 1. Emocionálne a motivačné zmeny po prvej akcelerácii vývinu**

Prvá akcelerácia a zásadná zmena vo vývine motivácie ľudského rodu sa uskutočnila podľa Bischof-Köhlerovej (1985) pred 2 – 3 miliónmi rokov, kedy sa kapacita lebky primátov zdvojnásobila (zo 400 na 800 cm kubických) a odkedy sa pravdepodobne pôvodný inventár motívov (inštinktov, pozn. J.Dž.) primátov už ďalej nerozširoval. Jedno z pravdepodobných vysvetlení ďalšieho vývinu sa zakladá na predpoklade, že tento inventár bol integrovaný s novovznikajúcimi kognitívnymi štruktúrami, čo so sebou prinieslo výrazné zmeny vo fenotypických prejavoch správania.

Kľúčovými otázkami, ktoré si v tejto súvislosti vyžadujú odpoveď, sú: 1) Ako vyzeral pôvodný inventár motívov? 2) Ako vznikali spomínané kognitívne štruktúry a zároveň aký bol ich vplyv na prejavy správania?

Na prvú otázku poskytujú možné odpovede McDougallova teória inštinktov (pozri časť Motivácia) a Plutchikova psychoevolučná teória emócií (pozri ďalej). Na druhú sa pokúsila nájsť odpoveď Bischof-Köhlerová (1985). Citovaná autorka zastáva pozíciu, že jednou z najdôležitejších kognitívnych výbav, ktorá u ľudí vznikla, bola spôsobilosť k *sebaobjektivizácii*, teda spôsobilosť vnímať samého seba ako objekt aj ako subjekt vnímania. Táto spôsobilosť však nie je výlučnou vlastnosťou ľudí, spôsobilosť identifikovať samého seba ako objekt bola objavená aj u pongidov (šimpanzov, goríl a orangutanov). So spôsobilosťou k sebaobjektivizácii úzko súvisia ďalšie tri kognitívne spôsobilosti: (a) schopnosť identifikovať veci a ich vlastnosti, (b) schopnosť simultánnej identifikácie a (c) schopnosť decentrácie.

(a) *Schopnosť identifikovať veci a ich vlastnosti* existuje už na úrovni dravcov. Napríklad, ak vlk koristiť určitú chvíľu pozoroval, tá na okamih zmizla a opäť sa objavila, pravdepodobne ju musel dokázať identifikovať ako predmetný objekt. Ľudia aj šimpanzi dokážu identifikovať nielen veci samotné, ale aj ich vlastnosti. Vedia ich priradiť k určitým kategóriám a rozpoznať ich ako nositeľov určitých vlastností (atribútov). Týmito vecami nemusia byť iba vnímateľné predmety a u ľudí môže ísť aj o vnútropsychické javy, akými sú napríklad emócie alebo sebaobraz, ktoré na základe opisu ich vlastností nadobúdajú substancionalitu a trvanie (a môžu byť v podobe výpovede sprístupnené aj iným osobám).

(b) Je pravdepodobné, že uvedená dispozícia sa stala základom pre *simultánnu identifikáciu*, a to vďaka tomu, že po vzniku symbolickej reči zástupnú funkciu vecí mohli prevziať slovné symboly. Príkladom na simultánnu identifikáciu je schopnosť pochopiť skutočnosť, že niečo môže zastupovať inú vec, alebo na ňu poukazovať, nahrádzať ju, ako je to v prípade symbolov (v Piagetovej terminológii ide o symbolickú funkciu). Na základe simultánnej identifikácie vzniká predpoklad pre existenciu pojmov a predstáv, v ktorých môže individuum simulovať skutočné konanie (uskutočniť pokusné konanie v mysli). Podľa Bischof-Köhlerovej klasické pokusy Iva Köhlera (1959) so šimpanzami potvrdili existenciu tohto stupňa už u týchto zvieracích druhov.

(c) *Decentráciu* možno demonštrovať na pokuse, ktorý robili Premack a Woodruff (1978, podľa Bischof-Köhlerovej, 1985): Šimpanzia samica pozorovala správanie človeka (premietané pomocou videorekordéra), ktorý predstieral neúspešné riešenie rôznych úloh (navliecť hadicu na vodovod, otvoriť ventil kúrenia). Po každej z takýchto scén mohol šimpanz prezerat' fotografie s rôznymi riešeniami. Signifikantne častejšie ním boli vybrané tie scény, ktoré viedli k správne riešeniu. Na tomto experimente nie je významné len to, že šimpanz bol schopný riešiť problém, ale aj to, že opica bola schopná „preniesť“ sa do roly

aktéra a pochopiť jeho úmysel (intenciu). Uvedený úkon si vyžaduje schopnosť hodnotiť určitú skutočnosť z rôznych perspektív, a to bez toho, aby sme menili vlastnú pozíciu. Aby to bolo možné, musí byť individuum spôsobilé konať v predstavách, v podobe pokusu, akoby to dopadlo, ak by naozaj konalo. Pod decentráciou teda možno rozumieť spôsobilosť „...preniesť sa do situácie iného, preniesť centrum prežívania z vlastného ja do iného, a tak určitú situáciu dokázať vidieť z jeho perspektívy“ (Bischof-Köhlerová, 1985, str.14).

Vďaka týmto trom predpokladom mohla vzniknúť iná kognitívna kvalita (dispozícia) – tzv. **sebacit** (podrobnejšie pozri Bischof-Köhlerová, 1985), ktorá mohla mať veľký význam pre vznik, resp. vývin špecifických vlastností emócií u ľudí. Ako uvádza Lorenz (1965), u zvierat nejestvuje pud k sebazdokonaľovaniu. Akonáhle je však „ja“ prežívané ako ohraničiteľná vec, nadobúda jedinečnú hodnotu a môže byť udržiavané alebo zdokonaľované.

Podľa citovanej autorky sa sebacit u ľudí spája s tromi potrebami: a) potrebou sebahodnotenia, b) potrebou sebahodnoty a c) potrebou uznania.

(a) *Potreba sebahodnotenia a dominancie* je považovaná za fylogeneticky veľmi starú a jej prejavy možno pozorovať nielen u primátov. Sebahodnotenie bolo potrebné všade tam, kde v boji o prístup k životne dôležitým prostriedkom vznikala konkurencia medzi viacerými individuami. Podľa Plutchika (1980) boli to a sú to emócie, ktoré vznikli vo fylogenéze ako užitočné a nevyhnutné nástroje úspešnej adaptácie na štyri základné problémy (hierarchia, teritorialita, vedomie vlastnej dočasnosti, identita), s ktorými sa museli všetky žijúce tvory vyrovnávať. Keď vznikli prvé sociálne organizované formy, zoskupenia zvierat, musel sa problém konkurencie riešiť tak, aby to neohrozilo súdržnosť tohto zoskupenia. Podľa Plutchika (1980, pozri aj Wilson, 1971) významný tu bol prvý základný problém, ktorý súvisí s hierarchiou, hierarchickým usporiadaním vzájomných vzťahov v príslušnej skupine.

*Hierarchia, hierarchické usporiadanie sociálnych vzťahov* existuje podľa Plutchika (1980) v každom spoločenstve, v každom spoločenstve sa totiž jedinci dajú rozdeliť na silnejších, šikovnejších, múdrejších a ostatných. Individuá, ktoré zaujímajú vyššiu pozíciu, majú lepší prístup k potrave, k lepšiemu bývaniu, ku komfortu a k uspokojovaniu sexuálnych a iných potrieb. Primárnymi emóciami, ktoré sú prežívané v rámci hierarchie a miesta jedincov v nej, sú **hnev** a **strach**. Konkrétne, nesplnenie úloh, prípadne nedodržanie pravidiel zo strany nižšie postavených vedie k hnevu u nadriadených. Čím nižšie sa niekto nachádza v príslušnej hierarchii, tým intenzívnejší je jeho strach.

V rámci *hierarchie* ako adaptačného problému vznikli vo fylogenéze dva fundamentálne adaptačné spôsoby správania – zničiť (alebo poraziť) prekážku, ktorá sa individuu postavila do cesty (napríklad pri uspokojovaní potreby) a ochrániť sa, napríklad útekem pred silnejším

alebo hrozbou, ktorá organizmus môže zničiť. V prvom prípade je to hnev, ktorý organizuje príslušné správanie - príslušný (útočný) adaptačný mechanizmus, v druhom je to emócia strachu, ktorá umožní držať sa na veľkú vzdialenosť od objektu ohrozenia alebo sa mu vyhnúť. Tento, v rámci riešenia problému hierarchie utvorený základ, Plutchik hovorí o dvoch primárnych emóciach – hneve a strachu, bol však podľa Bischof-Köhlerovej (1985) u ľudí modifikovaný prostredníctvom utvárajúcich sa kognitívnych spôsobilostí. Spôsobiť iným ujmu, aby si individuum zabezpečilo dominanciu a vplyv, je len jedna z mnohých možností, ako v určitej situácii reagovať. Otvorená agresia môže byť použitá napríklad vtedy, keď konkurent alebo oponent trvá na svojej pozícii, resp. ak oponent prejavuje súčasne známky strachu. Často však človek nepoužije otvorený útok, ani otvorený prejav hnevu, ale skrytú sociálnu manipuláciu, aby svoj vplyv aj v prípade hľadania, resp. udržania miesta v rámci hierarchie úspešne presadil. Okrem toho taká organizačná forma, v ktorej by sa iba niekoľko členov skupiny vďaka svojmu agresívnemu správaniu zmocnilo väčšiny prostriedkov, by nebola pre ľudí vhodným nástrojom prežitia. Naopak, výhody, ktoré priniesli vo fylogénéze vyvinuté kognitívne spôsobilosti (napríklad schopnosť decentrácie a s tým súvisiaci vznik sebacity), viedli k vzniku kooperatívneho životného štýlu, ktorý bol pravdepodobne z hľadiska prežitia účinnejší.

U mnohých druhov zvierat súvisí sebaapresadenie s *teritorialitou*, ktorá garantuje rozdelenie priestoru medzi konkurentov. Plutchik (1980) považuje teritorialitu za ďalší zo štyroch základných adaptačných problémov, s ktorými sa museli vyrovnávať všetky žijúce tvory. V rámci tohto adaptačného problému sa musel (a musí) každý živý tvor naučiť, k akému priestorovému a sociálnemu prostrediu patrí. Teritórium, ktoré je u zvierat vyznačené napríklad pomocou pachových značiek, je preskúmané pomocou exploračného správania. Vyznačené teritórium je zvierat'om ovládané (kontrolované), ak však niekto do tohto teritória vnikne, zviera má strach zo straty kontroly. Kontrola a strata kontroly sú pre teritorialitu rozhodujúce a v rámci nej (teritoriality ako adaptačnej úlohy) sú prežívané. Podľa Plutchika (1980) sa na základe riešenia tejto adaptačnej úlohy vo fylogénéze vyvinuli ďalšie dve primárne emócie: **očakávanie** (počas skúmania – počas tzv. exploračného správania), že som v známom (svojom) teritórii a **prekvapenie**, akonáhle živý tvor zistí, že nie je v teritórii, ktoré kontroluje. V rámci teritoriality ako adaptačného problému vznikli vo fylogénéze ďalšie dva fundamentálne adaptačné spôsoby správania – vypátranie (zistenie), ktoré je zacielené na získanie obrazu (informácie) o prostredí, v ktorom sa organizmus nachádza a zorientovanie sa, pomocou ktorého rozpoznáva cudzie, nové a neznáme.

(b) *Potreba sociálneho uznania* je v porovnaní s potrebou sebakpresadenia fylogeneticky mladšou a súvisí podľa Bischof-Köhlerovej (1985) bezprostredne so sebakonceptom a jeho vývinom. Aj sebakoncept podľa citovanej autorky súvisí s hierarchiou, v tomto prípade však nie s hľadáním vlastného miesta v nej, ale s rešpektovaním vlastnej pozície a pozície iných v tejto hierarchii.

Plutchik (1980) v tejto súvislosti uvádza, že z primárnych emócií (hnevu a strachu), prežívaných v rámci hierarchie, možno odvodiť dve osobnostné vlastnosti: dominanciu a submisívnosť. Predpokladá pritom, že dominantnú pozíciu si jedinec zabezpečí iba prostredníctvom agresívneho správania, ktoré je motivované spravidla hnevom. Existujú však výskumy, ktoré poukazujú na fakt, že jedinec si môže získať vysokú pozíciu nie vďaka prejavom agresivity, ale vďaka iným vlastnostiam, ktoré s agresiou a s vynúteným imponovaním nemajú nič spoločné. Prvý príklad pochádza zo zvieracej ríše: Staré a skúsené zvieratá sa dokážu v napätej situácii správať pokojne, čo má upokojujúci vplyv na ostatných členov skupiny a čo je asociované s pocitom bezpečia. Druhý príklad pochádza od Holda (1976), ktorý zistil u detí materskej školy, že ich obdiv je častejšie venovaný tým rovesníkom, ktorí sú schopní byť častejšie iniciátormi hry, vedia zabrániť hádkam, iných ochraňovať, pričom agresívne správanie bolo z hľadiska vzbudzovania pozornosti vždy druhoradé. Obidva príklady poukazujú na skutočnosť, že garantovanie pocitu bezpečia je tou vlastnosťou, ktorá vyzdvihuje jedinca na vysoké priečky v hierarchii. Výskumy Cohena (1974), ktoré autor robil v primitívne žijúcich kmeňoch lovcov a zberačov, podporujú tieto predpoklady: Vysoká pozícia jedinca v hierarchii nespočívala v dominantnosti najsilnejšieho, ale zakladala sa na jeho uznávaní. Bolo to však sociálne uznanie, ktoré spočívalo na osobnostných vlastnostiach a schopnostiach vysoko postaveného jedinca, ktoré odrážali spravidla ideály (hodnoty) skupiny, akými sú zručnosť pri love, odvaha, iniciatíva a množstvo detí.

Vzniká otázka, čo motivuje jedinca k tomu, aby sa usiloval o obdiv a uznanie zo strany sociálneho prostredia, aby sa správal neagresívne a často aj na úkor uspokojovania vlastných potrieb, aby si získal sociálne uznanie a nie vynútil obdiv násilím. Možno predpokladať, že toto správanie je motivované očakávaním a následným prežívaním pozitívnych emócií, akými sú **radosť**, prípadne **šťastie**. Pripomeňme, že Lazarus a kol. (1980) predpokladali evolučný význam pozitívnych emócií v spojitosti s exploračným (prieskumným) správaním, keď individuum po vyriešení nejakého problému, či po zvládnutí nejakej situácie prežíva radosť. Prežívanie emócie radosti malo za následok vznik tendencie považovať aj ďalšie potenciálne problémy za riešiteľné. Bischof-Köhlerová (1985) ponúka inú alternatívu -

jedinec tým potvrdzuje svoje schopnosti a môže prežívať zo strany sociálneho okolia uznanie a pochvalu.

(c) *Potreba sebahodnoty* je treťou dôležitou potrebou, ktorá sa vyvinula vďaka kognitívnej spôsobilosti sociálnej decentrácie. Sociálna decentrácia je recipročná – ak je niekto schopný vidieť iného z jeho vlastnej pozície, potom je tento jedinec určite schopný vidieť samého seba z pohľadu iného (individuálny vývin a stupne sociálnopsychologickej percepcie opisuje napríklad Selman, 1984). Na takejto úrovni kognitívnych procesov jedinec nepotrebuje pochvalu alebo uznanie zo strany niekoho iného, môže sa odmeniť alebo pochváliť sám. Takáto spôsobilosť má významný vplyv na motiváciu a emócie – v tomto prípade pravdepodobne iba človeka, ktorý dokáže orientovať motívy svojho konania na samého seba. Podľa Bischofa (1980) iba človek dokáže samého seba mať rád alebo sa nenávidieť.

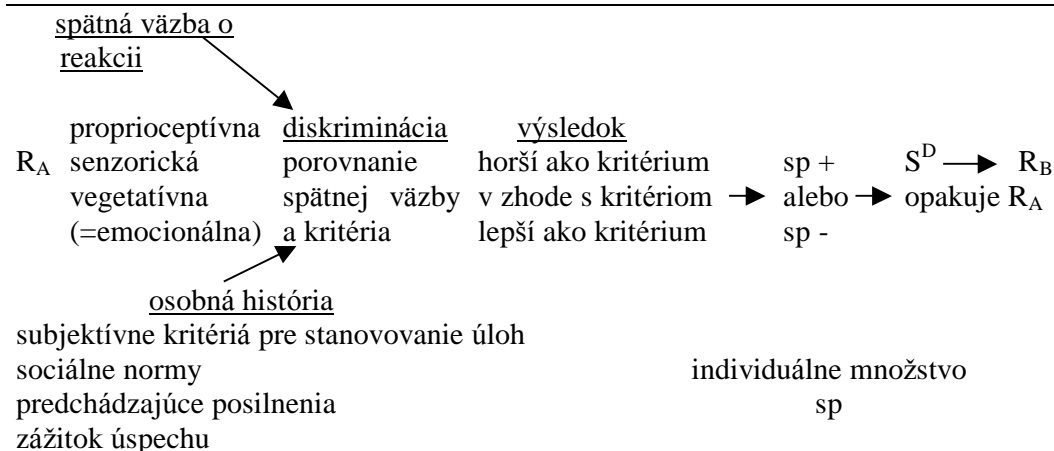
Človek sa však nerodí s hotovými vlastnosťami sebahodnotenia a v individuálnom vývine (ontogenéze) sa jeho sebahodnotenie postupne vyvíja: Dieťa na základe reakcií svojho okolia zažíva, že jeho správanie podlieha negatívnemu, resp. pozitívnemu hodnoteniu. Takýmto spôsobom si osvojí hodnotový systém spoločnosti, v ktorom žije. Postupne si však začína utvárať obraz o svojom správaní a jeho hodnotenie prestáva byť závislé na úsudku iných. Zmeny v sebahodnotení individua sa môžu stať autonómne a nezávislé od reakcií okolia a vynára sa ťažká otázka, ako je to možné, keď je všeobecne akceptovaný základný postulát teórie učenia, ktorý hovorí, že správanie je vyvolávané, udržiavané a modifikované iba vďaka vonkajšiemu posilneniu (napríklad pomocou odmien alebo trestov), pričom tento postulát platí pre ľudí aj pre zvieratá. Z experimentov u ľudí, ale aj z každodenných skúseností však vieme, že aj napriek pôsobeniu posilňovačov nie vždy je príslušné správanie vyvolané alebo udržiavané (napríklad vplyv odmeny na učenie sa žiakov). Na základe toho vzniká dojem, že základný postulát teórie učenia neplatí. Tento dojem však vzniká preto, lebo sme nebrali do úvahy skryté a v osobe prebiehajúce kognitívne procesy, ktoré mohli vonkajšie posilňovače eliminovať.

Pre situácie, keď posilňovače ako keby vôbec neexistovali, navrhol Skinner (1953) vysvetlenie v podobe pôsobenia tzv. princípu sebakontroly. Heckhausen (1980) uvádza príklad, ktorý podstatu tohto princípu objasňuje: Človek, ktorý sa chce odučiť fajčiť, to nemusí dosiahnuť tak, že za prípadné fajčenie je trestaný alebo za prípadné nefajčenie odmenený (negatívne verzus pozitívne posilnenie), ale sám sa úmyselne vyhýba situáciám, ktoré fajčenie provokujú – nenavštívi reštauráciu, kde sa fajčí, resp. v reštaurácii alebo vo vlaku si sadne do sekcie, kde sa nefajčí. Ako už bolo uvedené, bez existencie posilňovačov sa učenie nemôže uskutočniť, Skinner (1953) však tvrdí, že aj v týchto sebakontrolujúcich

podmienkach sa posilnenie uskutoční, a to tak, že osoba sa sama voľbou svojho rozhodnutia seba posilňuje.

Kanfer (1970, podľa Heckhausena, 1980) detailne objasňuje správanie v prípade, keď žiadne vonkajšie spätné väzby a posilnenia nie sú prítomné pomocou tzv. modelu sebaregulácie.

Kanferov model sebaregulácie (1970, podľa Heckhausena, 1980, str. 567, po miernej úprave)



seba pozorovanie                      sebahodnotenie                      seba posilnenie  
 Poznámky: R<sub>A</sub> - reakcia A, R<sub>B</sub> - reakcia B, sp - seba posilnenie, S<sup>D</sup> - diskriminujúci podnet

Model poskytuje odpoveď na otázku, ako je možné, že niekto zmení reakciu A (R<sub>A</sub>) na reakciu B (R<sub>B</sub>) bez toho, aby bol prítomný účinok vonkajšieho posilňovača: Osoba má alebo od niekoho prevezme kritérium, ako má vyzerat' reakcia A - ako má vyzerat' výsledok (tretí stĺpec). V prvom stĺpci modelu sú uvedené druhy spätných väzieb o priebehu vlastného správania a v tejto fáze ide o seba pozorovanie (self-monitoring). V druhom štádiu procesu sebaregulácie osoba porovnáva výsledok spätnej väzby s kritériom a toto štádium sa v modeli nazýva sebahodnotenie (self-evaluation). To, aké kritériá si osoba stanoví, závisí od jej osobnej histórie. Výsledok, ktorý osoba dosiahla, môže byť vďaka týmto procesom sebahodnotenia považovaný za horší, lepší alebo zhodujúci sa so stanoveným kritériom.

Celý proces je zavŕšený tretím štádiom – seba posilnením (sp), ktoré môže byť pozitívne, ak je osoba s dosiahnutým výsledkom spokojná, a preto typ reakcie A nemení, a opakuje ho aj v budúcnosti. Pozitívnym posilňovačom môže byť čokoľvek, od materiálnych posilňovačov až po vnútornú seba pochvalu. Ak je osoba nespokojná s dosiahnutým výsledkom, sama zmení typ reakcie A na reakciu B, pričom sa môže za predchádzajúci výsledok vnútorne alebo ináč potrestať. Model sebaregulácie je v kontexte tejto časti práce spomínaný z troch dôvodov: 1) Poukazuje na principiálnu odlišnosť kognitívnych procesov ľudí od vnímania



zvierat a na ich význam pre konanie ľudí. 2) Poukazuje na skutočnosť, akým spôsobom môžu byť pôvodné, „fylogeneticky predprogramované témy správania“ v priebehu individuálneho vývinu zmenené a kontinuálne menené prostredníctvom kognitívnych procesov. 3) Tretí dôvod vyplýva zo skutočnosti, na ktorú upozornil Heckhausen (1980): Zatiaľ čo Kanfer (1970) sa vo svojom modeli sústredil iba na priebeh konania (model regulácie konania) v podmienkach, keď správanie nie je ovplyvňované (posilňované) zvonku, Heckhausen (1980) upozornil na to, že model disponuje predpokladmi na vysvetlenie motivačného a emocionálneho aspektu správania ľudí. Konkrétne, že posilňovačom môžu byť aj sebahodnotiace emócie: Osoba po dosiahnutí nejakého kritéria, keď si v duchu povie, že je spokojná, nielenže môže prežiť pozitívnu emóciu (radosť), ale očakávanie tejto pozitívnej emócie v budúcnosti môže ovplyvniť priebeh budúceho správania. „...predstava sebaoposilnenia predstavuje podnet, ktorý motivuje ku konaniu“ (Heckhausen, 1980, str. 568). Fakt, že emócie boli vyššie identifikované ako významný vnútorný posilňovač nás opäť vracia k hľadaniu odpovede na otázku, odkiaľ majú emócie túto svoju vlastnosť. Ako je možné, že sú nielen efektom, ktorý vzniká po nejakej reakcii (response), ale aj cieľovým stavom, o ktorý sa osoba usiluje (operant), že sú nielen afektom, ale aj motívom. Ako je možné, že aj napriek kognitívnym výkonom, ktorými ľudia disponujú, sú motivačné dispozície v podobe emocionálnych apelov v zásade nemodifikované a akoby bazálne. Odpoveď na tieto otázky môžeme nájsť v dvoch teóriách, v McDougallovej teórii inštinktov (pozri časť Motivácia) a v Plutchikovej psychoevolučnej teórii emócií (pozri kapitola 13.3.).

Opísaný sebacit, ako kognitívna spôsobilosť nadobudnutá vo fylogénéze však nie je jedinou odlišnosťou ľudskej psychiky od ostatných primátov. *Vnímanie času* a schopnosť predstaviť si časové značky ako „včera“, „dnes“ alebo „zajtra“ a schopnosť pomocou nich získať obraz o tom, čo je aktuálne, prípadne sprítomniť si nejakú udalosť, ktorá sa odohrala v minulosti, je druhou, výlučne ľudskou kognitívnou spôsobilosťou, ktorá so sebou priniesla ďalšie významné konzekvencie. Podľa Bischofa (1980) ide o: a) schopnosť anticipovať stav svojich potrieb (napríklad zásobiť sa palivom ešte pred príchodom mrazu – stopy po tomto prejave siahajú do čias pred pol milióna rokov), b) schopnosť vnímať časovú perspektívu a uvedomovať si vlastnú smrteľnosť. Plutchik (1980) hovorí v tomto prípade o *vedomí vlastnej „dočasnosti“*, ako o treťom z problémov adaptácie, s ktorým sa musí človek vyrovnáť. Pod dočasnosťou sa myslí ohraničenosť života dvoma udalosťami: narodením a smrťou. Zároveň k tomu patrí vedomie toho, že budeme starí. Predpovedateľnými udalosťami, ktoré v závislosti od starnutia prídu, sú strata príbuzných a odlúčenie od nich. S tým súvisiace prežívanie smútenia, resp. **smútku** je podľa Plutchika (1980) primárnou (fylogeneticky

pôvodnou) emóciou. Kto smúti, ten volá (je takto okolím vnímaný) o pomoc a očakáva od sociálneho okolia podporu. Emócia smútku je teda vrozeným adaptačným prostriedkom, ktorý uľahčuje prekonať situáciu straty. Utvorenie nových vzťahov s novým sociálnym prostredím môže byť uľahčené vďaka druhej primárnej emócií - vďaka **radosti**.

Pokiaľ ide o zvieratá, neexistuje žiadny dôkaz o tom, že by smrť člena príslušného zvieracieho druhu vyvolávala určité emócie. Bischof (1980) sa domnieva, že kognitívna spôsobilosť predstaviť si svoju budúcnosť je u ľudí zaplatená cenou, ktorá je reprezentovaná emocionálnym nepokojom, vyvolávaným strachom zo smrti. Dá sa podľa tohto autora predpokladať, že tu niekde sú korene religióznych a magických predstáv a praktík, ktorých úlohou bolo a je uľahčiť vyrovnáť sa s touto novou dimenziou a pomocou nich sa vyrovnáť so strachom zo smrti. c) Treťou kognitívnu spôsobilosťou, ktorá odlišuje ľudské bytosti od iných primátov a ktorá bola nadobudnutá vo fylogénéze, je tzv. **internalizácia a identifikácia**. Podstatou tejto spôsobilosti je náhrada neprítomného partnera alebo určitej vzťahovej osoby jej obrazom v predstave (internalizácia). V prípade zvierat je ich mierové spolužitie viazané na trvalú prítomnosť členov skupiny a prípadné odlúčenie vedie k stresu a napätému hľadaniu neprítomného a ak dôjde k opätovnému stretnutiu až s určitým časovým odstupom, nasleduje spravidla nepriateľská reakcia. Iba u šimpanzov nebol pozorovaný efekt odcudzenia aj po viacmesačnom odlúčení, čo svedčí o tom, že sú schopní uchovať si obraz blízkeho člena spoločenstva aj počas dlhšej neprítomnosti v pamäti. Pod internalizáciou sa chápe uchovanie si blízkej osoby v predstavách. Plutchik (1980) používa v tejto súvislosti iný pojem – identitu. *Identita* – a jej nadobudnutie je podľa tohto autora štvrtým zo základných problémov adaptácie, ktorý musí individuum zvládnuť: musí sa naučiť, k akému sociálnemu kontextu patrí. Definícia a získanie vzťahových osôb prostredníctvom akceptovania jedných a odmietnutia iných členov spoločenstva je proces, ktorý je pre prežitie, resp. fungovanie individua bezpodmienečne nutný. Primárne emócie v kontexte identity sú podľa Plutchika (1980) **akceptácia** (člena vlastnej skupiny) a **odpor** (odmietnutie) člena inej skupiny.

Zhrnutie: s najväčšou pravdepodobnosťou je určitá časť emočného systému ľudí, tzv. primárne emócie (Plutchik, 1980 alebo McDougall, 1908) stará niekoľko sto miliónov rokov. Jeho základy vznikali počas evolúcie a sú výsledkom adaptačných procesov na prirodzené prostredie. Počas tohto vývoja sa však súčasne vyvíjal aj iný systém človeka, kognitívne procesy, ktoré zohrali a zohrávajú významnú úlohu v procese adaptácie na prostredie, a človek ich od určitého obdobia vlastnou aktivitou zásadným spôsobom začal meniť. Priebeh týchto zmien s dôrazom na emocionálne a motivačné procesy bude analyzovaný v ďalšej časti.

### 13. 2. 2. Emocionálne a motivačné zmeny po neolitickej revolúcii

Zatiaľ čo v období od prvej akcelerácie vývinu človeka prebiehali po dobu 2 – 4 miliónov rokov pomalé a postupné zmeny v kognitívnom systéme a tieto postupne ovplyvňovali vlastnosti ešte staršieho emočného systému, v období posledných 10 tisíc rokov nemožno predpokladať zásadné zmeny v pôvodnej emočnej výbave. Pravdepodobné sú však iné zmeny: emočná výbava sa musela adaptovať na veľmi rýchle zmeny v materiálnom a sociálnom prostredí. To, o aké nové prejavy a vlastnosti prostredia išlo opisuje Bischof-Köhlerová (1985) na príkladoch vzniku nových foriem života ľudí:

- (a) usadenie sa a koncentrácia obyvateľstva,
- (b) špecializácia a závislosť,
- (c) rozmnožovanie majetku a
- (d) eskalácia potrieb.

*Pre lepšiu predstavu uvádzame stručnú rekonštrukciu života ľudí do obdobia neolitickej revolúcie: Žili v malých skupinách, bez stabilného sídla a v ohraničenej lokalite viedli kočovný spôsob života. Základné zameranie ich činnosti sa spájalo s lovom veľkých zvierat a zbieraním rastlín, pričom bola akceptovaná delba práce medzi pohlaviami. Pri love kooperovali viaceré individua a ulovená korisť bola rozdelená medzi všetkých členov skupiny. Vytvárali sa malé zásoby a vlastníctvo sa obmedzilo iba na to, čo si každý dokázal uniesť. Sociálne uznanie si vyslúžil ten, kto vynikal v hodnotách, ktoré uznávala skupina, v ktorej žil. Pokusy vynútiť si väčšiu pozornosť a moc boli kontrolované tak, že si dotyčného jedinca iné individua prestali všímať. Spôsob života umožňoval udržiavať relatívne stabilnú rovnováhu s ekosystémom, v ktorom ľudia žili.*

Uvedený opis (pozri napríklad Isaac, 1978) sa zakladá na rekonštrukcii archeologických nálezov ako aj na pozorovaní správania v súčasnosti ešte žijúcich národov lovcov a zberačov, u ktorých aj dnes možno pozorovať uvedené charakteristiky. Neolitická revolúcia však so sebou priniesla zvrät v rovnováhe človeka s jeho ekosystémom, a to predovšetkým tým, že sa usídlil, že sa obyvateľstvo koncentrovalo, že začal jeho vplyv strácať formu rovnovážnych zásahov a nastal obrat v smere kvalitatívnych premien prostredia, ktoré už prestalo mať vlastnosti pôvodného prírodného prostredia a získalo prvky a vlastnosti, ktoré začali modifikovať motivačný fenotyp človeka (musel meniť a prispôbovať svoje správanie svojim vlastným produktom). Milióny rokov bolo prostredie života a s ním súvisiaci životný štýl relatívne konštantné, čo bola dostatočne dlhá doba, aby sa mohol vytvoriť stabilný genóm, ako základ pre vrodené dispozície správania sa ľudí. Do tohto stabilného systému zasiahol svojimi vplyvmi sám človek a zrušil svojou aktivitou v posledných tisícoch rokov

podmienky, pre ktoré sa pôvodný genotyp sformoval. „Pomocou nového prostredia, ktoré si vytvoril sám človek, si síce vytvoril aj nové a subjektívne lepšie možnosti pre uspokojovanie svojich potrieb, ale tieto konzumné city mu už nemôžu garantovať pozitívnu hodnotu z hľadiska adaptácie“ (Bischof-Köhlerová, 1985, str. 41).

Aké nové efekty so sebou priniesli nové formy života?

(a) *Usadenie a koncentrácia obyvateľstva* bola možná vtedy, akonáhle určité prostredie a podmienky sľubovali stabilitu v uspokojovaní potrieb, nevyhnutných pre prežitie. Pribúdanie obyvateľstva na určitom území sa však neobmedzovalo na úroveň, na akú sa človek počas svojho vývinu adaptoval – pôvodne žil v malých skupinách navzájom sa poznajúcich jedincov a na takéto podmienky sa vyvinul a prispôbil aj jeho emočný a motivačný systém. „Základňou pre skupinovú spolupatričnosť je pokrvné príbuzenstvo a pohlavné partnerstvo, ktoré sa – podobne ako u zvierat – prejavovali prostredníctvom dôvery. Táto (dôvera) tvorí základ pre altruistické prejavy správania, resp. pre brzdenie prejavov agresie (Bischof 1980)“ (podľa Bischof-Köhlerovej, 1985, str. 36). Potvrdením takéhoto spôsobu ďalšieho vývinu emočného systému človeka je to, že aj dnes sa cítime medzi tými, ktorých poznáme uvoľnenejšie a istejšie, čo poukazuje na fakt, že aj v zmenených podmienkach, ľuďom žijúcim v urbanizovaných sídlach tento pôvodný inštinkt ostal. Je preto len prirodzené, ak pri styku s cudzími ľuďmi reagujú plachosťou a pocitmi neistoty a niekedy aj hnevom alebo ľahostajnosťou. Obidve posledne menované emocionálne reakcie však sotva možno považovať za úspešné formy prispôbenia sa na zmenenú situáciu.

Inými formami adaptácie sú prejavy solidarity (pokrvne) cudzích jedincov, ktorí sa združujú do tried alebo záujmových skupín, či etnických skupín. Táto spolupatričnosť zaručuje určitý stupeň bezpečia a pocitu istoty. Problematickou sa stáva interakcia medzi skupinami. „Zatiaľ čo u lovcov a zberačov sa vždy dalo cudzím skupinám vyhnúť, v urbanizovaných spoločnostiach to už možné nebolo. To predstavuje stály zdroj konfliktov, najmä, ak polovičaté poznanie iného príslušníka brzdenie agresie skôr oslabuje“ (tamže). Ľudia majú k dispozícii, a po neolitickej revolúcii ešte vo vyvinutejšej podobe (možno predpokladať, že od súčasnej úrovne sa zásadne nelíšiace) kognitívne procesy, ktoré tentokrát nielen automaticky (ako sklony), ale aj cieľasmerne (ako poznaná nevyhnutnosť) pomáhajú pri formovaní spontánnej pohotovosti k vzájomnej pomoci. Vznikajúca morálka stresujúci vplyv spolužitia s mnohými neznámymi ľuďmi môže uľahčiť, stresujúci a emocionálne negatívny účinok tohto nového prostredia ostáva však evidovateľný.

(b) *Špecializácia a vznik nového druhu závislosti*. Akonáhle ľudia začali žiť usadlým spôsobom života, mnoho telesných potrieb muselo byť uspokojovaných výmenou a

obchodom. Výmena a obchod vznikali vtedy, keď existoval prebytok niečoho, čo pre iných predstavuje hodnotu. So vznikajúcou špecializáciou vznikla nová forma závislosti: vyrobené sa na trhu nerealizovalo priamo výrobcom, ale produkt prechádzal cez ruky viacerých anonymných špecialistov – cez viaceré inštanície, a preto producent namiesto rešpektu a uznania ako odmenu za svoj produkt dostal peniaze alebo iné materiálne zadost'učinenie. Na základe výšky tohto materiálneho príjmu musel odhadnúť, ako si ho spoločnosť cení. Bischof-Köhlerová si kladie otázku, „či mnoho výkonov až po výkonový stres alebo nútkavé rozmnožovanie materiálnych statkov nakoniec nesúvisí s tým, že peniaze majú iba charakter surogátu, a preto neuspokojujú nikdy tak úplne a hlboko, ako je tomu v prípade bezprostrednej pochvaly a osobného ocenenia, kvôli ktorému bol výkon realizovaný“ (1985, str. 37).

(c) *Rozmnožovanie majetku*. Produkcia do zásoby, a teda nad úroveň bezprostredných potrieb mala za následok zhromažďovanie majetku. S týmto trendom vznikol nový sociálny tlak: kto nedokázal majetok dostatočne zhodnotiť – minimálne na tú úroveň, ako to dokážu iní, prežíval to ako poníženie, čo v konečnom dôsledku viedlo k emocionálne negatívnemu rozpoloženiu. Vylúčená však nie je ani iná, úplne opačná zmena, ktorá vedie k celkom iným emóciám: v bohatých krajinách je skúmaný tzv. **cit existenciálnej viny**, ktorý vzniká u tých ľudí, ktorí sa bez vlastného pričinenia nachádzajú v lepšej situácii ako iní (podrobne o tom píše napríklad Maes, 1998). Ak je osoba takémuto prežívaniu vystavená a je potom vyzvaná, aby sa časti svojho majetku vzdala napríklad v podobe darov alebo iných prejavov, môže to urobiť jednak preto, aby redukovala nepríjemný stav vyplývajúci z citov existenciálnej viny, ale aj preto, lebo tým môže uspokojiť svoj motív túžby po moci, resp. po prestíži, a to tak, že si uvedenými prejavmi zabezpečí uznanie zo strany iných.

(d) *Eskalácia potrieb*. S rozmnožovaním majetku vzniká fenomén, ktorý vyjadruje hľadanie stále nových ciest uspokojovania potrieb. Človek je v porovnaní so zvieratami silne motivovaný skúmať všetko nové. Zatiaľ čo zvieratá skúmajú neznáme objekty z hľadiska ich vhodnosti pre uspokojenie telesných potrieb a táto činnosť je inými príslušníkmi toho istého zvieracieho druhu napodobňovaná, u ľudí existuje navyše silné nutkanie vyskúšať si to isté, čo inému človeku spôsobilo potešenie. Z výskumov Bennetta (1976) je známe, že u kmeňov lovcov a zbieračov sa pre nich typicky nízka úroveň potrieb, zapríčinená nízkou podnetnosťou prostredia, v ktorom žijú, rýchlo zmenila, akonáhle sa dostali do kontaktu s civilizáciou.

Možno zhrnúť: Súčasný človek je vybavený emočným aparátom, ktorého vývin prešiel dvoma vývinovými akceleráciami. Ktoré z jeho prejavov a v akej podobe sú aktivované

v jeho súčasnom živote sa usilujú opísať evolučnopsychologické teórie emócií. Tri najvýznamnejšie z nich budú analyzované ďalej.

### 13. 3. Evolučné teórie emócií

#### 13. 3. 1. Plutchikova psychoevolučná teória emócií

Meyer, Schützwohl a Reisenzein (1997) uvádzajú, že teória emócií amerického psychológa Roberta Plutchika patrí určite k najznámejším novým evolučnopsychologickým teóriám. „Základy svojej teórie, ktorú označuje ako psychoevolučnú teóriu emócií, načrtol Plutchik už v práci z roku 1958. Neskôr ju vo viacerých monografiách a v početných knižných príspevkoch rozpracoval alebo zhrnújúco predstavil, pričom po roku 1980 v teórii nie sú evidentné žiadne významné zmeny.“ (str. 145). Citovaní autori ďalej uvádzajú nie prekvapivé konštatovanie, že Plutchikova teória sa veľmi podobá na McDougallovu teóriu inštinktov, a túto ich vzájomnú podobnosť považujú za takú veľkú, že Plutchikovu teóriu vo svojej práci neanalyzujú detailne, pretože detailne analyzovali McDougallovu teóriu: „Skutočne by sme mohli považovať Plutchikovu teóriu – odhliadnuc od silného dôrazu na kognície pri vzniku emócií ako aj na odlišný zoznam primárnych emócií – za zjednodušenú verziu teórie McDougalla“ (tamže, str. 145). (V jednom aspekte anticipoval McDougall významný objav posledných rokov, keď na rozdiel od Plutchika predpokladal, že emócie nemusia byť vždy zapríčinené kognitívnymi hodnotiacimi procesmi a že môžu byť vyvolané aj primitívnejšími formami kognícií – napríklad jednoduchým vnímaním objektov alebo udalostí. Porovnaj Zajonc, 1980).

Plutchik predpokladá, že existuje iba malý počet primárnych alebo bazálnych emócií a všetky ostatné sú ich zmesou, resp. sú od nich odvodené. Konkrétne ide o nasledovných 8 primárnych emócií:

strach	radosť
hnev	akceptácia
smútok	očakávanie
hnus	prekvapenie

Otázku toho, ako vznikajú konkrétne emocionálne stavy, emócie, rieši podobne ako Weiner alebo Lazarus: emócie sú podľa neho postkognitívne, teda vznikajú na základe procesov spracovania informácie. Akceptuje však skutočnosť, že aj keď je kognícia, resp. hodnotenie situácie predpokladom vzniku emocionálnej reakcie, nie všetky kognície vedú k emóciám.

Podľa Plutchika príčiny sporov a nedorozumení medzi rôznymi autormi, ktoré vznikajú v prípade otázky, týkajúcej sa prítomnosti kognície ako nevyhnutného predpokladu vzniku

emócie, vyplývajú z faktu, že nie vždy si je individuum vedomé, že pred vznikom emocionálnej reakcie prebehol hodnotiaci proces. Na základe toho vzniká chybný dojem, že emócia bola prítomná už pred kognitívnym procesom. Ak podľa Plutchika prijmete predpoklad, že takéto kognitívne hodnotenie môže prebiehať aj na neuvedomovanej úrovni, potom je postupnosť *kognícia a až po nej vznikajúca emócia*, udržateľná.

Emócie majú podľa Plutchika adaptačnú funkciu a sú prostriedkom umožňujúcim prežiť. Táto adaptačná funkcia spočíva v tom, že každá z primárnych emócií disponuje špecifickou účinnosťou. Napríklad strach chráni, hnev deštruuje, odpor – hnus umožňuje nekonzumovať zdraviu škodlivé objekty.

Základné postuláty svojej teórie emócií zhrnul Plutchik v nasledovných bodoch (Plutchik, 1980, podľa Meyera a kol., 1997):

1. Emócie majú genetický základ.
2. Emócie sú základnými formami pripôsobovania sa, ktoré v takej alebo onakej forme môžu byť identifikované na všetkých stupňoch fylogenetického vývinu.
3. Emócie sú komplexné reťazce reakcií so stabilizujúcimi spätnými väzbami, ktoré vytvárajú určitý druh homeostázy.
4. Existuje 8 bazálnych alebo primárnych emócií.
5. Vzájomné vzťahy medzi primárnymi emóciami môžu byť znázornené pomocou trojdimenzionálneho štrukturálneho modelu.
6. Všetky ostatné emócie sú zmesou alebo kombináciou primárnych emócií.

V bode 3 je v koncentrovanej podobe uvedený postulát nasledovnej Plutchikovej definície emócií: “Emócia je uzavretý komplex postupných reakcií na podnet. Zahŕňa kognitívne hodnotenie, zmeny v subjektívnom prežívaní, aktiváciu autonómneho a centrálného nervového systému, impulzy ku konaniu ako aj konanie, ktoré je určené na to, aby pôsobilo na príslušný podnet, ktorý komplexnú sekvenciu vyvolal“ (Plutchik, 1984, podľa Nakonečného, 2000, str. 208). Táto definícia charakterizuje komponenty emócie, jej priebeh, vznik a prežívanie emócie, ktoré má nasledovnú postupnosť (schéma nižšie): Pôsobenie nejakého podnetu je spracované kognitívnymi procesmi, pomocou nich osoba pripíše vnímanému podnetu určitú subjektívnu hodnotu, predovšetkým z hľadiska toho, či je podnet „dobrý alebo zlý“, resp. užitočný alebo škodlivý. Toto kognitívne hodnotenie vyvoláva samotnú emóciu – cit a s tým súvisiace fyziologické reakcie, na čo bezprostredne nadväzuje impulz k určitému konaniu, pričom toto konanie má taký priebeh, aby umožnilo dosiahnuť dôsledky, ktoré sú želateľné. Tieto dôsledky sú takého charakteru, že dokážu emóciu

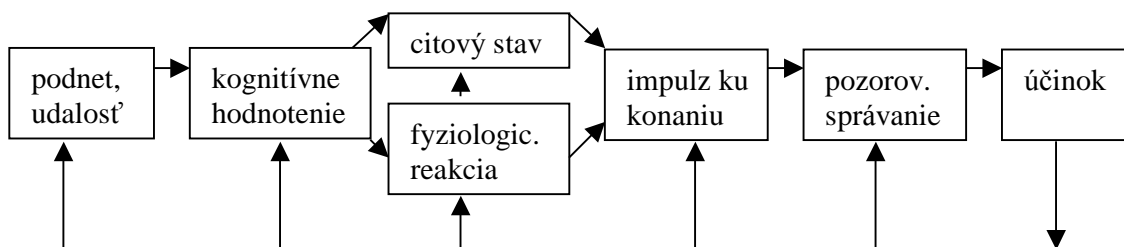
vyvolávajúcu situáciu a s tým súvisiace komponenty emócie zmeniť tak, aby aspoň určitý čas nastala medzi osobou a situáciou rovnováha.

Priebeh emócií u ľudí a zvierat (Plutchik 1980, str. 16)

PODNET →	KOGNÍCIA →	CIT →	SPRÁVANIE →	DÔSLEDKY
ohrozenie	„nebezpečie“	strach	útek	nájdenie ochrany
prekážka	„nepriateľ“	hnev	útok	zničenie
potenciálny partner	„vlastníť“	radosť	párenie	rozmnožovanie
strata blízkeho	„byť opustený“	smútok	volanie o pomoc	reintegrácia
člen skupiny	„priateľ“	akceptácia	starat' sa	sociálna akceptácia
nové prostredie	„čo tu je?“	očakávanie	skúmanie	zistenie
hnusný objekt	„jed“	hnus	odvrhnutie	odmietnutie
náhly nový objekt	„čo je to?“	prekvapenie	zachovanie vzdialenosti	orientácia

Postupnosť v schéme nemá byť chápaná deterministicky, ale ako postupnosť pravdepodobná. Môže sa napríklad stať, že nejaký podnet interpretujeme nesprávne, a preto budeme reagovať neadekvátnym citom a na základe toho aj nesprávne konať (príklad s meškajúcim vlakom – sme nahnevaní, v skutočnosti nemešká vlak, ale nám idú nepresne hodinky a zlostíme sa neadekvátne a zbytočne, pretože vlak nezmeškáme). A ďalej, väčšina komponentov emocionálnej reakcie nie je prístupná vedomiu, a preto si individú často neuvedomujú, prečo reagovali emocionálne. Predovšetkým nevedia pochopiť príčiny stavov svojho fyziologického vzrušenia a často nevedia rozpoznať funkcie, ktorým ich vlastné emócie slúžia.

V práci z roku 1993 Plutchik (podľa Nakonečného, 2000) päťkomponentovú štruktúru emócií, uvedenú v tabuľke vyššie, upresnil a ponúkol nasledovnú reťaz komplexu udalostí, ktoré tvoria emóciu:





Podľa Plutchika môže byť emócia chápaná v rôznej šírke: ako cit, citový stav, ktorý je medzi kogníciou a impulzom ku konaniu, resp. ako celá reťaz uvedená v schéme – od vnímania podnetu až po účinok.

### **Primárne a sekundárne emócie**

Osem primárnych emócií považuje Plutchik za špeciálne psychické procesy, resp. sekvencie reakcií, zakladajúcich sa na vrodenných mechanizmoch alebo dispozíciách, ktoré sa vyvinuli počas evolúcie s účelom vyrovnáť sa s fundamentálnymi problémami adaptácie. Vznikli teda na základe prirodzenej selekcie a majú genetický základ. „Aby prežili a veľkosť svojej populácie udržali, musia si všetky organizmy hľadať potravu, vyhýbať sa zraneniam a reprodukovať svoj rod. To platí tak pre nižšie ako aj pre vyššie zvieratá. Každý organizmus sa musí zbavovať odpadov, musí vedieť rozlišovať medzi *korisťou a dravcom, ako aj medzi potenciálnym druhom a potenciálnym priateľom*. Musí *svoje okolie skúmať* a svoje zmyslové orgány vhodným spôsobom nasmerovať, pritom musí rozlíšiť informácie, ktoré sú v jeho bezprostrednom okolí pre neho užitočné a odlišiť ich od škodlivých aspektov. A organizmy, ktoré sú po svojom narodení určitý čas bezmocné, musia *disponovať prostriedkami a cestami, aby svoju odkázanosť na nevyhnutnú starostlivosť vedeli prejavit'*. Špecifické správanie, ktoré tieto funkcie plní v rámci zvieracej ríše, silno variuje, základné prototypické funkcie však ostávajú invariantné“ (Plutchik, 1984, str. 201).

Podčiarknuté prejavy (pozn. podčiarkol J.Dž.) explicitne vyjadrujú tri úlohy adaptácie, ktoré plnia primárne emócie: chrániť sa, rozmnožovať sa, odmietať škodlivé. V citovanom texte možno ďalej indentifikovať ďalších päť adaptačných úloh (sú uvedené kurzívou), ktoré plnia ďalšie primárne emócie: zničiť (potenciálneho nepriateľa), prijať a akceptovať, skúmať prostredie, orientovať sa, reintegrovať sa. Osem primárnych emócií sa dá podľa Plutchika usporiadať na základe ich podobnosti a ich intenzity. Pokiaľ ide o ich podobnosť, môžeme identifikovať protikladné páry (primárne diády):

strach - hnev,

radosť - smútok,

akceptácia - odpor,

očakávanie - prekvapenie.

Z hľadiska intenzity môže ísť o stupňovanie jednotlivých emócií, napríklad stupňovaný hnev vedie k *zlosti*, stupňovanie odporu vedie k *hnusu*, stupňovanie smútku k *bolesti* atď. (Poznámka: verbálne stupne nemusia byť vhodným odrazom skutočných zmien v intenzite prežívanej emócie). Obidve dimenzie – protikladné emócie a rôzne stupne ich intenzity

integroval Plutchik do trojdimenzionálneho modelu, ktorý má tvar priečne rozrezaného pomaranča, v ktorom každý segment reprezentuje jednu primárnu emóciu s tromi rôznymi stupňami intenzity, pričom na vyjadrenie stupňov intenzity týchto emócií používa rôzne emočné slová. Autor odvodil tento model na základe dotazníkových a sémantických štúdií a pomocou faktorovej analýzy jeho platnosť potvrdil.

Osem primárnych emócií nepokrýva, samozrejme, celé spektrum emocionálneho prežívania, a preto okrem uvedených emócií predpokladá Plutchik tzv. sekundárne emócie, ktoré však považuje za zmes alebo kombináciu primárnych. Dve alebo viac primárnych emócií je aktualizovaných súčasne vtedy, ak kognitívne hodnotenie jednej a tej istej udalosti nie je jednoznačné. To môže viesť ku konfliktu medzi uvedenými primárnymi emóciami a ten je o to intenzívnejší, o čo odlišnejšie primárne emócie sú aktivované. V prípade, že konflikt nie je príliš silný, mali by sa súčasne vyvolané emócie zmiešať a na základe ich syntézy by mali vzniknúť komplexné emócie. Ak sa zmiešajú dve bezprostredne susediace (teda veľmi podobné) primárne emócie, vznikajú tzv. primárne diády.

Konkrétne ide o osem takýchto diád:

z radosti a akceptovania vzniká láska,

z očakávania a radosti – optimizmus,

z hnevu a očakávania – agresivita,

z odporu a hnevu – pohrdanie,

zo smútku a odporu – ľútosť (žiaľ),

z prekvapenia a smútku – sklamanie,

zo strachu a prekvapenia – úcta,

zo strachu a akceptovania – podrobenie si, podmanenie.

Kombinovanie môže prebiehať aj na iných úrovniach: ak sa súčasne vyskytnú dve nie bezprostredne susediace emócie, potom hovorí Plutchik o tzv. sekundárnych diádach. Napríklad z kombinácie hnevu a radosti vzniká hrdosť, z kombinácie hnevu a strachu pocit viny. Kombinovať sa ďalej môžu aj málo podobné emócie: ak sa kombinujú dve emócie, ktoré sú z hľadiska podobnosti od seba vzdialené o ďalšie dve emócie, potom hovorí o terciárnych diádach. Ako príklad možno uviesť hanbu, ktorá vzniká z kombinácie strachu a odporu. Ak sa stane, že v určitom momente vzniknú dve protikladné primárne emócie, napríklad hnev a smútok a obidve sú rovnako intenzívne, potom sa kvôli nezlučiteľnosti impulzov ku konaniu, ktoré z týchto emócií vyplývajú, obidve primárne emócie neutralizujú, resp. zabrzdia, čo v konečnom dôsledku vedie k zrušeniu konania.

Plutchik rozlišuje ďalej emócie ako stavy a emócie ako osobnostné vlastnosti: napríklad strach môže byť prežívaný ako momentálne rozpoloženie, predpokladá však aj ustráchanosť, ako osobnostnú vlastnosť. Podobne aj hnev možno považovať za momentálny stav, ale agresivnosť je skôr osobnostným znakom. Takisto emócia očakávania je stavom, jej osobnostným prejavom je zvedavosť. Ľudí možno charakterizovať pomocou týchto osobnostných vlastností a v prípade, že sa u nich uvedené znaky vyskytujú v abnormálnej podobe, stávajú sa psychiatrickými prípadmi.

### **13. 3. 2. Izardova teória diferencovaných emócií**

Izard formuloval 5 kľúčových teorémov svojej teórie nasledovne:

- (1) Desať fundamentálnych emócií tvorí základný motivačný systém ľudského bytia.
- (2) Každá fundamentálna emócia disponuje jedinečnými motivačnými a fenomenologickými vlastnosťami.
- (3) Fundamentálne emócie, akými sú radosť, žiaľ, hnev a hanba majú za následok odlišné vnútorné prežívanie a odlišné vonkajšie prejavy tohto prežívania.
- (4) Emócie sú vo vzájomnej interakcii – určitá emócia môže aktivovať, oslabovať alebo zosilňovať inú emóciu.
- (5) Emocionálne procesy sú v interakcii s pudmi (pudový systém je založený na zmenách v tkanivách a zabezpečuje informáciu o potrebách tela: o hlade, smäde, sexuálnej potrebe, uprednostňovanie komfortu a vyhýbanie sa bolesti), s homeostatickými (automatizovaná a neuvedomovaná činnosť endokrinného a srdcovo-cievneho systému), s percepčnými, kognitívnymi a motorickými procesmi, pričom pudy majú na každý z uvedených systémov vplyv.

### **Emócie a emocionálny systém**

Izard (1980) definuje emóciu ako zložitý proces, ktorý má tri aspekty: neurofyziologický, nervovo-svalový a fenomenologický.

Na neurofyziologickej úrovni je emócia elektrochemickou aktivitou nervového systému, konkrétne kôry, hypotalamu, bazálnych ganglií, limbického systému, tvarového a trojklaného nervu.

Na nervovo-svalovej úrovni ide predovšetkým o mimický výraz a o pantomimický prejav, viscerálno-endokrinné a často aj hlasové reakcie.

Fenomenologická úroveň reprezentuje motivované prežívanie, ktoré má bezprostredný význam pre individuum.

Podľa Izarda (tamže) je priebeh vzniku emócií nasledovný: neurochemické procesy vyvolávajú na základe vrodenných programov komplexné mimické a somatické prejavy, na základe spätnej väzby sa tieto prejavy stávajú uvedomovanými, čo má za následok špecifickú fundamentálnu emóciu, ktorá je simultánne prežívaná ako motivujúci a zmysluplný jav. Pozitívne emócie majú vrodené charakteristiky, ktoré majú tendenciu zosilňovať pocity pohody, udržiavať ju a podnecovať k nej. Uľahčujú interakciu s inými ľuďmi, uľahčujú porozumenie situácii a uľahčujú chápanie vzájomných vzťahov. Negatívne emócie sú pociťované ako škodlivé a nepovzbudzujú k vzájomnej interakcii. Aj keď určité emócie disponujú sklonom byť pozitívnymi a iné negatívnymi, nemožno rozhodnúť o ich valencii, ak neprihliadame ku konkrétnej životnej situácii. Izard (tamže) sa domnieva, že také emócie, akými sú hnev, strach a hanba nemôžu byť jednoznačne priradené k negatívnym, resp. zlým emóciám. Napríklad hnev môže mať vzťah k adaptívnemu správaniu a ešte častejšie, môže prispieť k ochrane jedinca. Aj strach môže mať adaptívnu povahu, napríklad môže spolu s hanbou brzdiť agresívne prejavy a tým upevňovať sociálny poriadok.

K tomuto názoru možno poznamenať, že autor nie celkom jednoznačne definoval kritérium, podľa ktorého rozlišuje pozitívne a negatívne emócie. Javí sa byť zmysluplným uvážiť najmenej tri kritériá, ktoré by rozlišovanie pozitívnych a negatívnych emócií upresnili:

- (a) subjektívne cítenie sa (dobro verus zle),
- (b) efekt prežívanej emócie vo vzťahu k iným osobám (hnev môže ohrozovať iných, ale môže zároveň viesť k pocitu vlastnej sily),
- (c) efekt emócie vo vzťahu k obrane vlastnej integrity (strach môže ochrániť osobu pred nebezpečím).

### **13. 3. 3. Ekmanova neuro-kultúrna teória emócií**

Podobne ako Plutchik a Izard, aj Ekman (1972, 1992) predpokladá, že u ľudí existuje obmedzený počet tzv. základných, resp. fundamentálnych (bazálnych) emócií, ku ktorým patria: hnev, odpor, strach, radosť, smútok a prekvapenie a že ich podstatou sú mechanizmy, ktoré vznikli v priebehu evolúcie vďaka prirodzenej selekcii.

Zatiaľ čo Plutchik vo svojej štruktúrálnej definícii emócií mimický výraz nespomína, Ekman, podobne ako Izard považuje pre definíciu emócie za významné tieto tri komponenty:

- špecifický cit,
- špecifické fyziologické zmeny a
- špecifický mimický výraz.

Poslednému komponentu venuje Ekman zvláštnu pozornosť. Ak je mimický výraz súčasťou emócie, dôležité je potom určiť, aký je jeho význam. Ako bolo vyššie uvedené, Plutchik nespomína vo svojej definícii emócií mimický výraz, pretože podľa neho emócie majú špecifickú informačnú funkciu, ktorá nie je orientovaná navonok, ale dovnútra osoby: „Naše city sú indikátormi našich implicitných alebo neuvedomovaných hodnotení významov udalostí. Poskytujú nám informáciu o našej reakcii na určité situácie, ktoré by sme si ináč neuvedomovali a sprístupňujú nám naše potreby, túžby a motívy, hovoria nám, kedy veci nie sú ukončené a kedy je nutné niečo vykonať...Pozornou a detailnou analýzou typických emocionálnych reakcií individua možno však zistiť jeho skutočné postoje a želania“ (Plutchik, 1993, str. 59). Ekman naopak vyzdvihuje komunikatívnu funkciu emócií, presnejšie emocionálneho (mimického) výrazu: „Určité pohyby tvarového svalstva sú vrodene spojené s určitými emóciami, pretože disponujú hodnotou prežitia, a to v tom zmysle, že signalizujú úmysly organizmu...Komunikatívna hodnota určitého výrazu tváre spočíva primárne v asociácii tohto výrazu tváre s určitou emóciou...Avšak tieto svalové pohyby nie sú svojvoľné, ale sú súčasťou adaptívneho vzorca, totiž predchádzajúcej alebo prípravnej fázy celkového konania. Týmto mimickým výrazom je signalizované, čo sa ďalej bude diať. Zodvihnutá horná pera u ľudí alebo u zvierat je dôležitou súčasťou mimického výrazu hnevu, pretože signalizuje intenciu hrýzt“ (Ekman, 1972, str. 220).

Podľa Ekmana teda emocionálny výraz tváre komunikuje nielen cit, ale aj iné doprovodné psychické stavy ako napríklad úmysel konať. Platí, samozrejme, že tieto vrodené emocionálne výrazy tváre dokáže osoba kontrolovať, a preto majú status neúmyselnej tendencie, ktorú môže dospelá osoba potlačiť. Inak je to v prípade zvierat a malých detí, u ktorých je korelácia medzi prebiehajúcou emóciou a výrazom tváre vysoká a až s pribúdajúcimi skúsenosťami počas socializácie, nadobúda na účinnosti kontrola výrazu tváre, a to až po úroveň, pri ktorej sa jej prejav niekedy takmer vôbec nepodarí identifikovať. Prejav ktorých emócií je kontrolovaný, objasňuje Ekman (1972) nasledovne: osoby sa naučia, aký výraz tváre je v určitej situácii primeraný alebo neprimeraný a tieto naučené normy a pravidlá nazval tzv. pravidlá prejavu. Ak dospelá osoba prežíva radosť a súčasne sa nachádza v situácii, pre ktorú už nadobudla subjektívne akceptovateľné pravidlo prejavu, potom sa toto naučené pravidlo bude aktivovať a môže emocionálny výraz radosti pomocou vôľovej kontroly ovplyvniť – buď ho zosilní, buď ho zoslabí alebo ho neutralizuje, resp. ho maskuje. Možno zhrnúť, že bežne pozorovaný mimický výraz je podľa tejto teórie determinovaný dvojako: geneticky daným, vôľovo neovládateľným motorickým programom, ktorý mimický

výraz aktivuje v situácii, ktorá vyvoláva emócie a nadobudnutými pravidlami prejavu, ktoré tento motorický výraz modifikujú (preto dvojfaktorová, neuro-kultúrna teória).

### **Záverečná poznámka k evolučno-psychologickému prístupu**

Evolučno-psychologický prístup k emóciám otvára otázku, či toto chápanie sa nedá rozšíriť aj na ostatné psychické javy, na chápanie vývinu psychicky človeka vôbec. Inými slovami povedané, či nie je zmysluplné uvažovať o evolučnej psychológii ako o jednom z dôležitých prístupov k psychike človeka. Ako uvádzajú Meyer a kol. (1997), takýto prístup, takáto evolučno-psychologická paradigma sa v posledných rokoch skutočne etablovala (približne okolo roku 1980) a aj keď sa v značnej miere podobá na základy McDougellovej koncepcie, až v súčasnosti sa stala alternatívou „...k od 20. rokov až po roky 70. dominujúcemu prístupu“ (str. 178). Spomínaný dominujúci prístup je v skutočnosti behaviorizmus a jeho rôzne modifikácie, a jeho podstatou je to, že ľudská psychika pozostáva z niekoľkých, obsahovo nešpecifických všeúčelných mechanizmov (učenie, napodobňovanie, myslenie), ktorých pôvod je síce v evolúcii a je teda dedený, avšak to, že tieto mechanizmy sú považované za bezobsažné a nešpecifické, je podľa Cosmidesa a Tobbyho (1994, podľa Meyera a kol., 1997) vážny omyl. Naopak, Cosmides a Tobby (1994) uvádzajú, že „v evolúcii vzniknutá architektúra ľudskej psychiky je zaplnená špecializovanými okruhmi a riadiacimi mechanizmami, ktoré riadia obsah a formu toho, ako interpretujeme skúsenosti, ako nadobúdame vedomosti a ako sa rozhodujeme“ (str. 64, citované podľa Meyera a kol. 1997, str. 179).

Dnes je možné tento základný predpoklad upresniť v zmysle jednoznačnejšieho vymedzenia toho, na čo, na aký účel jednotlivé mechanizmy, ktoré sa vyvinuli vo fylogénéze, slúžia (teda, nejde o žiadne bezobsažné mechanizmy):

„1. V evolučnej histórii človeka existovali mnohé tzv. adaptačné problémy. Sú to po generácie sa opakujúce problémy, ktorých vyriešenie malo za následok zlepšenie adaptivity, to znamená zvýšilo to fitness....

2. Za účelom vyrovnania sa s týmito mnohopočetnými adaptačnými problémami sa vďaka prirodzenému výberu (selekcii) vytvorili mnohé a rozmanité, obsahovo špecifické psychické mechanizmy“ (Meyer a kol., 1997, str. 179).

Svojou podstatou sú tieto mechanizmy podobné tomu, čo McDougall pomenoval pojmom inštinkt. O aké konkrétne mechanizmy, ktoré vznikli v evolúcii ide, je základnou úlohou výskumu evolučnej psychológie. Inak povedané, jej úlohou je identifikovať významné druhy správania, mechanizmy, ktoré sa za ním skrývajú a určiť, k akému biologickému účelu je toto

správanie určené, aký konkrétny adaptačný problém by mohol byť pomocou neho riešený, resp., aká konkrétna výhoda sa s ním spájala z hľadiska jeho účelnosti a účinnosti pre jeho nositeľa

## 14. Emócie a emocionálne procesy - syntéza doterajších poznatkov

Neexistencia všeobecne prijímanej teórie emócií nebráni pokusom usporiadať existujúce poznatky do konzistentného systému informácií, ktoré by odrážali aktuálny stav poznania v tejto oblasti. Jeden z najlepších pokusov, ktoré v poslednej dobe vznikli, pochádza od autorov Oatleya a Jenkinsovej (1996). Posledná kapitola sa opiera o ich prácu.

### 14. 1. Emocionálne procesy

Ľudia sú schopní uviesť príklady emócií, ktoré prežívajú, zvyčajne veľmi ľahko. Fehr a Russell (1984) vo svojom výskume požiadali 200 študentov z Vancouveru (Kanada), aby počas 1 minúty písali pojmy, ktoré predstavujú emócie. Keď pri analýze syntakticky podobné varianty pojmov združili (napr. smutný, smútok, smutne), získali 383 rôznych príkladov emócií, z ktorých 196 bolo spomenutých najmenej dvoma respondentmi. Najfrekvencovanejšie sa vyskytovalo šťastie (152 respondentov), na ďalších miestach bol hnev, smútok a láska.

Zatiaľ čo uviesť príklady konkrétnych emócií je jednoduché, definovanie jednotlivých emócií je zvyčajne ťažké. Definícia by totiž mala zodpovedať dvom kritériám: emócie musia byť špecifikované uvedením *nevyhnutných* podmienok, bez ktorých nemôžu existovať a uvedením *postačujúcich* podmienok, ktoré ak sa objavia, môžeme si byť istí, že emócia je prítomná. Frijda (1986) navrhol, že nevyhnutnou podmienkou, ktorá definuje emóciu, je zmena v pripravenosti na činnosť (pohotovosť reagovať). Tento v súčasnosti akceptovaný návrh však neposkytuje zatiaľ postačujúcu podmienku, pretože ľudia sa môžu pripravovať na činnosť, napríklad pohotovosť vynakladať pracovné úsilie, povedať svoj názor v diskusii bez toho, že by to u nich vyvolalo emócie. Napriek uvedenej nedostatočnosti má psychológia v súčasnosti akceptovateľnú vedeckú predstavu o štruktúre emócií a o priebehu emocionálneho prežívania. Vo všeobecnosti je akceptovaný návrh Frijdu (1986), že emócia je súbor týchto štyroch fáz:

- (1) kognitívne hodnotenie (appraisal)
- (2) hodnotenie kontextu (kontextové hodnotenie)
- (3) pohotovosť reagovať (action readiness)
- (4) fyziologické zmeny, expresívny výraz a činnosť.

Existuje aj iná predstava o priebehu emocionálneho procesu, ktorá pochádza od Steina, Trabassa a Liwaga (1994, podľa Oatleya a Jenkinsovej, 1996). Citovaní autori navrhli fázy



emocionálneho procesu, v ktorých sú zdôraznené presvedčenia, zámery a plány osoby. Ide o tieto fázy:

- (1) Udalosť, obyčajne neočakávaná, je vnímaná ako taká, ktorá je schopná ovplyvniť zmenu cieľov osoby.
- (2) Presvedčenia osoby sa stávajú zvyčajne výzvou, ktorá môže vyvolať telesné zmeny a vznik emocionálneho výrazu.
- (3) Až po prvých dvoch fázach osoba formuluje svoje plány tak, aby subjektívne neočakávanú udalosť znovu uviedli do pôvodného stavu alebo modifikovali cieľ s uvážením najpriateľnejších výsledkov.

Tieto fázy možno identifikovať pomocou otázok: Čo sa stalo? Čo môžem pre to urobiť? Čo sa môže stať neskôr? Napríklad: Žiak dostane z písomky známku (zlú), ktorú neočakával (Čo sa stalo?). Bude ju musieť (presvedčenie) doma rodičom ukázať (Čo môžem preto urobiť?).

Táto predstava vyvolá telesné pocity a pravdepodobne aj pozorovateľné zmeny na tvári.

A konečne, bude musieť plánovať, čo urobiť, aby tento zlý výsledok mal čo najmenšie negatívne dôsledky (Čo sa môže stať neskôr?).

Oatley a Jenkinsová (1996) uvádzajú, že Frijdove fázy a fázy Steina, Trabassa a Liwaga sú podobné, čo podľa ich mienky poukazuje na konvergujúce chápanie štádií emócií. Pri podrobnej analýze emocionálneho procesu sa však opierajú o Frijdom postulovanú štruktúru emócií a terminológiu.

#### *Kognitívne hodnotenie (appraisal)*

Arnoldová a Gasson (1954) sú podľa Oatleya a Jenkinsovej (1996) autormi myšlienky, že vzniku emócií spravidla predchádza kognitívne hodnotenie. Táto predstava, ktorá hovorí, že emócie sú tzv. postkognitívne javy, vo výskume emócií do 90. rokov dominovala a s výnimkou Zajonca (1980) bola všeobecne akceptovaná. Je zásluhou LeDoux (podľa Hülshoffa, 1999), že v súčasnosti je známa dvojaká cesta vzniku emócií: na základe kognitívneho hodnotenia a na základe hodnotenia vo vývojovo starších štruktúrach mozgu, a teda bez účasti zložitých kognitívnych procesov.

Štruktúru kognitívneho hodnotenia preskúmali Ellsworth a Smith (1988) a zistili tieto súčasti (komponenty) kognitívneho hodnotenia: valencia (príjemné – nepríjemné); očakávané úsilie; pocit istoty; koncentrácia pozornosti; vplyv na situáciu; vnímaná prekážka; dôležitosť; predpovedateľnosť.

Ako príklad uvádzajú citovaní autori emóciu šťastia: je príjemná, je spojená s malým úsilím, vysokou istotou a zvýšenou pozornosťou. Uvedené vlastnosti sú chápané ako podstatné znaky, tvoriace prototyp šťastia. Vráťme sa k príkladu žiaka, ktorý dostal zlú známku.

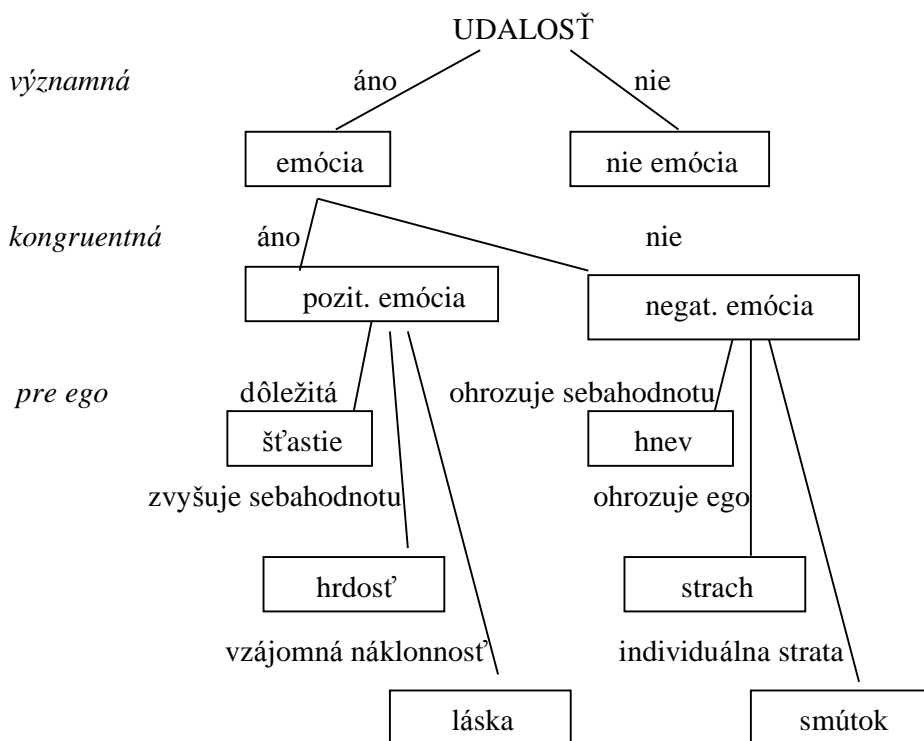
Kognitívne hodnotenie tejto udalosti bude zahŕňať tieto charakteristiky: nepríjemná, neistá, s malým vplyvom na situáciu, subjektívne dôležitá a nedostatočne predvídateľná.

Oatley a Jenkinsová (1996) upozorňujú, že štruktúra kognitívneho hodnotenia v schéme Ellswortha a Smitha nevysvetľuje, čo konkrétnu emóciu vyvolalo.

Lazarusova teória (1991), ktorá patrí do skupiny tzv. na cieľ zameraných teórií, sa sústredila iba na tie príčiny emócií, ktoré majú vzťah k cieľom alebo k záujmom osoby. Lazarus (1991) predpokladá (pozri schéma ďalej) tzv. primárne kognitívne hodnotenie a navrhuje tieto jeho 3 vlastnosti :

- (1) Významnosť cieľa: emócia vznikne iba vtedy, ak je udalosť významná vo vzťahu k záujmom alebo cieľom osoby.
- (2) Súlad udalosti a cieľa: pohyb smerom k cieľu zapríčiňuje pozitívnu emóciu, pohyb smerom od cieľa zapríčiňuje negatívnu emóciu.
- (3) Účasť ega na udalosti, hodnota cieľa pre osobu: napríklad, ak udalosť sa dotýka sebaúcty (sebahodnotenia), potom vzniká pýcha alebo hnev.

Schéma kognitívneho hodnotenia založená na 3 atribútoch: významnosť cieľa, súlad cieľa s udalosťou a účasť ega (Lazarus, 1991, podľa Oatleya a Jenkinsovej, 1996).



Oatley a Jenkinsová (1996) upozorňujú na slabé stránky vyššie uvedených predpokladov, týkajúcich sa mechanizmov kognitívneho hodnotenia. Prvou slabou stránkou je, že všetky dôkazy pochádzajú zo subjektívnych výpovedí ľudí, ktoré sa často týkajú analýzy minulých zážitkov. Preto je relatívne slabo potvrdené, že emócie boli zapríčinené objektívne klasifikovateľnými udalosťami. Pozorovania detí potvrdzujú domnienku, že udalosti, ktoré sú v súlade s cieľmi osoby, majú za následok šťastie a že hrozby spôsobujú strach atď., avšak určiť to, ako emócie spájajú vnútorný a vonkajší svet, je metodologicky obtiažne. Riešenie by mohlo spočívať v spojení viacerých dôkazov z rôznych zdrojov.

Ďalším problémom je, že nie každé kognitívne hodnotenie vedie k vzniku emócií. Napríklad môžeme nejakú osobu hodnotiť z hľadiska jej vlastností, emócie lásky alebo nenávisť vo vzťahu k nej však vôbec nemusia vzniknúť.

Otvorené otázky pri výskume kognitívneho hodnotenia súvisia s nasledovnými skutočnosťami:

- príčiny emócií si nemusíme nevyhnutne uvedomovať
- kognitívne hodnotenie nemusí byť uvedomované (uvedomované kognitívne hodnotenie neznamená, že emócia je zapríčinená osobou úmyselne a vedome).

#### *Hodnotenie kontextu*

Ak je človek nahnevaný, jeho myšlienky môžu zahŕňať plány na odvetu. Ak je smutný, krúžia okolo stratenej veci. Tieto myšlienky sa viažu na kontext, týkajú sa plánov, ako sa vysporiadať s udalosťou, ktorá spôsobila emóciu. Podľa Lazarusa (1991) ide o tzv. sekundárne kognitívne hodnotenie.

Weiner a Graham (1989, citované podľa Oatleya a Jenkinsovej, 1996) potvrdili, že niektoré emócie závisia od "atribúcií príčin", od subjektívnej interpretácie príčin vzniku udalosti. Vo svojom experimente predkladali deťom vo veku 5 - 11 rokov krátke úryvky príbehov a žiadali ich opísať, aké emócie v nich príbehy vyvolali. Jeden z príbehov bol takýto: „Toto je príbeh o chlapcovi zvanom Chris. Chris dostal od učiteľa test na výslovnosť a keď všetko správne vyplnil, dostal známku A (= výborne)“ (Weiner a Graham, 1989, str.407). Ak bolo deťom povedané, že Chris študoval všetky slová celú noc pred skúškou (dodávajúc, že príčinou jeho úspechu bolo jeho vlastné úsilie), deti mali sklon tvrdiť, že Chris bude cítiť hrdosť, ale ak príčinou jeho úspechu v teste bolo to, že test bol ľahký (vonkajšia príčina), potom deti, obzvlášť staršie uvádzali, že Chris nebude pociťovať hrdosť. Porovnateľné výsledky boli zistené aj v súvislosti s citom viny: ak udalosť, ktorá mala za následok škodu, bola ovplyvniteľná, deti si mysleli, že osoba, ktorá to spôsobila, sa bude cítiť vinná, ale ak to bola náhoda, staršie deti si mysleli, že osoba sa nebude cítiť vinná.

## *Pohotovosť reagovať*

Podľa Frijdu (1986) možno zmeny v aktivácii (pohotovosť reagovať) považovať za jadro emócie. Stein, Trabasso a Liwag (1993) zistili, že už deti vo veku 3 rokov vedia, že emócia vyvoláva subjektívny stav, ktorý podnecuje k činnosti, vedúcej k jeho eliminácii. A ďalej, že už od tohto veku sa časť mentálnej aktivity sústreďuje na obsah, ktorý by sa dal formulovať v zmysle: Čo s tým spraviť. Napríklad náš chlapec, ktorý v škole dostal zlú známku, je podnecovaný nájsť spôsob, ako negatívny efekt tejto skutočnosti zmenšiť.

## *Výraz, telesné zmeny, činnosť*

Myšlienky sú extrospekcii neprístupné a do určitej miery aj aktivácia a plány. Ako teda spoznávame emócie u iných ľudí? S najväčšou pravdepodobnosťou na základe mimického a pantomimického výrazu, ktorý prežívanú emóciu doprevádza.

## **Výraz**

Tomkins a jeho nasledovníci (Ekman, Izard) sa pri výskume emócií sústreďovali na tvár ako na miesto emocionálnych výrazov a miesto, kde sa dajú uskutočňovať objektívne merania. Ako uvádzajú Oatley a Jenkinsová (1996), bolo potrebné uskutočniť mnoho výskumov, aby bolo možné akceptovať fakt, že výrazy môžu byť považované za prejavy emócií. Predovšetkým bolo zistené, že spomedzi všetkých výrazov iba niektoré vyjadrujú emócie.

Ekman a Friesen opísali 5 rôznych kategórií nonverbálnych výrazov:

- a) "Symboly" známe ako gestá (zdvihnutý ukazovák znamená hrozbu).
- (b) "Ilustrátory", ktoré doprevádzajú reč a ktoré sa menia so stupňom vzrušenia. Napríklad mávanie rukami alebo zatínanie pästí pri opise plánov, ako sa s niekým za spôsobenú krivdu vyrovnáme.
- (c) "Regulátory", ako napríklad prikyvovanie za účelom prispôsobovania sa toku konverzácie.
- (d) "Afektívne" výrazy ako smiech a mračenie sa.
- (e) "Adaptory" alebo telesné manipulátory, ktoré sa často vyskytujú ako to, čo etológovia nazývajú preskoková aktivita, ako známky úzkosti a vnútorného konfliktu.

Z vyše uvedenej kategorizácie možno k takým, ktoré vyjadrujú emócie zaradiť iba tie, ktoré patria do kategórie (d) a (e).

Ďalší dôležitý prínos v tejto oblasti pochádza od dvoch výskumných skupín, Izardovej a Ekmanovej. Išlo o vytvorenie kódového systému na klasifikáciu tvárových výrazov emócií. Izardov systém MAX (Izard, 1979) a AFFEX (Izard, Dougherty a Hembree, 1983) sú založené na predstave o existencii diferencovaných (bazálnych) emócií a ich kódový systém

definuje vlastnosti, ktoré môžu najlepšie diskriminovať odlišnosti medzi jednotlivými emóciami.

Ekmanov (Ekman a Friesen, 1978) systém (FACS - Facial Action Coding System = kódovací systém tvárových pohybov) katalogizuje tvárové svaly a ich viditeľné pohyby. Pretože používanie týchto systémov je náročné na výcvik pozorovateľa, vyvinul sa neskôr (Kearney a McKenzie, 1993, Pilowski a Katsikitis, 1994) počítačový kódovací systém tváre, spracúvajúci údaje priamo z videonahrávok.

### **Telesné zmeny**

James na otázku Čo je to emócia? uvádza, že práve tak, ako máme systém videnia, počutia, dotyku atď., ktorým vnímame udalosti vonkajšieho sveta, rovnako existuje systém zacielený na pochody vo vnútri tela. Pre Jamesa a mnohých po ňom je emócia pociťovanie toho, čo prebieha vo vnútri tela. Myšlienka, že emócie vznikajú v podobe pocitov z vlastného tela, sa stala známou ako periférna teória, a možno ju považovať za protiklad k predstave, že emócie vznikajú v mozgu (Cannon, 1927) – tzv. centrálna teória. Jamesova teória svojho času zaujala a sľubovala umiestnenie emócií do fyziologických procesov. Táto predstava zároveň vytvorila predpoklady, že emócie môžu byť objektívne merané. Napríklad znížená citlivosť vo vnútri tela by mala znížiť intenzitu emócií a naopak, vyvolanie určitých telesných zmien by malo vyvolávať emócie.

Prvý predpoklad bol overovaný Hohmannom (1966, podľa Oatleya a Jenkinsovej, 1996). Skúmal 25 dospelých mužov, ktorí mali poranenú miechu a ktorí stratili citlivosť na vonkajšie zranenia. Pýtal sa ich na sexuálne pocity, strach, zlosť, žiaľ a celkovú emocionalitu. Väčšina mužov uvádzala zníženú intenzitu sexuálnych pocitov. Tu je výpoveď 33 - ročného muža so zraneniami v dolnej časti chrbtice: " Zdá sa mi, že sexuálne tlaky sú trochu menšie. Ťažko povedať, lebo som teraz ženatý a, samozrejme, že emocionálna časť toho je väčšia, pretože chcem uspokojiť svoju ženu, a to ma trochu pletie, keď sa pokúšam opisovať svoje vnútorné pocity. Predtým som behal za ženami, aby som ich získal a potvrdil si svoju mužnosť. Vyzerá to zhruba tak, že prežívam menej sexuálneho napätia a tlaku" (s. 149).

Spolu s poklesom sexuálnych pocitov a poklesom intenzity ďalších skúmaných emócií sa zvýšila intenzita pocitov, ktoré Hohmann nazýva sentimentalita a nutkanie na plač pri rozlúčke. Jeden z probantov hovoril o zlosti takto: "Teraz nemám pocit fyzického napätia. Niekedy sa nazlostím, keď vidím nejakú nespravodlivosť. Kričím, nadávam a vystrájam, pretože som zistil, že ak to občas neurobíte, ľudia vás začnú zneužívať, ale inak to nemá tú iskru. Je to druh mentálnej zlosti" (s. 151).

Bermond a kol. (1991, podľa Oatleya a Jenkinsovej, 1996) zopakovali Hohmannov výskum. Robili interview s 37 probantami, ktorí mali poranenú miechu počas posledných 1 - 9 rokov (dĺžka trvania poranenia bola v priemere 4,5 roka). Probantov sa osobitne pýtali na intenzitu fyziologického vzrušenia a na subjektívnu intenzitu emocionálneho prežívania. Mali sa rozpamätať na dve udalosti, zahrnujúce prežívanie strachu s približne rovnakou príčinou a rovnakou zainteresovanosťou probantov v nich, jednu z obdobia pred a druhú po zranení. 23 probantov sa rozpamätalo na takúto dvojicu zážitkov. Tvrdili, že subjektívne prežívanie strachu sa po úraze zosilnilo, čo je v rozpore s Jamesovým predpokladom. Zistilo sa, že čisto fyziologické napätie v emóciách po zranení kleslo, ako sa dalo predpokladať z povahy zranenia, a že rozsah tohto poklesu koreloval so stratou sensorických vstupov, ale že to nemalo významný vplyv na zníženie prežívania emócií.

Probandi si mali tiež spomenúť na dva zážitky zahrnujúce prežívanie zlosti, jeden z obdobia pred a druhý po zranení. 32 probantov si na takéto zážitky spomenulo. V týchto prípadoch bolo mierne zvýšené subjektívne prežívanie zlosti, ale žiadna zmena v telesnom prežívaní zlosti zistená nebola. Bernard a kol. žiadali ďalej probantov o umiestnenie strachu, zlosti, žiaľu, sentimentality a radosti na škále označujúcej nárast alebo pokles intenzity týchto emócií po zranení. Ani v celej skupine, ani u 14 probantov so zranením v oblasti krku napriek väčšej strate sensorických schopností, sa nepreukázal všeobecný pokles v posudzovanej emocionálnej intenzite - väčšina probantov neuvádzala žiadnu zmenu na väčšine škál, hoci niektorí uvádzali určité zvýšenie intenzity od ich zranenia.

Rozpornosť zistení Hohmanna, Bermonda a kol. nedovoľujú jednoznačne prijať alebo odmietnuť Jamesovu hypotézu. Oatley a Jenkinsová (1996) upozorňujú, že obidve štúdie boli založené na spomínaní osôb. Ak sú však spomienky skúmaných osôb presné, potom výsledky uvedených výskumov vyvolávajú prinajmenšom pochybnosti o Jamesových hypotézach.

Citovaní autori navrhujú uvážiť opačný prístup: vyvolávať telesné zmeny úmyselne a sledovať efekty v emocionálnom prežívaní. Zajonc, Murphy a Ingelhart (1989, podľa Oatleya a Jenkinsovej, 1996) vychádzali z predpokladu, že niektoré výrazy tváre vytvárajú emocionálny efekt tým, že zužujú cievy tváre. Tieto potom ovplyvňujú prietok krvi cez časti mozgu, vytvárajú teplotné zmeny, ktoré sú prežívané ako pozitívne alebo negatívne. Uskutočnili experimenty s cieľom dokázať, že obyčajné sťahovanie, resp napínanie určitých svalov takýto vplyv bude mať. Nemecky hovoriaci probanti v jednom z ich pokusov čítali štyri dvestoslovné poviedky, z ktorých dve mali vysokú frekvenciu výskytu samohlásky "ü" a dve, ktoré túto samohlásku vôbec neobsahovali. Nemecké "ü" vyžaduje namáhavú činnosť svalov okolo úst, našpúlenie pier práve opačným spôsobom ako pri úsmeve. Čítanie dvoch

"ü"- príbehov probantmi (v porovnaní s dvoma "ne-ü" príbehmi ) zvýšilo teplotu v tvárových svaloch a tiež malo za následok neoblúbenosť "ü" príbehov, hoci všetky štyri príbehy boli podobné.

V ďalšom výskume Strack, Martin a Stepper (1988) zistili, že ak probanti držali pero v ústach, vytvárajúc tak svalové pohyby charakteristické pre úsmev bez toho, aby si to uvedomovali, posudzovali kreslené rozprávky ako smiešnejšie než tí, ktorí svaly nesťahovali. Larsen, Kasimatis a Frey (1992) inštruovali probantov, aby zvrátili obočie spôsobom, aký je typický pre smutnú tvár. Zistili, že probanti posudzovali obrázky ako smutnejšie, hoci nemali pocit, že ich obočie vyjadruje smútok.

Zhrnutie: doteraz realizované výskumy poukazujú na to, že zmeny v tvári môžu zmeniť alebo zintenzívniť emócie.

### **Činnosť (cieľasmerná aktivita)**

Plány a aktivity osoby sú úzko späté s emóciami. Wallbott a Scherer (podľa Oatleya a Jenkinsovej, 1996) vo svojej štúdií, v ktorej študenti 27 národov hodnotili emocionálne udalosti, zistili charakteristické aktivity pre jednotlivé emócie, pričom rozdiely medzi odpoveďami v závislosti od príslušnosti k určitej krajine boli malé: "Pohyb k" bol spojený s radosťou, "pohyb proti" bol spojený so zlosťou a "pohyb od" so všetkými negatívnymi emóciami.

### **Vzťah medzi podnetmi, prežívaním, výrazmi tváre a telesnými zmenami**

Podľa vyššie opísanej štruktúry emocionálneho procesu by bolo možné očakávať, že rôzne aspekty emócií sa vyskytujú súčasne. Napríklad, že pri šťastí sa simultánne objaví jeden druh podnetu, jeden druh skúsenosti, jeden typ výrazu tváre a jeden druh sprievodných telesných znakov; pri zlosti pôjde o iné typické zoskupenie aspektov emocionálneho procesu, podobne aj pri strachu atď.

K pochopeniu vzťahu emócií a telesných zmien významným spôsobom prispela práca Cacioppa a kol. (1993), ktorí na základe analýzy mnohých štúdií dospeli k záveru, že špecifické telesné zmeny majú slabý vzťah k prežívaniu špecifickej emócie. U väčšiny telesných zmien (napr. vodivosť kože, teplota tváre) sa nezistil vzťah k špecifickým emóciám. Najspolahlivejšou mierou sa ukázala byť frekvencia srdca, ale ani tu výsledky neboli jednoznačné. V desiatich rôznych štúdiách, v ktorých boli porovnávané emócie šťastia a zlosti, polovica poukazovala na signifikantné rozdiely vo frekvencii srdca medzi týmito dvoma emóciami a polovica nie. Cacioppo a kol. (1993) to uzatvárajú konštatovaním, že existujú dôkazy pre najmenej tri typy asociácií medzi telesnými zmenami a prežitými emóciami:

Jeden typ, spoločný u Jamesa aj Tomkinsa sa týka vzťahu medzi špecifickými telesnými zmenami a špecifickými emóciami.

Druhý typ opisuje Cannonova teória, podľa ktorej je telesná aktivita skôr všeobecná, než špecifická a objavuje sa, keď sa telo pripravuje na záťažovú situáciu.

Tretí typ vzťahu asociácie sa zakladá na tom, že niektoré znaky telesných zmien môžu byť viacznačné, z čoho citovaní autori odvodili, že je možné predpokladať, že aj vzorec telesných odpovedí môže byť nejasný: niekto na kolotoči môže prežívať veselé vzrušenie a zároveň takmer paniku.

Vzťah podnetových situácií, prežívania a výrazu tváre skúmali Rosenberg a Ekman (1994, podľa Oatleya a Jenkinsovej, 1996). Pozorovali 20 študentiek, ktoré sa pozerali na filmy, vyvolávajúce odpor. Jeden bol o amputácii a v druhom potkan vliezol do úst spiaceho muža. V čase, keď probantky individuálne pozerali film na veľkom farebnom plátne, ich tváre boli nepozorovane filmované. Neskôr ich výrazy tváre boli kódované systémom FACS. Po zhliadnutí filmu ho probantky pozerali ešte raz na malej čiernobielej obrazovke a určovali, kedy prežívali emócie počas prvého premietania. Experimentátori zistili určitý vzťah medzi nechutnými časťami filmu, uvádzanými emocionálnymi zážitkami a výrazmi tváre probantiek, ktoré vyjadrovali odpor, ale bolo to len 50% výrazov tváre, ktoré boli doprevádzané subjektívnymi pocitmi odporu.

Fridlund (1994) interpretoval výsledok zlyhania vzťahu medzi výrazmi a podnetmi ako dôkaz proti platnosti niektorých teórií emócií, zvlášť Ekmanovej (1994) neuro - kultúrnej verzie Tomkinsonovej teórie. Fridlund navrhol alternatívnu interpretáciu, že výrazy vôbec nemajú pôvod v emóciách, ale v úmysloch a nazval ju behaviorálno – ekologickou teóriou. Výrazy korelovali so schopnosťou rozpoznať ich. Takže niektoré signalizujú privítanie alebo priateľstvo, iné signalizujú pripravenosť k útoku atď. Platí teda, že žiadny z týchto výrazov nemôže byť pochopený mimo sociálneho kontextu.

Aký je teda vzťah medzi podnetmi, subjektívnymi pocitmi, fyziologickými zmenami a výrazmi? V súčasnosti je podľa Oatleya a Jenkinsovej (1996) akceptované, že najlepšiu odpoveď navrhol Lang (1985, 1988). Lang postuloval tri oddelené systémy odpovedí, ktoré nie sú spolu úzko späté:

kognitívno - verbálny

telesno - fyziologický

behaviorálno - výrazový

Korelácia zmien v jednom systéme so zmenami v inom je zvyčajne veľmi nízka, niekedy dokonca negatívna. Napríklad podľa Langa po psychoterapii môže byť pacientova úzkosť



znížená v niektorých mierach, konkrétne vo verbálnych sebahodnotiacich škálach, ale ostáva vysoká v telesných mierach.

Oatley a Jenkinsová (1996) si po týchto relatívne rozporných informáciach o povahe emócií a emocionálneho procesu položili opätovne otázku: Čo emócie skutočne sú?

A odpovedajú, že sú centrom mentálneho života človeka a dokumentujú to konštatovaním, ktorého autorom sú Campos a kol. (1994): Emócie sú tie procesy, ktoré "vytvárajú, udržiavajú, menia alebo rušia vzťah medzi osobou a prostredím v situáciách dôležitých pre danú osobu" (s. 285). Inými slovami povedané, emócie určujú, čo je pre nás dôležité vo svete ľudí, vecí a udalostí.

Z neuropsychologického hľadiska sa pokúša poskytnúť odpoveď na uvedenú otázku Damasiova hypotéza, podľa ktorej je základ emócií telesný, postupne ako sa stávajú naučenými, môžu sa vyskytovať len v mozgu a nepotrebujú už spätnoväzbový oblúk cez telo. Ich telesný základ vysvetľuje Damasio v tom zmysle, že riadiacim systémom emócií je samotné telo: emocionálne udalosti sú prežívané ako telesné reakcie, ako tzv "somatické značky". Tieto značky však môžu byť naučené, a preto akýkoľvek výsledok, ktorý bol pre nás nedávno nepríjemný, "prežijete ako nepríjemný vnútorný pocit" (1994, s.173). Preto máme tendenciu automaticky na základe podmieneného vyhýbania neurobiť rozhodnutie vedúce k tomuto typu trestajúcej udalosti. Podobne máme tendenciu byť priťahovaní k udalostiam, ktoré sú spojené s odmenou.

Oatley a Jenkinsová (1996) upozorňujú, že táto Damasiova predstava o vzťahu prežívania a telesných reakcií je nepresvedčivá (porovnaj Lang), a preto navrhujú uvažovať v kontexte nasledovnej alegórie: predstavme si, že uvažovanie o rozhodnutiach vo vlastnom živote je ako bádanie v krajine, kde výška (terénu) určuje výšku emocionálnych problémov. Hory sa na niektorých miestach prekonávajú ťažko, mohli by sme sa šplhať proti strmým stúpaniam strachu alebo potencionálnej straty. Úrodné nížiny sú prítiahľivé a umožňujú ľahší prechod, sú na nich cesty, značky a iné produkty kultúry. Citovaní autori sa ďalej odvolávajú na Simona (1967), podľa ktorého sme my ľudia limitovaní našim vlastným telom: v tom istom čase môžeme byť iba na jednom mieste. Sme tiež limitovaní tým, že sme schopní získať len malé množstvo informácií o svete, vidíme len po najbližší kopec alebo zákrtu, nikdy nemáme dost informácií, aby sme presne predpovedali, čo sa stane. Takže naše poznanie terénu je vždy nekompletné a znamená to, že sa budeme často stretávať s neočakávaným. Oatley (1992) rozšíril Simonov postulát doplnením, že ľudské bytie je limitované nielen obmedzenosťou poznania a vyčerateľnými zdrojmi jedinca, ale často takými jeho cieľmi, ktoré sú navzájom nezlučiteľné: Napríklad väčšina našich záujmov predpokladá aj účasť

iných ľudí a aj keď sme schopní kooperácie s nimi, tí iní často tiež majú svoje ciele, ktoré sú od našich veľmi odlišné.

Ako uvádzajú Oatley a Jenkins (1996), v skutočnom živote je čisto logické rozhodovanie - teda také, že zoberieme do úvahy všetky možnosti, nemožné (kvôli limitovaným zdrojom, množstvu cieľov a problémom ich koordinácie s cieľmi iných osôb). Napriek tomu musíme konať, napriek našim obmedzeniam musíme preberať zodpovednosť za naše činy. To je dôvod, prečo sú emócie nevyhnutné. Slúžia na premostenie neočakávaného a neznámeho, na riadenie rozumu a určenie priorít medzi množstvom cieľov.

Z toho vyplýva, že emócie nie sú protikladom rozumu. Sú komplementami nedostatkov myslenia. Za ich najdôležitejšiu funkciu možno považovať to, že vytvárajú infraštruktúru sociálneho života: plány, ktoré sú nimi motivované, sú väčšinou plány zahrnujúce iných. Emócie pripravujú vhodný typ reakcie: emócie šťastia a náklonnosti zabezpečujú spoluprácu, smútok dovoľuje prijať podporu zo sociálneho prostredia a hľadať pomoc a úzkosť vedie k ostražitosti a úcte. Teda čo emócie skutočne sú? Sú to štruktúry, ktoré regulujú náš život - obzvlášť naše vzťahy s inými.

## **14. 2. Trvanie emocionálnych javov: emócie, nálady, emocionálne poruchy a príklady ich merania**

Na pomenovanie emócií sú používané mnohé termíny. V staršej psychologickej literatúre sa používal výraz "afekt". Ešte stále sa označenie „afekt“ používa na vyjadrenie celej šírky fenoménu, ktorý má niečo spoločné s emóciami, náladami a emočnými dispozíciami.

Oatley a Jenkinsová (1996) uvádzajú, že je vhodné používať termíny a koncepty selektívnejšie a uvádzajú nasledovné špecifické označenia.

### **Emócie (emocionálne epizódy)**

Termín emócia alebo emocionálna epizóda je všeobecne používaný na označenie stavov, ktoré sú časovo limitované. Výrazy tváre a väčšina telesných odpovedí vo všeobecnosti trvá od 0,5 do 4 sekúnd. Stav, ktorých sú si ľudia vedomí, môžu byť zisťované tak, že požiadame osoby viesť si štrukturovaný denník epizód, s uvedením intenzity vyvolávajúcich okolností. Možno vyzvať osoby, aby sa rozpamätali na jednotlivé epizódy, a potom ich analyzovali. Emócie zaznamenávané týmto spôsobom trvajú od niekoľkých minút až po niekoľko hodín.

expresívny  
výraz  
autonómne  
zmeny

\_\_\_\_\_ uvedomované  
\_\_\_\_\_ emócie \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ nálady \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ emocionálne  
\_\_\_\_\_ poruchy \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ osobnostné  
\_\_\_\_\_ vlastnosti \_\_\_\_\_

sekundy	minúty	hodiny	dni	týždne	mesiace	roky	celý život
---------	--------	--------	-----	--------	---------	------	------------

## Nálady

Termín "nálada" sa vzťahuje na emocionálny stav, ktorý obyčajne trvá hodiny, dni alebo týždne, niekedy má vlastnosti emocionálneho pozadia nízkej intenzity. Kedy začína alebo končí je nejasné. Zatiaľ čo emocionálne epizódy majú svoj objekt (sú intencionálne), nálady sú často bezobjektové, tzv. voľne plynúce. Frijda (1993) sa domnieva, že tento rozdiel môže byť najlepším spôsobom diferenciacie emócií a nálad. Meranie nálad sa stalo veľmi populárne: jedna z prvých štúdií robená Nowlisom a Nowlisovou (1956) mala ukázať, či drogy ako amfetamíny, barbituráty a antihistamíny majú vplyv na náladu v experimentoch, v ktorých mali ľudia navzájom spolupracovať. Mierne dávky troch druhov drog ovplyvňovali náladu a správanie, avšak neboli to vplyvy jednoduché: záviseli od nálady probanta predtým, než drogu zobral a od nálady prítomných osôb. V súčasnosti, ako zdôrazňujú Nowlis a Nowlisová, je mnoho drog používaných hlavne na modifikáciu nálady. Napríklad alkohol je náladu meniacou drogou. Jej primárnym efektom je zníženie úzkosti. Zmena nálady je tiež hlavným cieľom predpisovania drog klasifikovaných ako antidepresíva a trankvilizéry. Takže nálady sú relatívne dlhotrvajúce emotívne stavy a môžu byť zmenené spôsobmi, ktoré nesúvisia s hodnotením vonkajších udalostí. Nowlis a Nowlisová používali na meranie nálad zoznam adjektív, ktorý sa v súčasnosti už veľmi nepoužíva. Nedávno publikovali zoznam adjektív na zistenie pozitívnych a negatívnych nálad Green, Goldman a Salovey (1993):

veselý – smutný	potešený - zarmútený
spokojný – deprimovaný	spokojný - sklamaný
šťastný – sklúčený	láskavý - nešťastný

Meranie prebieha tak, že zoznam prídavných mien sa pomieša a probant je požiadaný, aby preškrtnol tie prídavné mená, ktoré sa ho týkajú. Za každé prídavné meno sa započíta jeden bod. Green, Goldman a Salovey (1993) urobili analýzu škál na meranie nálad a zistili, že rôzne škály obsahujú rôzne druhy skreslenia. Napríklad v zozname adjektív môže osoba vybrať na opis svojho smútku aj šesť adjektív a pritom sa nemusí cítiť príliš smutne. Preto je vhodné použiť viac rôznych nástrojov a prípadne vypočítať celkové skóre zo všetkých mier.

### **Emocionálne poruchy**

Pre emocionálne stavy, ktoré trvajú dlhšie ako nálady, sa používajú iné termíny: "emocionálna porucha" je termín používaný pre dva najčastejšie psychiatrické syndrómy, poruchy nálady (depresia a mánia) a pre úzkosť, ktorá má mnoho rôznych foriem.

Emocionálne poruchy trvajú týždne alebo mesiace a niektoré mnoho rokov. Takéto poruchy sú v súčasnosti rutinne zisťované rozhovorom a zatriedované do kategórií Diagnostického a štatistického manuálu mentálnych porúch, DSM - IV (Americká psychiatrická asociácia, 1994). Depresia je v DSM - IV považovaná za poruchu nálady, ktorá zahŕňa depresívnu náladu alebo stratu záujmu a radosti vo väčšine aktivít, trvá najmenej dva týždne, je sprevádzaná najmenej štyrmi z nižšie uvedených symptómov, ktoré pretrvávajú alebo sa vyskytujú takmer každý deň:

- výrazná strata alebo prírastok váhy (bez úmyselnej diéty)
- insomnia (nespavosť) alebo hypersomnia (časté spanie)
- vzrušenie alebo značná pomalosť (pozorovateľné inými, nie iba postihnutou osobou)
- vysilenosť alebo strata energie
- pocity bezcennosti a neopodstatnenej viny
- nedostatok koncentrácie alebo nerozhodnosť
- opakujúce sa myšlienky na smrť alebo plány na samovraždu.

Intenzita porúch je často meraná dotazníkovými škálami: pre depresiu je pravdepodobne najrozšírenejšie používaný Beckov test depresie (Beck, Steer a Garbin, 1988). Ako príklad uvádza Oatley a Jenkinsová (1996) položku č. 10 z tohto testu:

0 - neplačem viac ako obvykle

1 - teraz plačem viac, ako som zvykol

2 - teraz plačem po celý čas

3 - kedysi som vedel plakať, ale teraz nemôžem, aj keby som chcel

Škála má 21 položiek, skóre od 10 do 15 určuje stredne miernu depresiu a skóre od 20 do 29 označuje miernu až vážnu depresiu.

## 15. Klasifikácia emócií

Pre porovnanie – v oblasti psychológie motivácie síce neexistuje jednotne prijímaná klasifikácia motívov, existuje návrh Heckhausena (1980), ktorý umožňuje s prihliadnutím na (1) fylogenetickú kontinuitu správania, na (2) fyziologické základy správania a na (3) princíp univerzálnosti, klasifikovať komplexný motivačný systém do troch, resp. štyroch subsystémov (inštinktívny, pudový, implicitný a explicitný subsystém).

V prípade klasifikácie emócií je stav menej priaznivý a na začiatku 90. rokov neexistovali ani jednotne akceptované východiská. S odvolaním sa na Mayringa (in Ulich a Mayring, 1992) možno konštatovať, že takýto stav súvisí s tým, že opisu jednotlivých emócií (citovaný autor používa na pomenovanie tejto oblasti pojem „špeciálny výskum emócií“ – protikladom je podľa neho „všeobecný výskum“, ktorý sa zaoberá fyziologickými základmi, subjektívnym prežívaním, kognitívnymi procesami, výrazom emócií a emocionálnym správaním) bol v modernom výskume venovaný iba veľmi malý priestor. Boli zatiaľ skúmané a opísané iba niektoré vybrané emócie, akými sú strach, depresivita, hnev a stres (porovnaj Nákonečný, 2001). Mayring (in Ulich a Mayring, 1992) s prihliadnutím na túto situáciu navrhol základné východiská analýzy diskretných emócií:

- a) identifikovať konkrétne emócie,
- b) usporiadať ich,
- c) analyzovať ich špecifickú štruktúru
- d) opísať ich.

A) Čo sa týka identifikácie (inventarizácie) a usporiadania (klasifikácie) konkrétnych emócií citovaný autor uvádza, že „doterajšie pokusy konkrétne emócie inventarizovať a usporiadať, sú z hľadiska ich početnosti takmer neprehľadné a súčasne z hľadiska ich obsahu nezrozumiteľné“ (in Ulich a Mayring, 1992, str. 131). Samotné stratégie, ktoré boli doposiaľ pri týchto pokusoch použité, sa dajú rozdeliť do troch tried: 1) hľadanie bazálnych (primárnych) emócií; 2) pokusy o určenie základných emocionálnych dimenzií; 3) pokusy usporiadať špecifické emócie do jednotlivých skupín z hľadiska ich obsahovej podobnosti.

1) Prvej stratégii - hľadanie bazálnych (primárnych) emócií - bude venovaná najväčšia pozornosť. Mayring (Ulich a Mayring, 1992) uvádza, že s využitím vývinovo-psychologického aspektu sa vychádza z toho, koľko a aké emócie má jednorôčné dieťa:

náklonnosť, povznesená nálada, pôžitok, vzrušenie, bolesť, hnev, strach, smútok alebo sa využíva evolučnobiologické hľadisko – porovnaj Plutchik - 8 alebo Izard - 10.

Nezodpovedanou otázkou ostáva, podľa čoho sme rozhodli, že práve uvedené kritérium je správne – teda, že sme za bazálne určili emócie jednoročného dieťaťa a nie iné. Odpoveď je komplikovaná a dve z mnohých riešení pochádzajú od významných odborníkov - Averilla a Ekmana.

Averill si kladie principiálnu otázku, či vôbec existujú bazálne emócie? A odpoveď hľadá v úvahe, či máme pritom vychádzať z horizontálnej klasifikácie - jednoúrovňová klasifikácia (každá emócia má rovnakú šancu dostať sa do klasifikácie) alebo z hierarchickej klasifikácie (niektoré sú bazálne iné nie alebo menej).

### **Horizontálna klasifikácia**

V tomto prípade je podstatné rozhodnúť, na základe čoho sa bude klasifikovať, či sa má klasifikovať na základe prototypov (prototyp - najlepší exemplár, vzor, príklad kategórie) alebo na základe podstatných znakov (esencializmus - nevyhnutné a postačujúce podmienky pre priradenie ku kategórii).

Podľa Averilla (1994) odpoveď na otázku, či existujú emócie, ktoré sú prototypickejšie ako iné znie, že určite existujú. Napríklad hnev je určite lepší prototyp ako zármutok, strach ako úzkosť (neuvádza však prečo).

Na prototypoch založená kategorizácia uprednostňuje výber najlepších príkladov pred prihliadaním na podstatu. Ktorý prototyp je najlepší, je vecou diskusie (reprezentatívny člen, ideálny člen, priemerný člen triedy), a preto voľba prototypu môže variovať. Averill uvádza tieto slabé stránky prototypického prístupu ku klasifikácii emócií:

- Prototyp nemusí vystihovať podstatu. Napríklad: ak je fyziologické vzrušenie (arousal) podstatnou štruktúrou emócie, potom krátko trvajúca emócionálna epizóda musí byť nevyhnutne nasledovaná fyziologickou reakciou. Prototypová teória to však nevyhnutne nepredpokladá - ak povieme strach, nepovedali sme pritom, že ide o prítomnosť určitej miery vzrušenia.

- Nedoriešené je ďalej, ako zaradiť emócie, ktoré nie sú prototypické – nádej, hrdosť, vina.

Stručne, prototypická teória, ktorá je často prezentovaná ako alternatíva k esencializmu (podstatné znaky) môže byť pascou. Nemožno povedať, že je zlá alebo neinformatívna ako celok, lebo prototypy nám pomáhajú predstaviť si a uvažovať o určitých fenoménoch, avšak môžu viesť k omylom – najčastejšie k stereotypom. Napríklad: jeden člen rodiny môže byť reprezentatívnejší ako iní, ale to neznamena, že je dôležitejší, fundamentálnejší apod. ako

ostatní (Wittgenstein, 1953). A ďalej, nie všetkých členov určitého druhu musí spájať určitá spoločná charakteristika (podstatný znak).

### **Hierachická klasifikácia**

V tomto prípade ide o viacúrovňovú schému klasifikácie – to znamená, neporovnávajú sa členovia jednej úrovne, ale uvažované je o ich hierarchii. Aké je kritérium pre zaradenie k jednotlivým úrovniam hierarchie? Mervis a Rosch (1981) navrhli kritérium, podľa ktorého možno zaradiť jav k bazálnym javom na základe toho, že: “informačná hodnota jeho atribútov je maximalizovaná. Je to rovina, v ktorej kategórie maximalizujú vnútro-kategoriálnu podobnosť v porovnaní s medzi-kategoriálnou podobnosťou“ (s. 92). Bazálny sa tu nemyslí „spodný“, „na ktorom niečo stojí“, ale v zmysle spostredkujúci prechod medzi kategóriami. Takáto klasifikácia je známa od Shavera a kol. (1987). To však nie je jediná možnosť hierachickej klasifikácie. V chémii existuje tzv. atomárna úroveň a je považovaná za bazálnu – čo znamená, že ďalšie delenie jednotlivých elementov do menších jednotiek nie je možné. Plutchik (1980) a Oatley a Johnson-Laird (1987) tvrdia, že bazálne emócie by mali byť definované práve tak, aby vyjadrovali najnižšiu – elementárnu úroveň, mali by to byť emócie, ktoré sa nedajú deliť na elementárnejšie.

### **Návrh princípov organizácie (klasifikácie) podľa Averilla (1994)**

Averill uvažuje o trojakom pôvode princípov klasifikácie:

- biologický (informácia je zakódovaná v génoch)
- sociálny (vplyv pravidiel a iných kultúrnych artefaktov)
- psychologický (vplyv subjektívnych schém alebo vedomostí osoby)

Rozhodujúcim klasifikačným kritériom je funkcia emócií – a na základe tohoto kritéria možno určiť, ktoré emócie sú tzv. bazálne: sú to také emócie, ktoré plnia vitálne - životne dôležité funkcie. Pre koho alebo pre čo životne dôležité? Existujú tri možnosti:

- pre biologické prežitie (biologické kritérium)
- pre spoločnosť a jej fungovanie (sociálne)
- pre indivídium (psychologické)

Ktorá z týchto možností je rozhodujúca (fundamentálna)? V súčasnosti je veľmi populárnou odpoveďou, že rozhodujúcou je biologická rovina. Ak by sme to akceptovali, veľa sa zjednoduší a definícia bazálnych emócií by obsahovala tvrdenie, že bazálne emócie musia byť univerzálne pre všetky humánne druhy, musia byť pozorovateľné v rudimentárnej podobe u subhumánnych primátov a musia byť dedičné. Aj odpoveď na otázku, prečo práve biologické kritérium je bazálne, je z určitého aspektu nepochybná: ako druh je ľudské bytie

produktom milióny rokov trvajúcej evolúcie a v tomto zmysle sú biologické princípy organizácie prioritné vo vzťahu k sociálnym a psychologickým. Ale, biológia má na ľudské správanie iba veľmi malý vplyv (Averill). Ďaleko väčší vplyv majú sociálne princípy: napríklad pre Japoncov je príslušnosť (spolupatričnosť) k iným ľuďom (attachment) najvýznamnejšia pre bazálne emócie. Ďalej, niektoré emócie sú silne viazané na vek (ročné dieťa, predpuberta, puberta, atď). Sociálne a biologické princípy sa vždy musia manifestovať cez správanie individua, a preto je v tomto procese vždy prítomný určitý „sklz“ – nevidíme ich priamo. Pre tieto nevýhody biologického a sociálneho princípu sa zdá, že psychologický princíp by mal byť rozhodujúci. Pod psychologickým princípom má Averill na mysli subjektívne pravidlá, plány a vedomostné štruktúry, ktoré determinujú vnímanie seba. Emocionálna skúsenosť so sebou samým, emocionálne prežívanie samého seba je psychologicky bazálna – osoby vtedy väčšinou cítia silu alebo zmenu samého seba (nemusia byť iba pozitívna – depresívna osoba, ktorá cíti sklúčenosť a vinu sa cíti ako zavretá v konzerve). Ak psychologicky bazálna emócia prevezme dominujúce postavenie, možno hovoriť (v antikvariátnej – zastaralej terminológii) o „ruling passion“ - ovládaný vášňou alebo „master sentiment“. Niektorí ľudia sú ovládaní strachom, iní hnevom, láskou, hanbou, pýchou alebo hocičím.

Averill sám neponúka definitívne riešenie a uzatvára, že pojem „bazálny“ môže byť aplikovaný na ktorúkoľvek z troch uvedených perspektív a tvrdiť napríklad, že bazálna má byť biologická, nemá oporu v empirickom výskume: na súčasnej úrovni poznania preferovať iba biologický princíp, je podľa neho skôr brzdou ako facilitátorom chápania podstaty emócií.

Iný názor na to, čo znamená „bazálne“ v prípade emócií má Ekman (1994), ktorý chce pomocou pojmu bazálny zvýrazniť úlohu evolúcie, ktorá zohrala rozhodujúcu úlohu pri formovaní emócií a pri utváraní ich funkcie. Vrodené (genetické) faktory hrajú dôležitú rolu pri ich diferenciacii (kvalitatívne odlišnosti) ako aj pri ich spoločných charakteristikách.

Emócie sa rozvíjajú vďaka ich adaptívnej úlohe pri konfrontácii s fundamentálnymi životnými úlohami. Na to, o aké fundamentálne úlohy ide, existujú rozmanité odpovede:

Johnson-Laird a Oatley (1992) uvádzajú, že „každá emócia okamžite orientuje individuum tým smerom, ktorý je v súlade s evolúciou a robí to lepšie ako vznikajúce riešenia opakovaných okolností pri významných cieľoch“ (str. 15, citované podľa Ekmana a Davidsona, 1994). Podľa Ekmana to, čo odlišuje emócie od ostatných psychologických javov je naše kognitívne hodnotenie (appraisal) aktuálnej udalosti. V práci z roku 1977 charakterizoval povahu kognitívneho hodnotenia takto: „Pretože interval medzi podnetom a



emocionálnou odpoveďou je zväčša mimoriadne krátky, mechanizmus hodnotenia musí byť schopný operovať veľkou rýchlosťou. Appraisal je nielen rýchly, ale často prebieha bez účasti vedomia, mechanizmus hodnotenia je schopný operovať automaticky... Appraisal však nie je vždy automaticky. Občas je hodnotenie toho, čo sa deje pomalé, úmyselné a uvedomované“ (str. 58 – 59, citované podľa Ekmana a Davidsona, 1994). Takýto prístup k appraisal je blízky pozícii, ktorá je známa od Zajoca (1985) a Ohmana (1986).

Vráťme sa k opisu emócií ako adaptívnych vo fylogénéze vzniknutých mechanizmov, ktoré sú zamerané na riešenie fundamentálnych životne dôležitých úloh. Ekman v tejto súvislosti uvádza takéto vlastnosti emócií:

1. Individuálne a kultúrne rozdiely v sociálnom učení môžu spôsobovať rozdiely v emóciách.
2. Emócie ľudí sú podobné tým, ktoré sú pozorované u ostatných primátov. Je možné, že existujú emócie, ktoré sú typické iba pre ľudí, ale neexistuje o tom presvedčivý dôkaz.
3. Emócie môžu vzniknúť tak rýchlo, že sa môžu objaviť skôr, než začalo ich uvedomenie. V ich rýchlosti je ich rozhodujúca adaptívna hodnota.

Zatiaľ čo časť autorov tvrdí, že niektoré emócie trvajú hodiny alebo dni – podľa Ekmana je to väčšinou niekoľko minút alebo sekúnd – a dlhé trvanie emócií možno vysvetliť ako sumovanie krátkych emocionálnych epizód. Pretože emócie vznikajú rýchlo, na základe automatického kognitívneho hodnotenia, s malou účasťou vedomia, s neumyšelnými zmenami vo výraze a fyziológii, často ich prežívame tak, že sa dejú v nás, ale meniť ich nedokážeme. Ďalšie dva komponenty emócií – fyziologické a expresívne prejavy – opisuje Ekman ako aspekty emocionálnej reakcie.

Ekman, Levenson a Friesen (1983) uvádzajú, že existujú dôkazy o tom, že pre hnev, strach a hnus a pravdepodobne aj pre smútok existujú špecifické vzorce aktivity autonómneho nervového systému (ANS). Platí však, že výsledky výskumov nie sú vo všetkých prípadoch jednoznačné. Napríklad, pripravenosť bojovať je dobrou adaptívnou akciou pri hneve, čo je konzistentné so zistením, že krv sa pri hneve koncentruje do rúk. Ekman netvrdí, že to znamená, že našiel pre emóciu špecifický vzorec, vzorec, ktorý sa líši od emócie k emócií (prekvapenie, radosť atď), pretože neexistujú zatiaľ definitívne potvrdené zistenia, že všetky, aj pozitívne emócie, možno zahrnúť pod túto predstavu. Určite to však platí pre vyššie uvedené štyri emócie, lebo evolúcia vybavila primáty reagovaním buď sa priblížiť – alebo sa vyhnúť a iba sociálne učenie môže pridať iný vzorec priebehu reakcie. Ak by tomu tak bolo, potom by bolo možné merať elektromyograficky odlišné tendencie k aktivite. Podľa Ekmana to však zatiaľ nie je možné a navrhuje, aby sme pohotovosť reagovať alebo pre emóciu

špecifickú aktivitu ANS nebrali do úvahy pri definícii emócie (Frijda, 1986 je opačného názoru).

Ekman opísal 7 charakteristík emócií (ôsmu – univerzálny signál nemajú všetky emócie), ktoré môžu pomôcť určiť podstatu emócie a podľa týchto atribútov ich klasifikovať:

- automatický appraisal
- vzťah k predchádzajúcej udalosti
- výskyt u ostatných primátov
- rýchly začiatok
- krátke trvanie
- neúmyselný výskyt
- charakteristické fyziologické procesy

Domnieva sa ďalej, že týchto 7 charakteristík možno evidovať v prípade 17 emócií: baviť sa (amusement), hnev, úcta (awe), pohrdanie (contempt), pokoj/uspokojenie, odpor, rozpaky (embarrassment), vzrušenie (excitement), strach, vina, záujem, hrdosť na úspech, úľava/útecha, smútok, spokojnosť, zmyslová radosť a hanba.

Nie u všetkých z uvedených emócií sú známe charakteristické, univerzálne signály (8. charakteristika). Aby sme emóciu považovali za emóciu, mala by mať všetky opísané charakteristiky. Niektoré emócie majú ešte jednu – komunikatívnu charakteristiku. Konkrétne, charakteristický univerzálny signál bol identifikovaný v prípade hnevu, strachu, hnusu a smútku. Russell (in press) uvádza, že to platí aj pre pohrdanie a Keltner (osobné zdieľanie Ekmanovi, október, 1991), že aj pre rozpaky. Pozitívne emócie – bavenie sa, pokoj, vzrušenie, hrdosť na úspech, spokojnosť, senzorická radosť a úľava – všetky majú jednoduchý signál – určitý druh úsmevu. Podľa Ekmana neexistuje iný mimický signál, ktorý by umožnil diferencovať medzi týmito pozitívnymi emóciami.

Nakoniec ešte Ekmanova odpoveď na otázku, koľko emócií existuje. Každá z emócií nie je iba jednoduchým afektívnym stavom, ale „rodinou“ navzájom súvisiacich stavov. Každý z členov rodiny určitej emócie zdieľa sedem (osem) opísaných charakteristík. Medzi rodinami emócií je možné rozlišovať a rozdiely medzi nimi sú vecou témy. Rozdiely vo vnútri témy sú vecou variácie. Téma je produktom evolúcie, variácie sú vecou učenia.

„Musím uviesť, že neuznávam existenciu nebazálnych emócií. Všetky emócie majú sedem – osem charakteristík“ (Ekman, podľa Ekmana a Davidsona, 1994).

2) Pokusy o určenie základných emocionálnych dimenzií: podľa Wundta (in Ulich a Mayring, 1992) možno predpokladať tri emocionálne dimezie – príjemný/nepříjemný

(pôžitok/nechuť), vzrušenie/uspokojenie a napätie/uvoľnenie; podľa Bottenberga (1972, in Ulich a Mayring, 1992) možno hovoriť o dvoch potvrdených emocionálnych dimenziách – príjemný/nepříjemný a aktívny/pasívny.

3) Tretia skupina pokusov vychádza z toho, že špecifické emócie možno usporiadať do jednotlivých skupín podľa ich obsahovej podobnosti (Mees, 1985, na základe analýzy slovných opisov dospel k trom triedam emócií:

vzťahové – napríklad láska, pohrdanie,

empatické – napríklad súcitiť, závisť a

s cieľom súvisiace emócie – napríklad smútok, nádej, vďačnosť, hrdosť

B. O usporiadanie emócií sa pokúsil Mayring (Ulich a Mayring, 1992) a pri výbere konkrétnych emócií, ktoré do klasifikácie zaradiť, sa riadil skôr pragmatickými hľadiskami, ako hľadaním bazálnych emócií: zvolil tie emócie, ktoré boli extrahované pomocou clusterovej analýzy z rozsiahlych zoznamov všetkých emocionálnych slov (vychádzal z práce Schmidta-Atzerta a Ströhma, 1983, ktorí takýmto postupom získali 56 emocionálnych pojmov) a súčasne vybral iba tie emócie, o ktorých je k dispozícii dostatočné množstvo výskumných zistení.

Takýmto spôsobom dospel k 24 emóciám, ktoré rozdelil do štyroch skupín:

- náklonnostné emócie: láska (sympatia, väzba), súcitiť, hrdosť (sebavedomie), nádej (túžba) a prekvapenie (úžas)
- odmietajúce emócie: hnus (odpor), pohrdanie, hnev (zlosť), strach, nenávisť, žiarlivosť a závisť
- emócie vyjadrujúce subjektívnu pohodu: pôžitok, radosť, spokojnosť, úľava (uvoľnenie) a šťastie
- emócie predstavujúce subjektívnu nepohodu: sklúčenosť (depresivita), smútok (starosť), hanba, cit viny, nuda (únava, prázdno), napätie (nervozita, nepokoj, stres) a osamelosť

C. Čo sa týka opisu a analýzy špecifickej štruktúry konkrétnych emócií, Mayring (in Ulich a Mayring, 1992) sa opiera o ich päťkomponentovú štruktúru, pričom jednotlivé komponenty nepovažuje za izolované a samostatné elementy emócií, ale iba za východisko k lepšiemu opisu a pochopeniu emócií a emocionálneho prežívania. Konkrétne ide o týchto päť komponentov:

(1) subjektívne prežívanie, (2) typické situácie, ktoré príslušnú emóciu spravidla vyvolávajú, (3) typické kognície, kognitívne obsahy, ktoré vzniku emócií predchádzajú, (4) fyziologické koreláty a (5) typické výrazové správanie, ktoré prežívanie konkrétnej emócie doprevádza.

D. Opis jednotlivých emócií by v zhode s vyššie uvedenou Mayringovou predstavou mal obsahovať opis jednotlivých komponentov, ktorých postupnosť by mohla v súlade s predstavou Plutchika (1980), resp. Oatleya a Jenkinsovej (1996) byť nasledovná: situácie vyvolávajúce príslušnú emóciu, kognície, prežívanie, fyziologické koreláty a emocionálny výraz.