

Univerzita Karlova v Praze

Filosofická fakulta

Katedra psychologie

Ingrid H a n u š o v á

**Motivace studentů lékařské fakulty ke studiu
a vlivy na její změnu během studia**

sociální psychologie

vedoucí práce: PhDr. Ivan Slaměník, CSc.

2005

Prohlašuji, že jsem disertační práci vykonala samostatně
s využitím uvedených pramenů a literatury.

A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized 'H' followed by a series of loops and a final upward stroke.

Děkuji svému školiteli PhDr. Ivanu Slaměnkovi, CSc. za vedení celé práce a PhDr. Vendule Junkové za cenné rady a připomínky.

OBSAH

Úvod	4
TEORETICKÁ ČÁST	
1. Východiska studia motivace	7
1.1. Historie zkoumání motivace	7
1.2. Filosofické aspekty motivace	7
2. Motivace	14
2.1. Pojem motivace v psychologii	14
2.2. Motivace a osobnost	17
2.3. Motivace a výkon	20
2.4. Motivace a chování	20
2.5. Motivace a anticipace v souvislosti s cílovým stavem	22
2.6. Motivace a atribuce	22
2.7. Motivace a sociální aspekty	23
3. Motivy	24
3.1. Pojem motivu	24
3.2. Motivy a cíle	26
3.3. Třídění motivů	27
3.4. Vědomé a nevědomé motivy	35
3.5. Potřeby	37
3.6. Postoje	37
4. Hodnoty	41
4.1. Pojem hodnoty	41
4.2. Třídění hodnot	42
5. Motivační vlastnosti	45
6. Motivace a regulace psychické činnosti	47
7. Teorie motivace	50
7.1. Historie vzniku teorií motivace	50
7.2. Vybrané teorie motivace 20. století	51
7.2.1. Psychoanalytická teorie motivace	51
7.2.2. Behaviorální teorie motivace	53
7.2.3. Topologická teorie motivace	55
7.2.4. Výkonová teorie motivace	56
7.2.5. Teorie sociálního učení	60
7.2.6. Atribuční teorie motivace	63
7.2.7. Humanistická teorie motivace	64
7.3. Současné teorie motivace	67
7.4. Srovnání a přehled teorií motivace	72
8. Specifika vysokoškolského studenta a studenta medicíny	77
8.1. Pojmy profese a povolání	77
8.2. Specifika vysokoškolských studentů	79
8.3. Specifika studentů medicíny	81
9. Problematika motivace studentů lékařské fakulty	83
9.1. Význam motivace pro výkon povolání	83

9.2. Vliv hodnot a postojů na uvedenou problematiku	85
9.3. Výsledky výzkumů motivace vysokoškolských studentů a studentů lékařských fakult	86
9.4. Motivy studentů ke studiu a povolání	90
9.4.1. Kategorie motivů	91
9.4.2. Vědomé a nevědomé motivy	93
9.4.3. Proměny motivace k povolání a oboru v průběhu studia a jejich příčiny	93
10. Závěr	94

EMPIRICKÁ ČÁST

1. Cíle výzkumu	97
2. Charakteristika výzkumného souboru	98
2.1. Kvalitativní charakteristika výzkumného souboru	98
2.2. Popisná charakteristika výzkumného souboru	98
3. Metody výzkumu	101
3.1. Popis použitých dotazníků	101
3.2. Statistické zpracování	106
3.3. Diskuse k použitým metodám	106
3.4. Výsledky předvýzkumu	108
4. Výsledky výzkumu	110
4.1. Výzkumné hypotézy	110
4.1.1. Vazba sociálního prostředí a demografických dat s uváděnými motivy ke studiu	112
4.1.1.1. Rozdíl podle sídla	112
4.1.1.2. Rozdíl podle předchozí zdravotnické zkušenosti	113
4.1.1.3. Rozdíl podle přítomnosti lékaře v rodině	115
4.1.1.4. Rozdíly v motivaci mezi muži a ženami	116
4.1.1.5. Rozdíl mezi studijními kruhy v jednotlivých položkách	118
4.1.1.6. Rozdíl cizinci versus Češi	119
4.1.2. Vazby mezi jednotlivými skupinami motivů	120
4.1.2.1. Rozdíl mezi vlastními motivy a „neuvědomovanými“ motivy ostatních studentů	120
4.1.2.2. Rozdíl mezi vědomou a neuvědomovanou motivací připisovanou ostatním studentům	123
4.1.2.3. Vazby mezi vlastními motivy	125
4.1.2.4. Změna motivace během studia	126
4.1.3. Vlivy působící na rozhodování a motivaci během studia	128
4.1.3.1. Rozdíl mezi pozitivními a negativními vlivy (vlastními a připisovanými ostatním studentům)	129
4.1.3.2. Rozdíly mezi muži a ženami ve vlivech na rozhodování	132
4.1.3.3. Rozdíly vlivů připisovaných sobě a druhým	132
4.1.3.4. Souvislost mezi lékařem v rodině a rozhodnutostí pro budoucí obor	135

4.1.3.5. Souvislost vlastních motivací a rozhodovacích faktorů a rozhodnutí pro budoucí obor	136
4.1.4. Souvislost preferovaných hodnot a motivů ke studiu	139
4.1.4.1. Závislost mezi motivy a hodnotami	139
4.2. Popisná statistika	141
4.2.1. Intenzita motivů v rámci zkoumaných typů motivací	141
4.2.1.1. Motivy přisuzované ostatním studentům jako vědomé ..	142
4.2.1.2. Motivy přisuzované ostatním studentům jako nevědomované	143
4.2.1.3. Vlastní motivy respondentů	145
4.2.1.4. Vlastní motivy respondentů změněné během studia	153
4.2.2. Intenzita vlivů působících na studenty během studia	155
4.2.3. Intenzita vlivů působících na rozhodování studentů pro dané studium	158
4.2.4. Preferované hodnoty a hodnotové faktory	160
4.3. Shrnutí	166
5. Diskuse	171
6. Závěr	172
Použitá literatura	174

Motto:

Kdo jsme, odkud přicházíme, kam jdeme?

ÚVOD

Předkládaná disertační práce obsahuje mapující výzkum motivace studentů 1. lékařské fakulty v Praze ke studiu a povolání, vlivů, které na motivaci během studia působí, a okolností působících na rozhodování pro toto studium. Práce dále sleduje souvislosti a vztahy mezi motivací a hodnotovou orientací studentů.

Důvodem, proč se touto tématikou zabývám, je jednak osobní zájem plynoucí z mé profese vysokoškolského pedagoga na uvedené fakultě, jednak situace v našem zdravotnictví, která souvisí s problémem současné dehumanizace medicíny a s ní často související vstupní motivací lékařů a studentů pro toto náročné povolání.

Využití výsledků práce v praxi lékařské fakulty vidím mimo jiné v posílení reflexe vlivu nás pedagogů v procesu vzdělávání a profesní výchovy studentů a především v práci s větším uvědoměním svých motivů u studentů pro prevenci pozdějšího burn-out syndromu u lékařů v praxi.

Práce se skládá z částí teoretické a empirické.

Teorie slouží jen jako východisko pro výzkum popsany v empirické části, práce si neklade za cíl přínos k teorii motivace. Teoretická část se zabývá historií zkoumání motivace a jejími filosofickými aspekty, pojmem motivace a souvislostmi motivace s některými jinými psychickými funkcemi, dále pojmem motivu a tříděním motivů dle různých autorů, hodnotami a jejich tříděním a motivačními vlastnostmi. V této části jsou dále popsány různé teorie motivace a je zde uvedeno jejich srovnání a přehled. Dále se věnuje pozornost specifickým vlastnostem vysokoškolského studenta a speciálně studenta lékařství a problematice motivace mediků a vlivů na ni včetně výzkumů motivace, na které tato práce navazuje.

Empirická část uvádí výsledky mapujícího výzkumu. V úvodu je popsán výzkumný soubor, metody a výzkumné hypotézy. Výsledky se týkají vazby sociálního prostředí a demografických dat s uváděnými motivy ke studiu - rozdíly v motivaci podle sídla, předchozí zdravotnické zkušenosti, přítomnosti lékaře v rodině, pohlaví a studijních kruhů. Dále se empirická část zabývá vazbami mezi jednotlivými skupinami motivů (mezi vlastními motivy a méně uvědomovanými motivy ostatních studentů, vědomou a neuvědomovanou motivací, vazbou mezi vlastními motivy) a změnou motivace během studia. Další zkoumaná oblast se týká vlivů (pozitivních a negativních) působících na rozhodování a motivaci během studia a souvislostmi preferovaných hodnot a motivů ke studiu. V závěru se empirická část zabývá popisnou statistikou - intenzitou jednotlivých typů motivů a vlivů a preferovanými hodnotami a hodnotovými faktory.

Teoretická část

1. VÝCHODISKA STUDIA MOTIVACE

1.1. Historie zkoumání motivace

„Proč člověk koná tak, jak koná?“ Tato otázka leží v kořenech psychologického bádání o příčinách lidského jednání - o motivaci. Odpovědi na ni jsou tak různorodé, jako by se týkaly různých živočišných druhů.

Problému motivace mladého člověka pro náročné studium rozsáhlého oboru lidského vědění je věnována i tato práce.

Historie zkoumání lidského rozhodování, motivace a hledání smyslu života je dlouhá a dotýkají se ho nějakým způsobem nejen psychologové, ale v počátcích bádání i filosofové všech dob.

Evropské dějiny přináší kolem 6.stol. p.n.l. v Řecku objev vědy a filosofie a s ním i nového způsobu života. Tento nový způsob života je provázen i novými postoji. Život jednotlivce je podřízen i něčemu transcendentnímu, což přináší novou motivaci směrem od soukromého života ke službě celému společenství. Přináší to s sebou dle Husserla objev zodpovědného vědění (Petříček, 1997), kdy si člověk začíná uvědomovat svou univerzální odpovědnost k celku a vnímá ideální cíl jdoucí za každodenní prožitek. Heidegger říká, že za vším, co člověk koná, musí vidět nějaký cíl, který je zasazen do širšího rámce životních hodnot a individuálního smyslu života toho kterého člověka. Člověk má vždy nějaké možnosti, chápe je a rozumí jim, a podle toho se jim pak vyhýbá, nebo je přijímá a uskutečňuje (Petříček, 1997).

1.2. Filosofické aspekty motivace

Člověk je bytost, která má vnitřní svobodu rozhodovat se a volit mezi alternativami na základě poznání nejen daného, ale i předpokladů této danosti.

Poznání světa je důležité pro možnost adekvátního rozhodování, a důležitou součástí poznání je poznání sebe sama. Již Sokratés považoval rozumové nahlédnutí za podmínku ctnostného jednání, a to především poznání sama sebe, Platón pak považuje jen takovou ctnost za správnou, která je založená na věděni, Aristotelés spojuje ctnost s rozvinutím rozumovosti, Tomáš Akvinský vidí základ lidství a dobra v rozumu, dle Spinozy člověk jako bytost směřující k poznávání koná podle ctnosti tehdy, koná-li podle rozumu (Störig, 1992).

Poznání sebe sama z psychologického hlediska pak zahrnuje reálný náhled na své schopnosti a snahu porozumět svým potřebám, svým cílům proklamovaným i skutečným, motivům více či méně uvědomovaným. Filosofický způsob poznání sebe sama je ovšem širší. Začátek poznání je v tázání se na základní filosofické otázky, které procházejí historií filosofie jako červená nit: Kdo jsem jako člověk? Odkud jdu a kam směřuji?

Člověk si osvojuje v poznání principy světa i sebe-vědomí. Sebe-vědomí na rozdíl od psychologického pojetí (sebevědomí jako protiklad pocitů méněcennosti, vývojová fáze sebe-uvědomování jako vydělování subjektu z okolního světa, vědomí jako opak vigility apod.) znamená rozumění sobě, uvědomění si sebe, jaký jsem jako člověk, jaký jsem ve vztahu ke světu a lidem. Podstatou lidství je, že člověk existuje tak, že ví, že je (Weischedel, 1995). "Ex-sistó" souvisí s vysunutím sebe před sebe a nahlížení sama sebe jako objektu. Zde může člověk opět překročit dané a díky univerzalitě vědomí (vedle univerzality vztahů, kdy se objektem poznání a přetváření stává celý svět včetně vlastního nitra) může vědět také o svých vlastních možnostech i omezeních, o předpokladech rozvoje možností a překročení nebo pokorného respektování svých limitů. Může s moudrostí přijmout ty předpoklady své seberealizace, o nichž ví. Mnoho předpokladů však zůstává skryto, a přece se člověk musí rozhodovat a konat - i tuto nezbytnost je nutno naučit se nést a přijmout přesto odpovědnost za svá rozhodnutí a činy.

Člověk je sociální bytost, z filosofického hlediska i proto, že má vědomí toho, že se vztahuje k něčemu, co ho přesahuje, k určitému horizontu, kde svět je "horizontem všech horizontů" podle Husserla, čili universální souvislostí a vztahy všech věcí. Svět a člověk jsou ve vzájemném vztahu, kdy člověk uskutečňuje nějakou svou možnost.

Sociální prostředí, do něhož je člověk zasazen, nabízí širší celek k úvahám o životních plánech. Hegel kladl důraz na to, že individuum je organickou součástí společnosti (Gaarder, 1996). Z psychologického hlediska sociálnost znamená proces socializace člověka a jeho vztah ke skupinám, ke kterým patří. Ve filosofickém pohledu na lidské společenství vnímáme jeho mnohotvárnost a nehomogenost a v něm člověka, který si uvědomuje své místo ve společnosti, a tím spoluurčuje sama sebe.

Ztráta místa ve společnosti je proto bolestnou ránou, což je důležitý, ne vždy citlivě uvědomovaný aspekt také v medicíně - na straně pacienta. Najít své místo v lidském společenství, včetně své profese, je důležité pro pocit spokojenosti a naplnění u mladého člověka.

Dalším aspektem problému je, že člověk má odpovědnost ZA druhé (dle filosofie judaismu je k této odpovědnosti člověk přímo vyvolen). V mnohotvárné společnosti má odpovědnost za své cíle i za druhé osoby, kterým svou činností doplňuje jejich činnosti. V této souvislosti je důležité také to, že jedinec může plně zaujmout určitou funkci, pokud se může spolehnout na druhého, že zaujme jinou potřebnou funkci („mohu být lékařem, mohu-li se spolehnout, že ty budeš pekařem“). Nalezení svého místa předchází pak porozumění současnému světu jako celku s určitou strukturou prvků.

Člověk je biosociální a také historická bytost. Je zasazen do dějin vlastních i společenských. Jeho vlastní minulost a budoucnost jsou přítomné v okamžiku "teď" - minulost zkušenostmi, budoucnost předjímáním. Společenské dějiny a změny dobového paradigmatu pak podmiňují jak interpretaci přítomnosti, tak typy sociálních bariér, které limitují mimo jiné i

volbu budoucí profese (např. kdysi příslušnost k vládnoucí straně, nyní ekonomické faktory).

Gabriel Marcel (in Petříček, 1997) popisuje moderní technický svět jako svět "zfunkcionalizovaný", kde se člověk může vnímat jako pouhý soubor funkcí (biologických, sociálních), s nimiž se ztotožňuje. Pak ale může zažívat pocity beznaděje a klást si otázku: proč, jaký smysl má to, co dělám? Plné bytí musí být provázeno smysluplností toho, co člověk dělá. Smysl je pak něco, co život člověka nese. Podobně zmiňuje i Camus hledání smyslu, který podporuje hodnoty a ideály člověka a dodává životu řád (Camus však bez uvážení možnosti transcendence lidské existence nad svět dochází k nemožnosti smysl nalézt a k výslednému pocitu absurdity) (in Petříček, 1997). Člověk se rozhoduje být takovým, jakým podle sebe být má, volí tedy nějakou svou hodnotu.

Tak i před studentem, adeptem určité profese, stojí otázky: Co je smysl mého života? Co je to pro mne smysluplná práce? Co chci v životě dělat, aby to mému životu přineslo smysl? Které hodnoty vyznávám? Jakou mám potřebu sebeuplatnění?

Smysluplná práce a studium uspokojuje potřeby člověka z psychologického pohledu, ale hodnota uspokojování těchto potřeb (filosofický pohled) spočívá právě v hledání cíle a smyslu života. Smysl je tedy jednak to, čemu rozumím, co chápu, a pak to, k čemu směřuji.

Lidskému jednání je vlastní mít také nějakou hodnotu (Störig, 1992). Hodnoty vznikají ve schopnosti člověka transcendovat a ovlivňují výběr motivů k určité činnosti, v našem případě k budoucí profesi. Podle výchozího postoje pak například u studenta medicíny převáží motivy „přízemnější“ (finanční zajištění, možnost moci a manipulace ostatními lidmi apod.), nebo spíše jedince přesahující (altruismus, vědění). Lidství je vlastní to, že překročit svou danost

se stává pro člověka výzvou a člověk na ni odpovídá. Plnit určitou roli zavazuje a je svobodou člověka se pro tuto roli rozhodnout a tím své lidství potvrdit.

S problematikou motivace a rozhodování souvisí tedy i otázka svobody vůle. Člověk je svobodný, protože je schopen omezující jsoucno transcendovat (Patočka, 1992). Filosofie uvažuje dva základní duševní úkony: poznání a chtění, které se liší rozdílnou identitou subjektu a objektu. Poznání hledá identitu subjektu a objektu v subjektu (v poznání např. příznaků nemoci), chtění v objektu (v realizaci svého chtění, např. touhy být lékařem) (Anzenbacher, 1990). Obé, teorie a praxe, je navzájem propojeno a vzájemně se podmiňuje: poznávám, chci-li poznávat, a chci to, co jsem předem poznal. Prostřednictvím poznání dostává vůle pohnutku, motiv k jednání. Poznání je nasměrováno podle hodnot, zájmů a postojů, které dokáže člověk reflektovat, zvědomit a eventuálně změnit. Svoboda člověka - vnější a vnitřní - se odráží v konání a rozhodování.

Vnější nátlak na rozhodování člověka může omezit jeho svobodu (např. sociálně politický kontext doby, vlivy rodinné situace a vnímání tradice aj.). Vnitřní svoboda je možná jen tehdy, existuje-li transcendence za přírodní kauzalitu motivace libosti a nelibosti (názor empiristů to popírá, zatímco např. Kant to předpokládá). Přírodní empirickou kauzalitu studují speciální vědy jako je psychologie a sociologie, kauzalitou na základě svobody, kde určující pro vůli je rozum, se zabývá filosofie. Kant např. uvádí jako důkaz svobodné vůle existenci kategorického imperativu, mravního zákonu, který neobsahuje kategorie libost-nelibost. Určující důvody neboli motivy chtění můžeme tedy dělit na rozumové (povinnost jako rozumné morální konání bez ohledu na motivy libosti a nelibosti) a empirické (sklony v rovině libost-nelibost). Povinnost a sklon mohou pak být ve shodě nebo v rozporu.

Volba cílů člověka souvisí pak s mravními příkazy a podstatou lidství v bytí jako morální bytost. Cíle v souhlasu se smyslem lidství mají například dle Kanta charakter povinností (Anzenbacher, 1990). Kant povinnosti dělí na

vlastní dokonalost (povinnost k sobě samému dle Aristotela, čili kultivace vlastních schopností) a cizí blaženost (povinnost k druhým jakožto lidem neboli snaha o dobro pro druhé a úcta k druhému, a specifická povinnost k druhým podle jejich stavu, např. povinnost vůči dítěti, partnerovi, příteli, nemocnému aj.). Oba cíle lze spojit do povinnosti seberealizace člověka, realizace možnosti, kterou je člověk. Lékař ve svém povolání může být účasten v obou těchto rovinách (vlastní profesní a osobnostní rozvoj, vztah k jednotlivému pacientovi, angažovanost ve společnosti ve směru zlepšení odborné péče, postoje k životnímu stylu i etickým problémům).

Ve filosofii se uvádí různé oblasti motivů, motivujících lidskou svobodu. Anzenbacher (Anzenbacher, 1992) např. uvádí tři oblasti motivů: první je tzv. nezprostředkovaný hédonismus, kde motivem je maximalizace sumy bezprostředních prožitků libosti. Druhým je hédonismus zprostředkovaný, kde motivem je dosažení libosti prostřednictvím dlouhodobých perspektiv a cílů, např. zdraví, blahobytu, moci, slávy. Je v této souvislosti důležité si uvědomit, že heslo "nejdůležitější je zdraví" v praxi lékaře může převážit nad hodnotami, které z hlediska lidství stojí výše. Tyto „vyšší“ hodnoty patří do třetí oblasti motivů, kterou je dle Anzenbachera stupeň humanity - motivem jsou hodnoty lidství: seberealizace člověka ve vztahu ke společenství, v angažování se pro druhé. Patří sem hodnoty přátelství, manželství, rodičovství, výchovy, kultury a hospodářství, práva a politiky atd. Člověk by měl brát pro svou seberealizaci v těchto hodnotách na sebe závazky a přejímat zodpovědnost.

Tak také výběr pomáhající profese může přispět k naplnění těchto hodnot být druhým k dispozici svými vědomostmi, dovednostmi i ve vztahu celou svou osobností.

Základní formy lidských činností jsou teorie, praxe a tvořivá činnost (Anzenbacher, 1990). Teorie a tvořivá činnost jsou vztaženy k praxi jako technické dovednosti a vědění, anebo mají smysl samy pro sebe jako vědění pro vědění (např. filosofie) a krásná umění. Místo těchto činností v seberealizaci

člověka pak závisí na motivech činnosti a na hodnotách praxe. Takto lékař může používat své dovednosti a obě formy vědění pro blaho svých svěřenců i pro rozvoj vlastní osobnosti v oblasti morálních hodnot.

O mravních příkazech a podstatě bytí člověka jako morální bytosti pojednává praktická filosofie - etika. Prvky mravního předporozumění jsou společné všem lidem v těchto jevech:

1. připisujeme svému jednání mravní hodnotu
2. svědomím poznáváme rozdíl mezi dobrem a zlem a chceme konat v soulase s dobrem (Kant aj.)
3. máme svobodnou vůli k jednání dle svého rozhodnutí (na rozdíl od pojetí determinismu)
4. máme odpovědnost jako rozumové ospravedlnění svého jednání (špatné jednání je chápáno jako jednání proti rozumu, jako ústupek vášni, sklonu či přání).

Při úvahách o motivaci – v této práci především o motivaci mladých lidí pro určitý druh studia – je také nutno mít na paměti problematiku interpretace skutečnosti. Interpretace skutečnosti ovlivňuje porozumění realitě a jejími předpoklady jsou předběžné úsudky (před-sudky), které má člověk o vnímané skutečnosti na základě vlastních životních zkušeností, ale také na základě paradigmatu, které je v něm přítomno z období, odpovídajícímu době, v němž žije posuzovaný protějšek (např. při posuzování motivů studentů pro volbu medicíny je posuzovatel ovlivněn zkušeností z období vlastních studentských let, které mohlo ovšem být zasazeno do odlišného společenského kontextu).

Interpretace je možný zkreslující fenomén, který by měl být stále uvědomovanou součástí rozumění sobě samému. Z hlediska této práce porozumění generačním rozdílům je důležité pro utváření vlastního postoje a pro následné jednání jak ze strany studentů medicíny vůči jejich učitelům i již praktikujícím lékařům (vliv mají přetrvávající dobové návyky z „totalitní“ éry,

přetíženost, nízké společenské ohodnocení aj.), tak ze strany učitelů vůči mladé generaci vyrůstající do tržní společnosti, ze strany lékařů vůči starší generaci pacientů apod.

Krátce zmiňme i otázku konečnosti lidské existence, smrti. Otázka smrti je totiž pro motivaci ke studiu medicíny velmi důležitá.

Heidegger (in Petříček, 1997) říká, že existence může být celou ("autentickou") jen tehdy, přijme-li svou konečnost. Strach z konečnosti lidského života, nereflektování nevyhnutelnosti smrti a vyhýbání se může být transformováno do snahy vstoupit se smrtí "do spolku", a tak ji symbolicky zbavit moci nad sebou. Tato snaha pak může ústít do motivace ke studiu medicíny (jak prokázal výzkum).

Chce-li člověk uskutečnit své životní plány, musí mít tedy ohled na celek, okolí, širší kontext, nejen na dosažení osobního štěstí. Štěstí lze dosáhnout prostřednictvím štěstí druhých. Je dobré mít proto stále na paměti vzdálenější horizont a svůj způsob nazírání a vnímání světa kultivovat ve vztahu k přírodě, lidem, práci, studiu, ke kráse, radosti i smutku i vůči sobě, neboť ve všem tomto je obzor obsažen, i když je přesahuje.

2. MOTIVACE

2.1. Pojem motivace v psychologii

Problematika motivace, to jest proč člověk jedná tak, jak jedná, jaké jsou příčiny jeho jednání a prožívání, patří k nejsložitějším úkolům řešeným psychologií. Je to dáno i tím, že tato problematika je velmi komplexní. Navíc pojem motivace není v psychologii chápán jednotně, různí autoři ho definují a chápou odlišně.

Český lékař J.Charvát napsal o motivaci (in Nakonečný, 1996, str. 134): „Pány našeho psychismu jsou stále ještě archaické mechanismy...

mnoho z našeho počínání stále ještě plyne ze systému myšlenek, snů, motivací, hodnot, tabu a obrazotvorností, založených na atavistických principech ukojení potřeb versus frustrace, potěšení versus úkornost, odměna versus trest. Toto vše je v nás fixováno výchovou, které jsme byli vydáni od dětství, a nadto modifikováno systémem hodnot, které si vytvořila společnost. A ještě k tomu každý z nás potřebuje aspoň nějaké iluze a není vždy nakloněn racionalitě... Čistě racionální myšlení, zbavené emocí a motivací, by zplodilo dehumanizovanou osobnost bez etiky, bez umění, bez lidské důstojnosti. Bez motivace bychom neměli ani kulturu, ani civilizaci. Musíme bohužel přiznat, že málokterou složku lidského cítění a chování umíme tak chatrně analyzovat a definovat, jako právě motivaci.“

Pojmem motivace vysvětlujeme výběrovost lidské činnosti, skutečnost, že člověk si vnímané podněty, budoucí cíle a své jednání volí. Činnost člověka je výběrová v každém okamžiku.

Motivace jsou hypotetické psychické hybné síly, které určují, nač člověk zaměří své poznání a jednání, které vzbuzují u jedince snažení určité intenzity, chování zaměřené k určitému cíli, subjektivně pozorovatelné jako prožívání směřující k jednání. Snažení je určitým pohybem od výchozího stavu k cílovému, přičemž během tohoto pohybu vznikají další události, které zpětně motivovanou činnost a s ní spojené prožívání ovlivňují ve smyslu tlumení, posilování či změny průběhu (Balcar, 1983). Výchozí a cílový stav je dán kontaktem jedince s prostředím, v němž některá jeho stránka se stala – řečeno jazykem gestalt psychologie – důležitou figurou na pozadí. Motivovanost pak vede k činnosti, která přináší naději na dosažení cílového stavu (Wiggins, 1971).

Motivace souvisí s množstvím mobilizované energie (např. u neurotických poruch je jí předem aktivováno zbytečně mnoho) a se zaměřením k určitému cíli (Kohoutek, 1998). Někteří autoři rozlišují motivaci (vnitřní psychický proces) a motivování (vnější působení na chování jedince) (Řezáč, 1998).

Různí autoři odlišují v motivaci složku intenzity a směru chování a prožívání – např. Balcar chápe motivaci jako síly ovlivňující jak intenzitu, tak směr chování a prožívání (Balcar, 1983), Duffyová vnímá motivaci pouze jako činitel intenzity (Madsen, 1979), Hebb naproti tomu pouze jako činitel zaměřenosti chování, nikoli jeho vzniku (Madsen, 1979).

Východiskem motivace je určitý vnitřní nebo vnější stav jedince, který vyvolává určité motivační napětí, které v konkrétní situaci směřuje prostřednictvím konkrétního chování k cílovému stavu, k uspokojení motivu (Nakonečný, 1996). Rozlišujeme vnitřní motivy (pohnutky) a vnější motivující podněty (pobídky, tzv. incentivy). Podněty se stávají incentivy jen v souvislosti s aktuálními motivy (jídlo je incentivou jen pro hladového) – pro jedince je v okolí atraktivní to, co potenciálně může přímo nebo zprostředkovaně uspokojit nějakou jeho potřebu.

Prvky motivační struktury jsou:

- motivy vymezené určitým cílovým stavem,
- postoje jako seskupení několika motivů směrem k určitému objektu či cíli, dále zájmy a hodnoty,
- motivační vlastnosti jako sklony k výskytu určitých způsobů chování a prožívání jedince, lišících se obsahem motivace.

(Tyto pojmy budou podrobněji probrány ještě v dalších částech textu.)

Způsoby, kterými se vytvářejí nové motivace, potřeby a cíle, jsou dle Ekela tyto (Nakonečný, 1996):

- přeměna prostředků v cíle: prostředky používané k dosažení cíle se samy stávají cílem (např. učení původně cílené k dosažení úspěchu, které pak samo začne bavit, nebo peníze původně určené ke koupi věcí).

- nápodoba: člověk tenduje ke konformismu, tedy k snaze podobat se členům sociální skupiny, do které sám přísluší, a k nápodobě ve smyslu chovat se podle modelu, tj. podle sociálně odměňovaných členů referenční skupiny (např. u studenta medicíny vzor lékaře v rodině či okolí).
- společenské ocenění: člověk má tendenci k chování, které je okolím odměňováno a zajišťuje jedinci ve skupině žádoucí status (např. u studenta medicíny altruismus, vědomosti, kompetence).
- vliv autority: osoby mající pro člověka autoritu, slouží jako model nápodoby chování (např. učitelé na fakultě, lékaři v okolí studenta)

Allport (1963) přináší termín „funkční autonomie motivů“, který vyjadřuje výše uvedený fakt, že prostředky původně sloužící k uspokojení nějaké potřeby se stávají samy potřebou, určitá chování sama o sobě získají motivační sílu a stávají se nezávislými na svém motivačním zdroji (jako výše uvedený příklad učení se za účelem dosažení úspěchu, které pak samo začne být zajímavé).

2.2. Motivace a osobnost

Osobnost člověka je složitý systém a motivace se nějakým způsobem dotýká jeho jednotlivých složek. Motivace člověka souvisí s okolními podmínkami a s životními cíli člověka, ale také s jeho osobnostními rysy.

U jedince existuje určitá relativně stálá motivační preference, tvořící tzv. motivační profil jednotlivce (Výrost, Slaměník, 1998). V něm jsou zastoupeny převládající potřeby jedince včetně jeho vlastností a rysů, jako je např. ochota ke spolupráci, dominantnost, sociální citlivost, závislost aj.

Součástí lidské autoregulace je i řešení konfliktů protichůdných potřeb a plánování osobnostního růstu.

Motivace ovlivňuje u jedince také procesy vybavování představ, emoce, učení a percepci.

S rostoucí motivací roste četnost a intenzita představ týkajících se aktivovaného motivu. Motivace zesiluje vnímavost k určitým objektům asociovaným s tímto motivem.

Motivace a emoce jsou úzce propojeny. Emoce doprovázejí jak vznik potřeb (některé potřeby a motivy jsou přímo definovány jako emoce – např. strach, láska), tak průběh chování (např. frustrace) a dosažení cíle (např. uspokojení). Motivací je dosažení pozitivního emočního stavu a vyhnutí se pocitům negativním, což se týká jak smyslového, tak duševního a duchovního prožívání.

Motivace je důležitou podmínkou pro učení. Podmínkou učení jsou také odměny a tresty, jimž dává hodnotu právě vztah k motivaci. Naopak učením vznikají tzv. sekundární motivační systémy (úspěšné prostředky učení se stanou druhotným cílem) (Madsen, 1979). Vedle vnějších odměn a trestů ovlivňují člověka odměny a tresty vnitřní (zábava, někdy práce). Tyto vnitřní odměny a tresty souvisí s morálním vývojem jedince a s nezávislostí na vnějších odměnách a trestech.

Volní regulace chování chápeme jako vývojově nejvyšší motivační systém. Koncept „locus of control“ (Rotter, in Nakonečný, 1996) vyjadřuje vědomí člověka, zda on sám řídí vnitřně své jednání, nebo je jeho jednání řízeno zvnějšku, přičemž ztráta pocitu vnitřní kontroly svého jednání vede k demotivaci a deaktivaci člověka.

Volní jednání předchází proces rozhodování (volby cílů, prostředků a vážení alternativ), který má složku kognitivní, emočně-motivační a motorickou. Jeho výsledkem je záměr jednat určitým způsobem a překonávat přitom eventuální překážky. Rozhodování je spojeno s potlačením jiných impulsů a podnětů, s procesy vnitřního a vnějšího zpevnění, se vztahem vnitřní naléhavosti chtění a vnějších podmínek umožňujících nebo bránících uskutečnění tohoto chtění (subjektivní pravděpodobnost dosažení cíle),

s emoční reflexí i kognitivními úvahami (které mohou být více či méně rozumné, protože se v něm projevují i iracionální úvahy, a mohou obsahovat časovou analýzu s odložením uspokojení do budoucna), s rozporem skutečného a žádoucího stavu jedince, vnitřním konfliktem tendencí atd. Motivační stav před rozhodnutím je orientován na realitu, kdežto volní stav na realizaci.

Vývoj motivace směřuje od pudové k volní regulaci, od egoismu k altruismu (není obecný princip), od vnější k vnitřní kontrole chování (dané úrovní osobní morálky a silou superega). Pro-společenské motivace jako je altruismus vyplývají z pocitu závazku, solidarity, odpovědnosti, soucitu (Nakonečný, 1996) .

Biologická podstata motivace je dána tendencí k vyhledávání slasti a vyhýbání se strasti, ale člověk se své přirozené podstatě poněkud vzdálil, a tak často to, co je příjemné, není biologicky užitečné a naopak. Například student hlásící se na vysokou školu by mohl uspokojit své životní potřeby – najít si zaměstnání, založit rodinu apod. – ale objevují se jiné motivy, dané výhradně společenskými faktory, jako je potřeba prestiže, pozice ve společnosti, potřeba kontaktu s lidmi, úcty, kompetice, výkonu (potřeba výkonu je spojena s výchovou v dětství a se sociální skupinou, kam jedinec patří).

Hovoříme-li v souvislosti s motivací o principu hedonismu, je třeba si uvědomit, že lidské slasti jsou i intelektuálního a duchovního rázu (Campbell in Balcar, 1983), že limbický systém s centry slasti je propojen s korovými oblastmi. Platí ale nejen vývojový aspekt z hlediska vývoje živočišných druhů, ale také vývojový aspekt z hlediska vývoje jednoho jedince a také odlišnosti v rámci kultur i jedinců uvnitř téže kultury – co je slastné pro jednoho (poznání), nemusí být pro druhého, co je slastné v dětství, nemusí stačit v dospělosti apod. Proto se někdy odlišují od hedonismu vývojově vyšší formy principu slasti jako tzv. eudaimonismus.

2.3. Motivace a výkon

Při motivované činnosti (vnitřní i vnější) se uplatňují různé motivační proměnné. Výkon v určité zaměřené činnosti závisí na motivovanosti k tomuto výkonu. S vyšší motivovaností vynakládá člověk více úsilí na dosažení cíle. Síla motivace má vliv nejen na úsilí vynakládané na činnost, ale také na schopnost přizpůsobit se okolnostem a okolnosti reálně posuzovat. Úroveň výkonu závisí i na poznávací náročnosti – při velmi silné motivaci dochází k oslabení možnosti plně uplatnit poznávací schopnosti a tedy i možnosti kontroly činnosti poznávacími pochody.

Proto existuje určitá optimální úroveň motivovanosti k dané činnosti - příliš nízká nestačí k uskutečnění cíle a příliš vysoká oslabuje poznávací schopnosti subjektu. Tento jev popisuje Yerkes-Dodsonův zákon křivkového vztahu intenzity vzbuzeného motivu k úrovni podaného výkonu neboli vztahu mezi optimem motivace a optimem činnosti (Balcar, 1983). Platí, že optimum motivovanosti má u jednodušších činností spíše vyšší intenzitu, u složitějších činností intenzitu spíše nižší, jinými slovy optimální úroveň psychické i motorické činnosti je podmíněna střední úrovní motivace, ale s obtížností úkolu se snižuje i optimální úroveň motivace. Dnes v tomto problému spíše nahrazujeme pojem motivace pojmem aktivace, neboť vysoká úroveň aktivace ještě neznamená vysokou úroveň motivace.

(Výkonová motivace podrobněji viz dále).

2.4. Motivace a chování

Motivace je jednou ze složek psychické regulace činnosti a chování, která zajišťuje správné fungování učení, aktivizuje kognitivní a motorické systémy k dosažení žádoucích cílů. Tak podporuje dynamický růst osobnosti a aktualizaci psychického potenciálu, slovy humanistické psychologie – tendenci k seberealizaci (Nakonečný, 1996). Dle Maslowa: „Člověk musí být tím, kým

může být. Musí zůstat věrný své vlastní povaze.“ (Maslow, 1981 in Nakonečný, 1996). Dle Frankla je psychologickým imperativem vůle k smysluplné existenci (Frankl, in Nakonečný, 1996). Chování a dosahování cílů je spojeno s problémem energetizace chování, související s neurofyziologickým konceptem aktivace nervové soustavy, vzrušení („arousal“) a s emocemi, prostřednictvím nichž člověk vnímá význam situace.

Chování jedince lze vnímat jako celek dílčích behaviorálních aktů směřujících k dosažení určitého cíle. Motivace vysvětluje psychologické důvody lidského chování a jeho variabilitu, kterou je ale někdy obtížné odlišit od účinků učení – ve stejných situacích lidé reagují různě podle toho, jak se naučili dosahovat tentýž cíl, např. uspokojit tutéž potřebu. Instrumentální aktivity i kognitivní hodnotící procesy jsou ovlivněny učením a zkušenostmi jedince a jsou tedy individuálně i kulturně odlišné. Proto je také stejná potřeba uspokojována u různých jedinců v různých situacích různým způsobem podle konkrétních charakteristik situace.

Student, který má za motiv získat pocit vlastní hodnoty a ocenění v rodině, se snaží zajistit si úspěch u přijímacích zkoušek – instrumentální aktivitou je pak to, že se připravuje a učí, snaží se být informován o škole a shání různé informace, snaží se zajistit si formální náležitosti, podává si přihlášku atd., přičemž objektem jeho snažení je lékařská fakulta, cílem je vystudovat ji a dovršující reakcí pak důkaz pro svého otce, že zvládne vystudovat náročnou vysokou školu.

Vztah motivace jedince a jeho výsledného chování vysvětlují různé teorie. Například dle Cattela (in Madsen, 1979) závisí motivace na intenzitě aktuální pobídky a na míře uspokojení potřeby, dle Atkinsona (in Madsen, 1979) také na očekávání dosažení cíle a na vlivu protikladné síly znamenající vyhnutí se selhání. Jinde má struktura motivace tři dimenze: aktivační (pud, potenciální hodnota, snaha a potřeba), zaměřenosti (zájem, aktuální hodnota, životní cesta a postoj) a cílovosti (přesvědčení, světonázor, aspirace a vůle)

(Janoušek, 1988). Jiná teorie dle Portera a Lawlera (in Nakonečný, 1992) vychází ze dvou veličin: 1. z očekávání a spokojenosti z úspěšného zvládnutí sociální role a 2. ze srovnávání se s jedinci ve skupině.

2.5. Motivace a anticipace v souvislosti s cílovým stavem

Chování je vyvoláno motivací a řízeno situací – především subjektivním odhadem možností dosažení cíle. Motivaci a následné chování oddělují kognitivní procesy, které analyzují situaci, anticipují a hodnotí morální důsledky chování. Anticipaci můžeme vnímat jednak jako posouzení výsledků jednání ve smyslu pravděpodobnosti dosažení cíle, jednak jako posouzení výsledků jednání ve smyslu zisků a ztrát – materiálních, morálních (hrdost, stud) atd. (Nakonečný, 1996). Tak například student, který očekává, že bude považován za „šplhouna“ nebo bude učitelem zesměšněn, bude málo motivován klást na semináři dotazy.

Roli zde tedy hraje také instance svědomí a osobní morálky - v psychoanalytickém pojmosloví instance Superega. Morální profil jedince tak přímo souvisí s jeho motivací a jednáním. Na příklad uveďme vliv postoje studenta k méně čestným způsobům vypracování písemných prací.

2.6. Motivace a atribuce

V novějších pojetích se v souvislosti s kognitivními procesy uvažuje vliv tzv. atribuce (kauzální atribuce), což znamená tendenci přisuzovat vnější a vnitřní příčiny výsledkům chování svého a pozorovaného u ostatních (tedy příčiny úspěchu nebo neúspěchu). Jde zde o to, jak jedinec vnímá chování druhých i své – ukazuje se přitom, že obecně svému chování člověk spíše přisuzuje vnější příčiny a chování druhých příčiny vnitřní (“vyhodili MNE ze zkoušky, protože testy byly nesmyslně těžké” oproti “vyhodili HO ze zkoušky, protože pro studium nemá dostatečné schopnosti”).

Vnějšími atribucemi rozumíme podmínky situace, například charakteristiky úkolu – jeho snadnost či obtížnost - a vliv náhody, vnitřními atribucemi rozumíme schopnosti jedince a jeho úsilí při řešení úkolu. Subjekt má tedy tendenci vnějšími atribucemi oslabovat svůj neúspěch a vnitřními atribucemi posilovat svůj úspěch. Lidé se v tom však různí a někteří používají atribuce opačné. (Higgins, 1990).

Atribuce bývají někdy zkreslené (atribuční chyby, atribuční tendence), a to z různých důvodů, např. špatným zpracováním informací. To je jeden z důvodů, proč nelze jednoznačně říci, že člověk je za všech okolností racionálně se rozhodující bytostí.

2.7. Motivace a sociální aspekty

Motivace je pojem mnohostranně významný nejen v obecné psychologii a psychologii osobnosti, ale i v psychologii sociální. Vysvětluje sociální chování člověka jako člena různých sociálních skupin, jeho úspěchy i selhání v mezilidských vztazích, v interpersonální komunikaci a různých sociálních situacích a rolích (Janoušek, 1988).

Z hlediska sociální psychologie je zajímavý vztah individuální a sociální motivace člověka. Sociální motivace souvisí se vztahem ke společenským normám a sociálním vztahům, s potřebou sociálního kontaktu. Individuální motivy vyjadřují zaměření k uspokojení ryze osobních potřeb, které mohou být i v konfliktu s potřebami společenskými.

Motivace je tedy podmíněna kulturně a sociálně. Motivace a z nich plynoucí chování přítomné v některých kulturách a sociálních skupinách mohou být v jiných téměř neznámé – např. rozvody, vandalismus. U člověka vznikají specifické potřeby dané rozdílem mezi tím, co je, a co by mělo být a co je určeno žádoucími hodnotami sociálního a kulturního života (úcta, jistota, kompetence, altruismus - pozorovaný i ve zvířecí říši, apod.).

Kulturní faktory (zvyky a normy právní i etické) mohou motivy tlumit (pokud jsou v rozporu s uznávanými normami a vyvolávají pocity viny) nebo naopak podněcovat (při identifikaci s určitou hodnotou – např. altruismus, obětavost). Jeden z velmi silných zážitků pro jedince je zážitek úspěchu.

Motivace se nevztahuje jen k subjektu, ale i k “TY” a “MY”, což znamená, že jedinec interiorizuje některou obecně lidskou hodnotu (spolupráce, péče, pomoc) a směřuje ve svém chování od ego-centrických k allo-centrickým motivacím a prosociálnímu chování.

Vztah biologických a sociálních motivací je dán závislostí na kultuře: stejné potřeby jsou uspokojovány různým způsobem a některé motivy jsou potlačovány, jiné akcentovány v různých kulturách různě. Kultura pomáhá uspokojovat biologické potřeby člověka, ale také vytváří nové potřeby.

3. MOTIVY

3.1. Pojem motivu

Jako určité stálější vzorce v prožívání motivů a motivovaných činností lze pozorovat určité strukturální faktory - motivační dispozice člověka. Jedná se o motivy, postoje a sklony. Základní jednotkou motivačního působení je motiv (pohnutka), který je možno chápat jako právě působící sílu (prvek osobní dynamiky) nebo dispozici k jejímu vzniku (prvek osobní struktury) (Balcar, 1983). Jde o prožitek směřování a usilování, který má určitou intenzitu a obsah a zesiluje určité chování a usměrňuje jeho průběh.

Motiv je vzbuzen působením vnějších i vnitřních činitelů, přičemž za důležitější považují někteří autoři faktory vnitřní, protože vnější podněty samy o sobě nemají význam, ten je určen vztahem jedince k nim (Balcar, 1983).

Nicméně přítomnost vnějšího podnětu může vyvolat podnět vnitřní (uvidí-li člověk lákavý pokrm, dostane na něj chuť, která by nebyla vzbuzena, kdyby pokrm neviděl). Vnitřní faktory se obvykle nazývají pohnutkami, vnější pobídkami, incentivami. Zjednodušeně lze říci, že s rostoucí velikostí potřeby klesá velikost pobídky a naopak.

Důležitým faktem je, že na jedince působí více motivů současně a výsledná motivace je pak složitým komplexem motivů s různou intenzitou vnitřních a vnějších vlivů, které na tyto motivy působí (např. zkušenost s motivem, očekávání možnosti uskutečnění daného motivu, hodnota dosažení cíle aj.).

Dle Murraye (Nakonečný, 1996) nebo Atkinsona (Atkinson, 1964) je navíc ve skladbě motivů přítomná opačně působící složka postihující vyhnutí se neúspěchu a obavu ze selhání v motivované činnosti. Motivace má tedy dva druhy: touhu po úspěchu a touhu vyhnout se neúspěchu (přičemž u neurotičtějších jedinců převažuje motivace druhého typu).

K podmínkám, kdy objekt získává hodnotu zdroje uspokojení (incentivy), patří mimo jiné také:

- novost a složitost objektu (nové informace a činnosti zvyšují stav vzrušení),
- možnost rozvoje systému poznání člověka (rozšíření, uspořádání systému poznatků, rozšíření zkušenosti a tím zvýšení sebevědomí),
- proces dosažení cílového objektu vede k úspěchu a sociálnímu ocenění.

Nejsilnější uspokojení získává člověk evaluací vlastního ega, zvláště je-li okolí svědkem tohoto procesu a oceňuje ho také.

3.2. Motivy a cíle

Balcar (Balcar, 1983) uvádí dva základní druhy motivačních činitelů – po stránce obsahového zaměření činnosti jsou to cíle, po stránce silového zaměření průběhu činnosti jsou to hédonické prožitky, tj. pocity a emoce. Tělesné pocity a emoce jako silové prvky motivace jsou současně důsledkem i příčinou motivačního procesu. Například zlost na podceňujícího středoškolského učitele motivuje studenta k nástupu na obtížnou lékařskou fakultu.

Cílový stav jedince pak je definován jako stav motivační rovnováhy, kdy motivační síla je minimální a motiv je uspokojen.

Cíle obsahují kromě představy cílového stavu věcí ve světě také očekávání uspokojení dané dosažením tohoto stavu. Tak například u studentů jde v souvislosti s motivací o představu sama sebe v budoucí roli lékaře, spolu s jednáním a činnostmi, které k této profesi patří, a také očekávání osobní spokojenosti v této roli.

Cíle si člověk volí na základě zkušenosti s uspokojováním motivů svých i motivů pozorovaných u druhých lidí. Procesem socializace jsou předávány představy o společensky vhodných a společností akceptovaných cílech. Takovými cíli jsou u studentů medicíny například altruismus, expertní vědomosti, zodpovědnost, společenská prestiž apod.

Obecnější a dlouhodobé cíle (např. vystudovat lékařskou fakultu) je nutno dělit na cíle dílčí (udělat přijímací zkoušky, absolvovat jednotlivé odborné zkoušky, zvládnout praxi s pacienty a konkrétní zdravotnické dovednosti apod.). Jednotlivé aktivity vyvolané určitými motivy se propojují s aktivitami vyvolanými jinými motivy (například docházka na přednášky s navázáním vztahů se spolužáky).

Člověk musí volit mezi různými cíli, které souvisí s růzností motivů v motivační struktuře jedince – například kromě studia také touha založit rodinu, vycestovat do ciziny, studovat méně náročný obor apod.

Jedinec musí mezi různými cíli volit, mimo jiné i podle svých dosavadních zkušeností s uspokojováním motivů, přičemž v procesu socializace jsou mu předávány představy o vhodných cílech (Balcar, 1983). Volba příčin sociálního chování člověka vypovídá pak též o jeho aspirační úrovni a hodnotové orientaci, protože v procesu vývoje se volbou cílů formuje jeho osobnost. Objektivní náročnost zvoleného cíle z hlediska jeho dosažení nazýváme aspirační úrovní a souvisí s předchozí úspěšností a se sebepojetím jedince. Aspirace se mohou projevovat jako trvalejší osobnostní zaměření k volbě náročnějších cílů (ve volbě povolání, partnera, přebírání společenské zodpovědnosti apod.) a souvisí kromě ocenění vlastních schopností a zkušeností s předchozí úspěšností i s hodnotovým spektrem jedince.

Eysenck (1960) uvádí v souvislosti s pojmem aspirační úroveň různé možnosti nepřiměřené volby cíle: volba nízkého cíle kvůli rezignaci nebo kvůli pohodlí a volba vyššího cíle kvůli jeho náročnosti nebo fantazii o překonání jiného neúspěchu. Poslední dva typy lze pozorovat u studentů hlásících se na náročnou lékařskou fakultu tehdy, je-li jejich představa o svých možnostech nereálná nebo chtějí-li kompenzovat dílčí neúspěch na střední škole či podceňování učitelů nebo blízkými lidmi.

3.3. Třídění motivů

Třídění motivů vychází v psychologii z různých kategorií. (Například behaviorálně orientovaní psychologové třídí motivy podle genetického hlediska, tedy podle jejich vzniku, na popudy vrozené a popudy získané učením). Potřeby naučené během vývoje jsou tzv. sekundární potřeby a zájmy.

Nutno si připomenout, že při třídění motivů na druhy podle obsahu motivů se často zaměňuje pojem motivu a potřeby.

V historii psychologie se objevilo mnoho různých třídění motivů a potřeb, které mají různé nedostatky.

Například Berelson a Steiner (1964 in Madsen, 1972) třídili pouze fyziologické motivy dle biologických funkcí na motivy pozitivní (zaopatřovací), negativní (vyhýbání se) a motivy udržování druhu.

Murray (1938 in Madsen, 1972) třídil potřeby na:

- viscerogenní a psychogenní,
- pozitivní a negativní (tendence k přiblížení nebo vyhnutí se),
- zjevné a skryté (projevující se v chování nebo ve fantazii),
- vědomé a nevědomé.

Jeho třídění je ale vytykáno, že je neúplné a ne zcela jednoznačně formulované.

Hilgard (1962 in Madsen, 1972) sestavil index psychických potřeb a rozdělil je na:

- potřeby spojené s neživými objekty,
- potřeby vyjadřující ambice, prestiž, dokonalost a moc,
- potřeby projevování síly a poskytování,
- potřeby uškodit sobě nebo druhým,
- potřeby týkající se náklonnosti,
- sociální potřeby v užším smyslu (jako hry, zábava, explorační, vysvětlování).

Ačkoli tento index je také neúplný (např. chybí erotické potřeby), jde zatím o nejpracovitější seznam psychických potřeb.

Cattell (1965 in Madsen, 1972) ve svém faktorově analytickém přístupu uvádí 7 motivačních faktorů:

- „vědomé id“ (touhy),

- „vyjádření já“ (přání korigovaná smyslem pro realitu a akceptaci okolím, ego),
- „ideální já“ (nerealizované vyjádření superega),
- fyziologické potřeby,
- nevědomé vzpomínky (potlačené obsahy související s neurotickým chováním),
- „nevědomé já“,
- úroveň stimulace daná vnějšími podmínkami.

Další faktorizací vznikly dva sekundární faktory: vědomá přání a nevědomé motivace. Cattel rozeznává ergy (pudově založené motivy) a sentimenty (naučené motivy).

Horneyová (1937 in Madsen, 1972) se zabývá také tzv. neurotickými potřebami jako výsledkem konfliktů současné industriální společnosti. Třídí potřeby na potřebu lásky, partnerství, pevných hranic v životě, moci, využívání jiných pro své výhody, autority, obdivu k sobě samému, získání obdivu z okolí, ambicí, nezávislosti, dokonalosti a svobody).

Madsen (Madsen, 1972) sestavil syntetický a empiricky podložený přehled zjištěných motivů, které rozdělil do 3 hlavních kategorií:

- primární motivy (vrozené) – hlad, žízeň, kyslík, teplota, exkrece, vyhnutí se bolesti, sex, péče, odpočinek, aktivita
- emoční motivy (částečně vrozené, částečně osvojené) – bezpečí, agrese
- sekundární motivy (osvojené) – sociální kontakt, výkon, moc, vlastnictví.

Motivy v jiných teoriích jsou zhuštěné do jedné nebo několika málo tendencí ("seberozvoj" v humanistických směrech, "pud života a pud smrti" ve

směrech dynamických, "touha po moci" u individuální psychologii apod.) (Balcar, 1983).

Motivy se u mnoha autorů, podobně jako u Madsena, rozdělují na primární a sekundární. Primární motivy, fyziologické, jsou vrozené a souvisejí s biologickou stránkou člověka - např. pudy. Sekundární motivy, psychologické, jsou získané zkušeností, výchovou a učením - cílem je původně dosažení prostředku na uspokojení některého vrozeného motivu, přičemž tyto prostředky postupně získávají vlastní motivační hodnotu, ačkoli k uspokojení vrozených motivů již neslouží. Zatímco primární motivy jsou stejné u všech jedinců, skladba sekundárních motivů je individuální.

Nejznámější třídění potřeb dle Maslowa (Maslow, 1970) hierarchicky uspořádává lidské potřeby od vývojově nejnižších po nejvyšší.

- základní potřeby (vrozené, nedostatkové - zajištění biologického a psychického přežití jedince):
 - fyziologické (zajištění přežití biologického organismu - uspokojení hladu, žízně, potřeby sexu, tepla, smyslové stimulace)
 - potřeba bezpečí a jistoty (zajištění přežití jedince - jistota, stabilita prostředí, vyhnutí se hrozivému a neznámému, pořádek, odvrácení ekonomického selhání, smysluplnost a strukturovanost žitého světa, v oblasti pracovní sem může patřit potřeba finančního ohodnocení, sociální a zdravotní zabezpečení)
- psychologické potřeby (získané, rozvojové):
 - sociální (zajištění přežití druhu, výhradně sociální forma uspokojení těchto potřeb - být milován, být ve vztahové vzájemnosti, mít pozitivní citovou odezvu, akceptován, někomu a někam patřit, identifikovat se, být v sociálním kontaktu, spolupracovat, pečovat, potřeby z oblasti rodičovství, sexualita, ve studijní nebo pracovní oblasti např. přijetí studijním nebo pracovním kolektivem)

- uznání (zajištění pozitivního sebepojetí a sebeúcty - závisí na pozitivní odezvě z okolí, prestiž, úspěch, dobrý výkon, zvyšování a rozšiřování vlastní kompetence, respekt, souhlas, sebedůvěra, sebeprosazení, sebevláda a sebekontrola, ve studijní oblasti dobré známky a ocenění učiteli, později v práci titul a symboly statusu)
- potřeby seberealizační (zajištění rozvoje a zralosti osobnosti, přesah od autocentrické zaměřenosti předchozích potřeb):
 - potřeba realizovat své schopnosti a potenciál v práci, osobní růst, sebevýchova, dobro, řád, víra, altruismus. K tomu patří také podstatný zdroj motivace k sociálně a altruisticky orientované práci (Vymětal, 1994).
 - kognitivní potřeby - věda, filosofie, touha poznávat a objevovat při studiu, potřeba rozumět světu kolem sebe, hledání pravdy
 - estetické potřeby - umění, tvořivost, krása

Vyšší potřeby se většinou stávají aktuálními až po - alespoň částečném - uspokojení potřeb nižších. Potřeby sebeaktualizační nejsou ve své podstatě uspokojitelné a dosažení cílových objektů naopak posiluje původní motivaci.

Maslow vidí žádoucí, nikoli však nutný vývoj jedince ve směru růstových potřeb, přičemž na člověka působí dvě protikladné síly: progresivní (ve směru růstu, překonání překážek, odpoutání se od statu quo) a regresivní (obava ze ztráty jistot, upnutí se na dosažený stav).

Čím je potřeba vyšší, tím více vývojově odpovídá lidskému druhu i vyššímu stadiu vývoji jedince. Vyšší potřeby také vyžadují komplexnější jednání pro své uspokojení a uspokojují nejen biologicky, ale i psychologicky.

Ne každý člověk má ve svém vývoji všechny uvedené potřeby, některé stupně Maslowovy pyramidy mohou být "přeskočeny" a kompenzovány tzv. náhradním uspokojením (např. náhrada chybějících blízkých vztahů sociálně zaměřenou prací, kde jedinec svou obětavostí získá ocenění a někdy získá i vztahy, jejichž absence ho původně k práci motivovala).

I Maslowovo rozdělení bylo kritizováno a nazýváno „psychologickou lyrikou“ – např. sebeaktualizační potřeby by se vyskytovaly jen u lidí s uspokojenými nižšími potřebami. Obsahuje jen nejtypičtější lidské potřeby, ale každý jedinec má individuální specifické motivy a vyhledává obsahově specifické uspokojování (Nakonečný, 1993). Jednotlivé kategorie nejsou také vymezeny příliš exaktně.

Nicméně považuji Maslowovo pojetí třídění motivů pro svou práci za dobře využitelné. Výzkum, popsáný v této práci, bude sledovat skladbu motivů studentů lékařské fakulty pro studium. Předpokládáme výskyt motivů z Maslowových kategorií „psychologické“ a „seberealizační“, ale i z oblasti potřeb základních, především z kategorie „bezpečí a jistota“.

Jiné členění uvádí E. Fromm, který rozlišuje pět základních sociálních potřeb, které by měly být u jedince harmonicky vyvážené (Řezáč, 1998):

- potřeba vztaženosti,
- potřeba transcendence,
- potřeba zakořenění,
- potřeba identity
- potřeba orientačního rámce.

V klasifikacích potřeb sociálních lze nalézt i potřebu vnitřního uspořádání svého materiálního a duchovního prostředí jako předpoklad porozumění světu. Tato všeobecná potřeba se projevuje sekundárně a individuálně specifičtějšími potřebami hromadění majetku, uspořádávání a třídění objektů (podle Hilgarda, in Řezáč, 1998), potřebou struktury (podle Berna, in Řezáč, 1998), potřebou uspořádání svých myšlenek, pocitů, vztahů a prožitků.

Další členění potřeb vychází ze sociálního kontextu jedince (Řezáč, 1998):

- potřeba sociální aktivity,
- potřeba strukturalizace životního prostoru (časového, materiálního, duchovního),
- potřeba osobní a sociální intimity,
- potřeba začlenění se ve společnosti do pozice odpovídající sebepojetí jedince
- potřeba akceptace druhými, sebeakceptace a akceptování druhých
- potřeba seberealizace.

Motivy, které lze průběžně uspokojit a jsou spíše materiální povahy, nazýváme tzv. satisfery a ovlivňují jedince spíše svou nepřítomností než přítomností (např. peníze, fyzické podmínky pracoviště). Na druhé straně stojí motivy v podstatě neuspokojitelné, tzv. motivátory, které hrají dominantnější roli v celkové motivaci jedince (např. odpovědnost, úspěch, uznání) (Nakonečný, 1992).

V této práci předpokládáme výskyt obou druhů motivů, přičemž očekáváme, že satisfery budou studenty spíše méně uvědomované na rozdíl od motivátorů, které jsou považovány více za společensky žádoucí.

Satisfery se mohou stát kompenzačními substituty nebo symboly motivátorů (např. tzv. symptomatické mzdové požadavky mají za příčinu ne nedostatek peněz, ale frustraci nemateriálních potřeb jako uznání, prestiž atd). Motivace motivátory bývá spíše u lidí zralejších, málo úzkostných, aktivních, kdežto motivace satisfátory jsou v populaci běžnější (Nakonečný, 1992).

Motivace související s povoláním a vykonáváním práce a studia bývá dělena také na intrinsickou (práce či studium jsou samy o sobě zdrojem uspokojení, motivy jsou uspokojeny činností samotnou) a extrinsickou (práce či studium jsou jen prostředkem uspokojení cílů, cíle leží mimo tuto činnost) (Nakonečný, 1992). Pojmem intrinsické motivace se myslí sebezpevňující chování jako je hra nebo v některém případě práce (Deci, Ryan, 1990 in

Nakonečný, 1996). Intrinsickými motivy jsou například potřeba činnosti a vytížení, uspokojení z výkonu, moci, životního smyslu a seberealizace. Mezi extrinsické motivy například patří potřeba peněz, zajištění, prestiže, sociálního kontaktu i sexuality (škola a zaměstnání bývá prostředím kontaktu s příslušníky opačného pohlaví).

V sociální psychologii se v této souvislosti hovoří o podobných pojmech, souvisejících s tzv. úkolovou motivací a týkajících se především pracovních činností (Reykowski, 1975, in Nakonečný, 1996). Rozeznáváme vnější a vnitřní motivaci, při vnější motivaci subjekt koná proto, že díky vykonanému úkolu může získat nějaký jiný cíl, při vnitřní motivaci se úkol sám stává cílem subjektu. Tak například pracovník, který pracuje především pro výdělek, prestiž, postup apod. není samotnou prací zainteresován.

Potřeby lze vnímat jako pozitivní (směřují k tomu, co člověk chce) a negativní (směřují od toho, čemu se člověk chce vyhnout) (Nakonečný, 1993).

Během života mohou být jednotlivé potřeby maximalizovány, minimalizovány, frustrovány, deprivovány, preferovány či potlačovány, což záleží mimo jiné i na napodobovaných vzorech v okolí (Kohoutek, 1998).

Obecně lze říci, že potřeby závisí na společnosti a kultuře, v níž je jedinec zasazen (jako příklad uveďme vznik tzv. pseudopotřeb - často v souvislosti s reklamou v tzv. vyspělých kulturách).

Sociální motivy v oblasti pracovního uplatnění a výkonu bývaly některými autory poněkud bagatelizovány. Např. L. Berkowitz prohlásil, že potřeba seberealizace je "romantickým návratem k pojetí ušlechtilého divocha v 18. století" a že "se zakládá spíše na přání, čím člověk má být, než na skutečných faktech" (Nakonečný, 1992). Nicméně výzkumy ukázaly, že vliv mezilidských vztahů, sociální atmosféry prostředí, systému komunikace a významu sociálního prostředí jako zdroje odměn na pracovní motivaci nelze přehlédnout.

3.4. Vědomé a nevědomé motivy

Je nutné si uvědomit, že chování není vždy vědomě zaměřeno a kontrolováno kognitivními procesy a morální reflexí. Chování je motivované vždy, jenže jedinec si nemusí své motivy uvědomovat. To vnímal už S. Freud - na rozdíl od jiných autorů, kteří rozeznávali i nemotivované chování, to jest takové, které nevede k uspokojení nějaké potřeby - např. Maslow. Chování je vždy řízeno nějakými nevědomými motivy (Higgins, 1990). Dle Nakonečného je veškeré chování motivováno, chápeme-li motivaci jako vnitřní proces reakce na nedostatky v psychosociální a fyziologické sféře jedince (Nakonečný, 1996). Nevědomé motivace jsou takové, u nichž si subjekt neuvědomuje příčinu svého jednání nebo prožívání. Nevědomé jsou i ty motivace, které si jedinec vysvětluje chybně.

Motivy a cíle, o které jedinec často usiloval, ale které nebyly uspokojeny a dosaženy, mají tendenci přetrvávat v nevědomé oblasti a vstupovat do vědomí tehdy, když není aktuální či významný jiný cíl či motiv (J.A.Bargh, 1980 in Higgins, 1990).

Např. student se může domnívat, že chce vstoupit na lékařskou fakultu, protože chce pečovat o druhé, ale neuvědomuje si, že příčinou jeho zájmu o tuto fakultu je touha získat prestiž a vysoký status ve společnosti.

V této souvislosti uveďme pojem komplexu, což jsou neasimilované psychické obsahy (např. vytěsněné pocity selhání či neúspěchu) s tendencí k jejich kompenzaci. V tomto smyslu pak komplexy souvisí s nevědomou motivací (Nakonečný, 1996). Jako příklad uveďme komplex neúspěchu u druhého pohlaví kompenzovaný nutkavým výkonem a prezentací sama sebe prostřednictvím prestižního oboru lékařství.

Připomeňme, že lze dle různých autorů rozeznávat jako zdroje nevědomé motivace nevědomí osobní ve Freudově pojetí, kolektivní nevědomí zavedené Jungem a nevědomí noetické dle Frankla.

Ne každé chování je motivováno dosažením určitého cíle: ne vždy nejdříve plánujeme, a pak jednáme. Jednání je ovlivněno nevědomými vlivy paměti na situace podobného typu, které se pak automaticky aktivují. Nevědomé vlivy paměti pocházejí z minulých zkušeností se splněním určitého úkolu, na kterou si jedinec vědomě nevzpomíná. Vědomé procesy rozhodují, zda tyto vlivy minulosti budou potlačeny nebo jimi bude chování ovlivněno - vyhodnocují důsledky a generují alternativní řešení. Někteří autoři tuto paměť na minulé zkušenosti nazývají zvykem a jednání pak vnímají jako řízené buď rozumem, nebo zvykem (Higgins, 1990).

Motivy mohou být nejen neuvědomované, ale i vědomě předstírané nebo naopak maskované v závislosti na jejich sociální přijatelnosti (Kohoutek, 1998). Některé motivy mohou být substituovány, pokud dominující neuspokojené potřeby (zpravidla materiální povahy, nebo potřeba jistoty) skrývají potřeby nemateriální (prestiž, ocenění, přijetí, výkon).

Motivaci člověka poznáme plně jen tehdy, známe-li také okolnosti situace, v níž se člověk nalézá, minulost, ze které vyšel, cíle, ke kterým směřuje, a osobnostní charakteristiky, které vždy spolupůsobí. Tyto podmínky jsou v praxi ovšem jen velmi obtížně dosažitelné (Nakonečný, 1996).

Snaha o poznání skutečných motivů jednání člověka je nicméně důležité především pro něho samého, pro sebepoznání vedoucí k prevenci negativních psychických jevů a neuspokojivých výsledků v činnosti, pro predikci jeho chování v budoucnosti.

3.5. Potřeby

Motivace je vnitřní proces, který je vyvolán určitým deficitem ve fyzickém či psychosociálním prostoru jedince. Tento deficit lze označit jako potřebu, která je prostřednictvím určitého chování uspokojena. Zdrojem motivovaného chování jsou tedy vnitřní potřeba, která je odchylkou od žádoucího stavu, a vnější pobídka, jejíž význam pro jedince je vrozený nebo získaný. Potřeba vyjadřuje vztah k cílovému objektu. Motivem pak rozumíme obsah tohoto uspokojení, obsah dovršující reakce. Potřeba přitom rozhoduje spíše o intenzitě, pobídka o obsahu vzbuzeného motivu (Balcar, 1983).

Aktualizovaná potřeba nebo potřeby způsobují v organismu jedince určité napětí. Pokud se stává toto napětí subjektivně nepříjemným, člověk jedná tak, aby napětí odstranil uspokojením potřeby. Motivaci můžeme tedy chápat jako proces vyvolávající nebo udržující určité chování pro uspokojení určité potřeby - tato představa vychází s homeostatického a hedonistického modelu člověka, usilujícího o vnitřní rovnováhu a dosažení slasti. Tento model však vyhovuje především v oblasti biologických a částečně sociálních potřeb (bezpečí). Zde platí, že vztah mezi vnitřní potřebou a vnějším objektem, který potřebu může uspokojit, je daný nepřímou úměrou: čím je potřeba větší, tím menší kvalita objektu stačí k rozvinutí motivovaného jednání (Vymětal, 1994).

3.6. Postoje

V souvislosti s problematikou motivace jednání lze zmínit i otázku sociálních postojů, především z hlediska jejich vlivu na chování člověka.

Postoj je definován různými autory různě, např. dle Allporta jako mentální a nervový stav připravenosti k reagování určitým způsobem, ovlivněný zkušeností a ovlivňující jednání jedince vůči všem objektům a situacím, s nimiž je vztahu (Výrost, Slaměník 1997), dle Englishových jako trvalá naučená

dispozice chovat se konzistentním způsobem k dané třídě objektů (Janoušek, 1988).

Postoj je tedy vždy zaměřen na určitý objekt (v lékařské praxi uvedme jako příklad postoj k úplatkům, postoj k euthanasii, postoj k alternativním směrům, postoj ke sdělování negativních zpráv pacientům, postoj k praktikám farmaceutických firem apod). Např. postoj k pacientovi může obsahovat motivy péčování, sociálního kontaktu, přijetí, ocenění, smysluplné seberealizace, touhy po moci, atd.

Vnitřní struktura postoje je dle všeobecně přijímané teorie tvořena třemi komponentami (Kohoutek, 1998):

- afektivní,
- kognitivní
- behaviorální, respektive konativní, volní.

Afektivní složka je dána emocemi prožívanými vzhledem k objektu postoje a dodává postoji motivační charakter. Kognitivní složka vyjadřuje vědomosti a názory o objektu postoje. Behaviorální, respektive konativní složka určuje pohotovost k jednání souvisejícím s postojem (aniž by k němu nutně muselo reálně dojít).

Postoje lze různě třídit, např. D. Katz a E. Stotland (Řezáč, 1998) kategorizují postoje do pěti tříd:

- afektivní asociace: převaha emocionální složky, např. estetické postoje
- intelektualizované postoje: minimalizovaná složka behaviorální, převládá složka kognitivní
- postoje orientované na jednání : minimalizovaná kognitivní složka, např. předsudky či stereotypy

- vyvážené postoje: všechny složky v rovnováze, relativně nejčastěji se vyskytující

- postoje na obranu Ega: všechny složky rovnoměrně zastoupeny a maximálně rozvinuty a jejich funkcí je udržení sebepojetí osobnosti, pozitivní sebeúcty a sebehodnocení, nejméně náchylné ke změnám.

Jiné rozlišování postojů může vycházet z vlastností postojů – stability, intenzity nebo hloubky postoje, z toho, zda jsou uvědomované (respektive motivy v nich projevené jsou vědomé) či nikoli, zda jsou zdůvodněné (Řezáč, 1998).

Predikce chování ze zmíněných postojů, např. u Fishbeinova modelu (Fishbein, 1974 in Janoušek, 1988) je ovlivněna osobními a sociálními normami a motivací souhlasit s normami. Predikce je obecně obtížná, protože chování je ovlivněno mnoha dalšími faktory, např. situačními podmínkami a osobnostními faktory.

Postoje nejsou člověku vrozeny, ale vznikají v průběhu socializace. Jedním z utvářejících činitelů jsou potřeby, které určují postoje k objektům potřeby uspokojujícím nebo uspokojení bránícím. Jiným činitelem je příslušnost k různým sociálním skupinám, přičemž vliv mají především členové, s nimiž se jedinec dokáže identifikovat. Vliv těchto skupin je komplexní – od vytváření situací formujících postoje po skupinový tlak (Janoušek, 1988).

Postoje jsou v různé míře odolné proti změně – v závislosti na osobnosti jedince i vlastnostech postoje samotného (např. extrémní postoje, postoje mnohostranné a postoje propojené s ostatními postoji jsou méně měnitelné). Hlavním prostředkem změny postoje je přesvědčování (persuaze) (Výrost, Slaměnik, 1997). Vliv přesvědčování závisí na proměnných zdroje (kompetence, důvěryhodnost, status, oblíbenost, víra), příjemce (intelekt,

sebehodnocení, přesvědčitelnost, status) i informačního procesu (pořadí argumentů, přitažlivost).

Na změnu postoje studenta 1. ročníku nebo lékaře nastupujícího po studiu do zaměstnání mohou mít silný vliv kolegové, kteří mají na fakultě či pracovišti vyšší sociální status, jsou oblíbení nebo vnímání jako kompetentní nebo mají možnost sankcí (na fakultě studenti vyšších ročníků či docenti, na pracovišti lékaři s dlouhodobou praxí či přednostové). Zde jsou velké možnosti, ale i velká rizika. Prosociální pozitivní vstupní postoje jedince mohou tak být posíleny, méně adaptivní motivy změněny nebo korigovány, ale také může dojít k nežádoucímu jevu, kdy profesionální okolí může jedince s altruistickými motivy a postoji „přesvědčit“ v negativním smyslu („s pacienty se nevybavuj, na to není čas“, „všichni berou úplatky, při našich platech to jinak nejde“).

Efekt přesvědčování je vyšší tehdy, je-li doprovázen vyvoláním emoční odezvy u příjemce, někdy je působivější emoce pozitivní („když (ne)uděláš tohle, budeš odměněn“), jindy negativní („když to (ne)uděláš, budeš potrestán“). Přesvědčování je také méně účinné u lidí s vysokým nebo naopak nízkým sebehodnocením (Výrost, Slaměnik, 1994).

Při motivaci se účastní také kognitivní potřeby, jako je potřeba orientace v situaci, potřeba poznávat kauzální vztahy, uspořádávat poznatky do systémů apod. Se změnou postojů souvisí teorie kognitivní disonance Leona Festingera (in Kohoutek, 1998), podle níž jsou postoje jedince navzájem konzistentní a člověk se chová ve shodě se svými postoji. Postoj nebo chování, které nezapadají do této struktury, vyvolávají kognitivní disonanci a s ní spojené nepříjemné prožívání, jemuž se jedinec snaží vyhnout nebo ho redukovat (Kohoutek, 1998).

Hodnotám se budeme věnovat poněkud podrobněji v následující kapitole.

4. HODNOTY

4.1. Pojem hodnoty

Chování člověka porozumíme, známe-li jeho motivy, a poznáním motivů také často poznáme hodnotovou orientaci. V současnosti mnoho autorů (např. H.Heckhausen, W.Herkner) pojem motivace úzce svazuje s pojmem hodnoty (Nakonečný, 1996).

Hodnotou je chápáno něco subjektivně žádoucího jak z biologického, tak sociálního hlediska. Vrozená konstituce a zkušenosti získané učením určují chování jedince tak, aby udržovalo určitý systém hodnot jak biogenních, tak sociogenních. Při chybění nějaké hodnoty – zvláště biogenní - v tomto systému hodnot dochází pak ke vzniku motivačního napětí, potřeby. Nejsou-li potřeby uspokojeny, vzniká stav frustrace. Rozpor mezi aktuálním prožíváním jedince a subjektivně žádoucím prožíváním (např. rozpor mezi hladověním a nasycením, samota a touha po kontaktu) pak vede k chování, které umožní odstranit tento rozpor (Herkner, 1986, in Nakonečný, 1996). Tímto způsobem jsou propojeny hodnoty s motivací.

Ideje jako motivy vznikají ze zvnitřněných hodnot, mohou být i emočně silně obsazeny (např. u mediků hodnoty altruismu, poznání atd.) a člověk má tendenci k jejich dodržování. Hodnoty jsou součástí sebepojetí a umožňují člověku udržovat své sebepojetí stabilní – jejich prosazováním je člověk takový, jakým chce být. Prosazování konkrétních hodnot může někdy vést ke konfliktu (např. hodnota uplatnění v smysluplné náročné práci proti hodnotě klidného rodinného života) (Balcar, 1983).

Je třeba odlišit pojem hodnota od pojmu potřeba. Hodnotu je možno chápat jako objekt potřeby či jeho vlastnost (Šebek, 1973), nebo jako kritérium

toho, které potřeby se mají uspokojovat jako nejdůležitější (Křivohlavý, 1977), nebo jako to, co by si měl člověk přát. Každá potřeba je současně i hodnotou, ale hodnota je širší pojem, protože ne vše, co je hodnota, je současně potřeba (Homola, 1972).

Hodnoty je také nutno odlišit od postojů, které jsou méně obecné (Feather, 1990). Postoje se na rozdíl od hodnot vážou na specifický objekt.

Hodnoty se také někdy chápou stejně jako motivy, tj. jako žádoucí objekt, který ovlivňuje výběr jednání (Homola, 1972), ale současně je uváděn i rozdíl hodnoty od motivu v tom, že hodnota je určitou vlastností motivačního objektu - jde tedy spíše o incentivu (Nakonečný, 1996).

Aktivace hodnot, tedy převaha jedné nad jinou, závisí na kognitivních modelech vznikajících při zpracování informace, afektivních procesech a postojích (Fazio, 1986).

Hodnotová orientace určuje celkové zaměření člověka podle jeho systému hodnot a systému vztahů mezi hodnotami. Hodnotové orientace jsou obecnějšími faktory, které mají blíže ke generalizovaným postojům než k postojům situačním (Výrost, Slaměník, 1997). V životě jedince i společnosti hodnoty vyjadřují "normy správného života" a mají tedy vliv na celkový způsob života jedince (Balcar, 1983).

4.2. Třídění hodnot

V historii psychologie bylo učiněno mnoho pokusů o utřídění hodnot. Např. V. Frankl (in Balcar, 1983) třídí hodnoty na:

- tvůrčí (např. práce, tvorba),
- zážitkové (např. vztahy, krása, poznání),
- postojové (např. postoj k utrpení).

Těmito hodnotami se pak dle Frankla naplňují potřeby člověka, např. "vůle po smyslu".

Dle různých pokusů o typologie vypovídá složení osobní stupnice hodnot také o příslušnosti k určitému osobnostnímu typu, jmenujme např. typologie Sprangerovy a Morrisovy.

E. Spranger vytvořil soustavu tzv. "ideálních typů", které dle svých cílových zaměření odpovídají různým hodnotovým orientacím (Spranger, 1930 in Kohoutek, 1998). Jsou to tyto typy:

- teoretický: cílem je hledání pravdy, hodnotou je poznání,
- ekonomický: cílem je sebeuchování, hodnotou je užitečnost,
- estetický: cílem je hledání harmonie, hodnotou je krása,
- sociální: cílem je konání dobra, hodnotou je láska,
- politický: cílem je ovládnutí druhých, hodnotou je moc,
- náboženský: cílem je sebepřesažení, hodnotou je jednota s Bohem.

C. Morris (Morris, 1956 in Balcar, 1983) rozlišil v hodnotové orientaci člověka 3 složky, tzv. "cesty života", jejichž vzájemným poměrem se jedinci liší a dělí do 13 typů. Složky jsou tyto:

- dionýská: snaha uspokojit současné potřeby,
- prométheovská: snaha účinně zacházet se světem,
- buddhistická: snaha ovládat sám sebe.

Hodnoty jsou jedincem v procesu vývoje interiorizovány mechanismem sociálního učení, podmíněného sociálním odměňováním a trestáním (Rogers, 1964). Hodnoty jedince spolu souvisí a jsou vzájemně propojené, a tak vytvářejí určitý jednotný hodnotový systém, tzv. hierarchii hodnot. Tento systém je u jedince poměrně stálý, ale současně i dynamický tím, že se v průběhu života obohacuje o nové hodnoty. Na hodnoty působí exogenní

činitele, jako je společenská realita obklopující jedince, sociální odměny a tresty, status a role jedince ve společnosti, a činitele endogenní, jako je např. věk (Rogers, 1964). Např. ve věkové kategorii 15 – 22 let uvádí „zdraví“ jako základní životní hodnotu jen málo lidí, ve věku nad 45 let tento údaj prudce stoupá (Kolář, 1970). Předpokládáme, že pro studenty 1.lékařské fakulty UK bude v našem výzkumu hodnota „zdraví“ umístěna mezi předními hodnotami, ve shodě s podobnými výzkumy (Provazníková, Štullerová, 1994).

Výzkumy ukázaly, že zjišťování hodnotových preferencí u lidí je obtížné, kromě jiného i proto, že lidé si pod týmiž názvy hodnot představují různé obsahy. Z tohoto důvodu byla např. ve výzkumu na vzorku vysokoškolských studentů v roce 1979 zvolena metoda blízká sémantické analýze (Čermáková, 1979). Respondenti měli uvést, co si pod danou hodnotou konkrétně představují. Výzkum nicméně ukázal, že ačkoli respondenti mají pod hodnotami různé představy, pořadí v hierarchii hodnot to neovlivnilo.

V současnosti existují dva hlavní modely systému hodnot – hierarchický a kruhový (Hnilica, 2000). Hierarchický model vychází z toho, že každý jedinec má individuální hierarchii hodnot, ovlivněnou osobností a kulturou a souvisejících s postoji a chováním. Kruhový model vychází z díla S. Schwartze a je dán deseti hodnotami (např. tradice, stimulace, bezpečí, universalismus), které jsou měřitelné pomocí 5-6 škál. Vztahy mezi hodnotami (především kontrární a komplementární) jsou znázorněny kružnicí, přičemž sousedící hodnoty spolu kladně korelují (např. bezpečí a tradice) a naopak protilehlé hodnoty korelují záporně (např. bezpečí a stimulace). Tento model vztahů mezi hodnotami je dle autora univerzálně platný pro různé jedince, situace a kultury.

Každý systém hodnot navíc obsahuje hodnoty, které se navzájem vylučují, a proto v sobě zahrnuje i potenciální možnost jejich konfliktu (Hnilica, 2000).

Schwartz je také autorem dotazníku, použitého v našem výzkumu.

5. MOTIVAČNÍ VLASTNOSTI

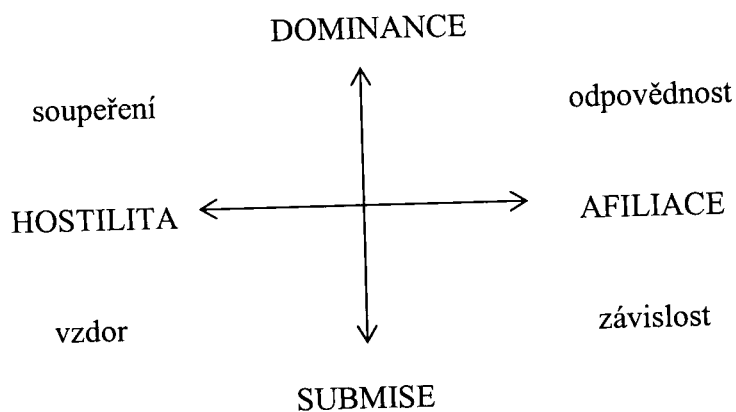
Motivační vlastnosti určují stupeň, ve kterém se u jedince uplatňují jednotlivé motivy. Obecné sklony se podle konkrétních situací mohou uplatnit různě (např. sklon k vlastnění majetku jednou jako šetrnost, jindy jako lakomost nebo spořivost) (Balcar, 1983).

Motivační vlastnosti vypovídají o obecnějších dispozicích než např. postoje, jejich předmět je široký ("lidé," "překážky," "majetek"). Jsou přechodem mezi temperamentovými vlastnostmi (udávají způsob prožívání a chování) a postoji (dané konkrétním předmětem) (Balcar, 1983).

Tyto vlastnosti jsou utvářeny životní zkušeností jedince s uspokojováním motivů a odezvou okolí (psychoanalytické a neoanalytické teorie umisťují dokonce vznik určitých motivačních vlastností do vymezeného vývojového období, v němž míra úspěšnosti vyrovnání se s vývojovou krizí určuje vznik a kvalitu dané vlastnosti).

Motivační vlastnosti umožňují do jisté míry vysvětlit a predikovat chování člověka v určitých situacích.

Dle Learyho (Balcar, 1983) ovlivňují chování člověka dva polaritní sklony - submise/dominance a hostilita/afiliace. Člověk se pak nachází podle subjektivní míry těchto dvou sklonů v některém z kvadrantů určujících typ chování:



Celek motivační struktury člověka byl pojímán různými autory různě, uvedu alespoň tři hlavní pojetí – vedle již uvedeného pojetí Maslowova pojetí Freudovo a Cattelovo.

Freud vytvořil teorii tří motivačních instancí a tří úrovní vědomí. Motivační instance jsou tyto:

- Id: pudové motivy vedoucí k bezprostřednímu uspokojení a řídící se „principem slasti“, vždy nevědomé
- Ego: motivační, poznávací a integrační mechanismy, přizpůsobující prožívání a uvědomování požadavkům Id, Superega a vnější reality, řídí se „principem reality“
- Superego: zvnitřněné sociální požadavky uplatňující se bez ohledu na realitu.

Úrovně vědomí dle Freuda jsou tyto:

- vědomí: právě uvědomované obsahy
- předvědomí: uvědomitelné, ale právě neuvědomované obsahy
- nevědomí: nepřístupné nebo vytěsňené obsahy.

Mezi instancemi Id a Superegem vzniká konflikt, který je řešen na úrovni Ega.

Považuji osobně toto pojetí za velmi inspirativní, ale je nutno si uvědomit omezení daná tím, že teorie vznikla zkoumáním spíše patologických jevů a jedinců, než zkoumáním běžné populace.

Cattel (1965) vytvořil strukturu lidské motivace pomocí faktorové analýzy postojů jako celek 7 základních faktorů působících jako nezávislé složky motivace. Pět bylo možno jasně vymezit:

1. alfa: přání bez ohledu na realitu, např. fantazijní zkrslení reality, racionalizace, motivy jsou přístupné vědomí, jako by šlo o jakési „vědomé Id“,
2. beta: skutečně uspokojované motivy, beroucí ohled na realitu a sebepojetí,
3. gama: požadavky sebepojetí, neuskutečněné touhy po tom, jaký by člověk chtěl být, zvnitřněné požadavky autorit, „superego“,
4. delta: fyziologické děje, doprovázející motivaci - např. pokles krevního tlaku,
5. epsilon: neuvědomované potlačené motivy, „Id“.

Cattelova koncepce ještě vyžaduje ověření a zdokonalení, než bude možno přijmout ji jako platný model struktury lidské motivace.

6. MOTIVACE A REGULACE PSYCHICKÉ ČINNOSTI

V současnosti se v modelech psychické regulace chování ustoupilo od mechanistického pojetí lidského chování k humanisticko-psychologickému pojetí dynamické funkce ega.

Některé současné motivační teorie používají pojmu tzv. ego-vztažné motivace (Nakonečný, 1996). Koncept ega je rozšířen o pojmy self-determinace aj. a stále více hraje v teoriích motivace klíčovou úlohu. Tyto teorie kladou důraz na aktivitu individua a jeho relativní nezávislost na vnějších situacích.

Motivace také vyjadřuje osobnost člověka – osobnost jako celek duševního života jedince se středem v instanci ega (sebepojetí s tendencí po stabilitě a zvyšování vlastní hodnoty). Zde se uplatňují tyto ego-vztažné motivace jako dosažení hodnoty ega a vyhnutí se snížení této hodnoty, vedoucí k ego-angažovanému chování.

Pocit vlastní hodnoty má několik zdrojů, které mají různou míru závažnosti u různých jedinců – výsledky vlastní činnosti budící obdiv, mínění druhých ve smyslu úcty, souhlasu či obdivu, pozice v sociální skupině, materiální stav, vnější vzhled a sebeocenení ve smyslu soudů o sobě samém.

Procesy regulace chování jsou dle Nakonečného učení a motivace (Nakonečný, 1996). Existují různé teoretické modely autoregulace lidského chování, vycházející z kybernetického pojetí, i když uvažují i psychologické fenomény (Anochinův model, model TOTE Millera, Galantera a Pribrama), i modely čistě psychologické (Nuttin) – viz dále v textu.

Posledně uvedený model staví svou teorii na interakci jedince s prostředím, a to na různých úrovních. Za vývojově nejvyšší pak považuje účelné přizpůsobování prostředí individuu. Motivace má dvojí zdroj – vnitřní potřebu a vnější objekt, který aktivuje latentní potřebu. Chování vychází z určitého plánu, který má za cíl převážně udržovat sebepojetí (identitu), přičemž vychází z hodnotového systému individua jako součásti tohoto sebepojetí a řídí se z něj vycházejícími morálními imperativy. Potřeba tedy aktivuje kognitivní procesy, které vedou i k tvorbě hodnotových orientací.

Zachování identity a individuality na psychické úrovni má paralelu v homeostáze na úrovni biologické. Pro jedince je při udržování sebepojetí důležitá vysoká hodnota sama sebe. Tzv. ego-angažovaná motivace se vyskytuje v situacích, kdy je možné potvrdit vysokou hodnotu individua nebo kdy je tato hodnota ohrožena.

Tendence k udržování konstantního obrazu sebe sama („self-image“) a konstantnosti v poznávání a smýšlení souvisí s teorií kognitivní disonance L. Festingera. Jde nejen o vnitřní rozpor mezi poznatky, ale i o rozpor mezi postoji a chováním – je třeba velké motivační síly, aby překonala určitý postoj a vyvolala chování, které je s ním v rozporu, nebo je tento postoj racionalizováním či bagatelizováním oslaben.

Dalším mechanismem pro udržení stability je stabilita Ega v mezilidské interakci (Rosenberg, Secord, Backman in Nakonečný, 1996). Dle této teorie se člověk snaží ovlivnit sociální interakci a percepci sebe sama okolím tak, aby byly v souladu s jeho sebepojetím (kongruence) – očekává, že okolí ho bude vnímat stejně, jako se vnímá on sám, a cítit k němu totéž, co on cítí k sobě. Jedinec pak dle toho selektivně hledá kontakty a hodnotí a interpretuje chování druhých i své.

Tento motivační význam sebepojetí je v současnosti v psychologii opět aktuální, a jsou pro něj používány termíny jako self-esteem, self-regulation, self-monitoring apod. V kognitivně dané motivaci lidé motivují sami sebe, řídí se anticipací následků svého chování a plánují aktivity k realizaci budoucích hodnot. Tyto cíle vztahované k jáství vyvolávají větší úsilí než cíle v tomto smyslu neutrální.

Dle Bandury (Bandura, 1983 in Nakonečný, 1996) kognitivní motivace jsou zprostředkovány třemi typy sebe-účinků: afektivní sebe-hodnocení, vnímaná sebe-účinnost pro dosažení cíle a adjustace osobních standardů. Člověk vyhledává takové úkoly, o kterých si dle posouzení vlastních schopností myslí, že na ně stačí, a ostatním se vyhýbá, tedy vyhledává změny, které nejsou ani příliš lehké, ani moc těžké. Posouzení vlastních schopností jedince patří mezi projevy ego-angažované motivace a jedinec při nich používá kauzální atribuce vlastních úspěchů a neúspěchů. Uplatňuje se zde i vliv emocí, které samy mají motivační funkci.

Dalším typem ego-angažované motivace je seberegulace prostřednictvím morálních standardů v souvislosti s anticipovanými sociálními sankcemi – vnějšími i internalizovanými.

Organismická teorie považuje organismus za aktivní a jeho chování pak za funkci potřeb. Uplatňuje se tu také pojem self-determinace, tj. vrozené potřeby kontroly nad událostmi, které jedinec vyvolal, možnosti volby a vědomí, že jedinec sám je příčinou svého jednání. Například příčinou vstupu studenta na studium medicíny mohou být očekávání a nátlak rodičů, ne jeho vlastní potřeba (Nakonečný, 1996).

Potřeba kompetence vede jedince k vyhledávání a působení změn optimálních z hlediska jeho možností.

S tématem souvisí také koncept naučené bezmoci za situace ztráty kontroly nad událostmi a závislosti na vnějších okolnostech. Tato situace vede k nedostatku motivace, k depresi, pasivitě a k obecné neschopnosti rozeznat situace, které lze ovlivnit. Tak student, který se sice dostal na fakultu, v průběhu studia motivaci ke studiu ztrácí.

Nicméně je nutné umět přijmout i limity v kontrole vnějších situací (Seligman, 1975 in Nakonečný, 1996).

Anticipace budoucího uspokojení vede k aktivitě a snášení akutně nepříjemného s vidinou budoucího cíle. Např. student je schopen projít obtížným studiem, které ho samo o sobě tolik nezajímá, má-li jasnou vizi cílového využití studia v životě.

7. TEORIE MOTIVACE

7.1. Historie vzniku teorií motivace

Teoretické úvahy na téma příčin lidského chování najdeme už ve starověké filosofii u Sókrata (vztah rozumu a mravnosti), Platóna (duševní aspekty lidských ctností) a Aristotela (cíl života v nalezení štěstí prostřednictvím rozumného jednání).

Spinoza hovořil o homeostatickém principu a dělil jeho organizaci na nižší, biologické procesy, a vyšší procesy, mezi které spadá i motivace. Do motivace řadí tzv. touhy - např. hlad, žízeň, zvědavost, zkoumání, hru a sexualitu – a tzv. žádosti, kterými se stane touha, je-li uvědomovaná (Damasio, 2004).

V rámci filosofie a etiky bylo v dějinách vysloveno mnoho myšlenek na téma podstaty lidského jednání – např. B. Pascal viděl cíl života v hledání štěstí, T. Hobbes viděl přirozenost člověka v agresi a rivalitě, J. J. Rousseau viděl v návratu k přírodě léčbu kulturou poničené citovosti člověka atd. Ch. Darwin vnesl do problému novou myšlenku o chování jako funkci adaptace jedince na okolní podmínky.

V období teorií učení a behaviorismu se výzkum motivace zredukoval na laboratorní pokusy se zvířaty. Až v druhé polovině minulého století se vznikem humanistických směrů se do výzkumu plně vrátily intrapsychické faktory, behavioristy uvažované jen zřídka, ale vědecká empirie byla někdy nahrazována filosofickými úvahami.

V historii vývoje pojetí motivace tedy docházelo k rozporům, ale víceméně společné bylo zjištění, že lidské chování je určeno dvěma procesy: emocionálně motivačními (určují jeho směr a sílu) a kognitivními (určují jeho závislost na situaci). Později psychologie zastává pozici tzv. empirického determinismu, který pouze popisuje výskyt jevů, ne jejich příčiny (R. C. Bolles, 1975 in Nakonečný, 1996). Existují také pochybnosti o možnostech poznání kauzality lidského chování vůbec (R. S. Peters, 1967 in Nakonečný, 1996).

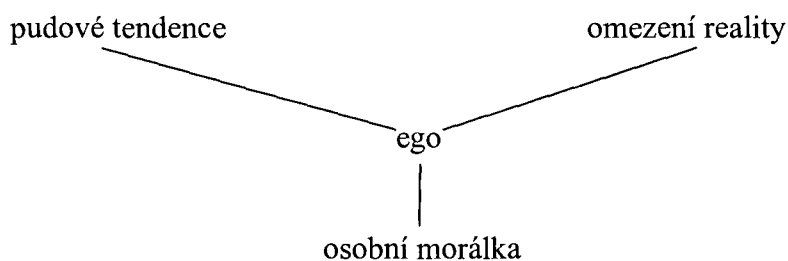
7.2. Vybrané teorie motivace 20. století

7.2.1. Psychoanalytická teorie motivace

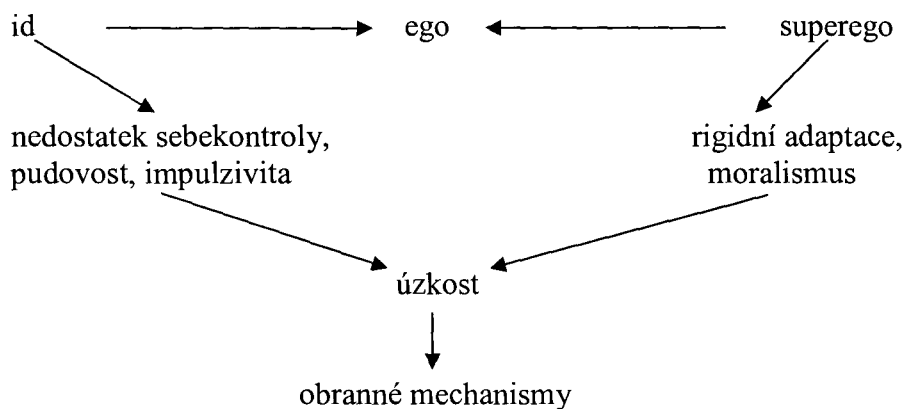
Původní dílo S. Freuda vycházelo z jeho vlastní terapeutické praxe a teorie darwinismu. Pudová podstata člověka, jak ji Freud chápal, se promítá do

motivace jednak ve formě nevědomých tendencí, jednak v principu slasti. Princip slasti je v rozporu s principem reality, neboli nutnosti přizpůsobit se sociálnímu okolí, a s osobní morálkou, danou identifikací s určitými normami.

Těmito třemi instancemi - id, ego a superego - je tvořena dynamika psychického života jedince a tzv. energetický princip určuje konstantní množství energie, kterou pudy zaměřují na určité objekty (tzv. kathexe). Neuspokojené pudy vyvolávají městnání energie a její náhradní uvolňování (sublimace, fantazie), které je kontrolováno principem reality a osobní morálkou. Instance Ega zprostředkovává rovnováhu mezi ostatními instancemi:



Pokud převažuje využití psychické energie pouze jednou instancí, tato instance ovládá ostatní a dochází k osobnostním deviacím a používání obranných mechanismů pro adaptaci:



V závěru Freud uznal jako vedoucí principy v životě člověka dva - pud života Eros a smrti Thanatos.

Velký význam pro teorii motivace má pojem nevědomých tendencí, které v motivační struktuře člověka převažují.

Neopsychoanalýza vnesla do analytické teorie motivace navíc sociální a kulturní fenomény, které tuto teorii přiblížily běžné zkušenosti.

Přes známé výhrady považuji psychoanalýzu za dobrý nástroj pro praxi v práci psychologů a psychiatrů a cením si, že obohatila psychologickou vědu o mnoho poznatků a pojmů.

Pro mou práci využívám z této teorie především koncept nevědomých motivů. Tento koncept lze uplatnit pro motivaci studentů medicíny třeba v potlačení tendence k agresí a vzniku její sublimované formy (např. v plánovaném povolání chirurga či ortopeda), či v podobně sublimovaných tendencích k nadřazenosti, strachu ze smrti apod.

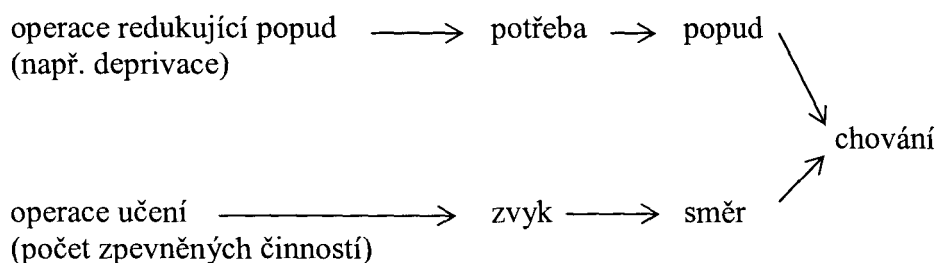
Protože je obtížné nevědomé motivace zjistit, používám jako prostředek semiprojektivního procesu, kdy jedinec při výpovědi o druhých lidech v podobné situaci, v jaké se sám nachází, tenduje k přisuzování svých vlastních motivů těmto lidem. Proto používám v dotazníku otázky na motivaci ostatních studentů ke studiu a povolání.

7.2.2. Behaviorální teorie motivace

Behaviorismus přispěl k tématice lidské motivace především jednotlivými motivačními koncepty, které vycházely původně z experimentů se zvířaty, později spíše z teorie učení. Někteří behavioristé odmítli konstrukt motivace jako zbytečný, např. G. A. Kelly (Kelly, 1958) ho nahrazoval konstruktem zpevnění).

Pojetí motivace v behaviorismu je užší, redukované na proces energetizace chování a vysvětlení změn v jeho intenzitě, což vyjadřuje pojem „drive“. Tento pojem bere na zřetel i vnitřní podmínky v intenzitě chování a má tedy charakter intervenující proměnné.

Zaměřenost chování pak vysvětlují procesy učení. V konečné verzi Hullova pojetí motivace je naučená odpověď funkcí drivu, zvyku a popudu a lze ji zjednodušeně vyjádřit takto (Weiner, 1988):



Další behavioristicky zaměřenou teorií byla teorie zacíleného chování E. C. Tolmana (1952). Tolman rozlišuje (dle kritiků nepříliš systematicky) motivační a kognitivní determinanty chování plynoucí z účelnosti chování. Zaměřenost chování je dána apetencí nebo averzí a základními motivačními proměnnými jsou potřeby v kombinaci se situačními proměnnými (Weiner, 1988).

Celkově lze říci, že tyto teorie vycházely převážně z experimentů se zvířaty a jejich aplikace na lidské chování ne vždy odpovídala realitě a byla poněkud mechanistická. Tyto teorie původně opomíjely kognitivní procesy a považovaly lidské bytosti za – zjednodušeně řečeno – poněkud složitější roboty.

Ve své práci tyto koncepty příliš nevyužívám.

7.2.3. Topologická teorie motivace

Tzv. teorie pole Kurta Lewina je jakýmsi mostem mezi teoriemi analytickými a behaviorálními, protože obsahuje poznatky o redukci napětí společné teoriím Freuda a Hulla, ale spojené do jedné teorie v rámci spíše kognitivního pojetí lidského chování (Weiner, 1980).

Teorie vychází z toho, že chování je ovlivněno současnými silami přicházejícími z okolí, což je v soulase s Hullovou teorií a v rozporu s Freudovou teorií, uvažující převažující vliv minulých zkušeností a vývoje. Dále tato teorie, vycházející z pozic gestalt psychologie, považuje za důležité uvažovat vliv celého pole působících sil a jejich interakcí, přičemž je důležitý psychologický význam a vnímání okolí pro jedince, na které spolupůsobí jeho přání, hodnoty, postoje a motivy.

Lewin zavádí topologický model vnitřního i vnějšího životního prostoru jedince, tvořený jednotlivými ohraničenými a více či méně prostupnými oblastmi potřeb a motivů. Jedinec se těmito oblastmi pohybuje na své cestě k cíli, přičemž cesta k cíli může vést různými oblastmi (např. k cíli být užitečný druhým a vést smysluplný život vede cesta přes studium medicíny a pak profesi lékaře, nebo cesta přes založení rodiny a péče o děti či práci v charitativních institucích).

Dosahování cíle závisí na redukci napětí vzniklého potřebou a na hodnotě cílového objektu. Některými koncepty – redukcí napětí, hodnotou cílového objektu apod. – se Lewinova teorie podobá východiskům Hulloovým a Freudovým.

Na základě Lewinovy teorie bylo provedeno mnoho experimentů, na rozdíl od behavioristů s lidskými probandy, týkajících se např. konfliktu, frustrace, úkolové situace, aspirační úrovně apod. a bylo zavedení třídění

experimentálních dat na T-data a O-data podle míry intervence experimentátora.

Považuji pro svou práci za přínosný koncept širokého pole působících vlivů na jedince a jeho motivaci. Ve své práci zkoumám jak vlivy na počáteční rozhodování, a tedy vstupní motivy ke studiu, tak vlivy, které pak motivaci během studia ovlivňují, včetně hodnot, které motivaci jedince spoluutvářejí.

7.2.4. Výkonová teorie motivace

Výkonové teorie motivace jsou založeny na konceptu očekávání úspěchu a vyhnutí se neúspěchu v motivovaném jednání.

Historickým východiskem je Murrayho teorie (in Weiner, 1980), v níž byla hlavní pozornost věnována potřebě výkonu. Murray sestavil seznam 20 základních lidských potřeb a z nich se věnoval především potřebě výkonu. Potřebu výkonu charakterizoval jako potřebu dokázat něco obtížného, zvládnout, zpracovat nebo zorganizovat objekty, lidí nebo ideje, a to co nejrychleji a nezávisle, překonat překážky a dosáhnout vysoké úrovně výsledku, překonat druhé a vyniknout. Pro zkoumání této výkonové potřeby sestavil Murray Tématický apercepční test (TAT).

Později studovali motiv výkonu McClelland a Atkinson (in Weiner, 1980). Bylo zjištěno, že osoby s vysokou potřebou výkonu jsou ochotnější odkládat okamžité uspokojení svých potřeb a získávají lepší vzdělání, jsou spíše orientovaní na „naději“ než na „strach“, optimisticky hodnotí pravděpodobnost svého úspěchu i své schopnosti (Kukla, 1972).

Atkinsonovu teorii motivace lze vyjádřit podle autora vzorcem:

$$T_s = M_s \times P_s \times I_s,$$

kde T_s je tendence dosáhnout cíle, M_s je potřeba výkonu a úspěchu, P_s je pravděpodobnost dosažení cíle a I_s je incentivní hodnota úspěchu. Potřeba

výkonu je poměrně stálá osobnostní dispozice jedince k touze po úspěchu a souvisí i s hodnotovým spektrem. U studentů medicíny by se dala předpokládat zvýšená míra této dispozice včetně vysoce ceněné hodnoty úspěchu a výkonu, protože studium i samotná lékařská profese jsou objektivně velmi náročné.

Pravděpodobnost dosažení cíle souvisí s minulou zkušeností jedince se svou úspěšností v podobných úkolech, s mírou soutěživosti a obtížností úkolu. U studentů medicíny jsou minulé zkušenosti různé, od pozitivních posilujících zážitků úspěchu na střední škole po dílčí neúspěch a snahu kompenzovat ho volbou obtížné školy.

Incentivní hodnota úspěchu I_s je tím vyšší, čím je pravděpodobnost úspěchu P_s nižší a souvisí s pocitem hrdosti při dosažení obtížného cíle. Atkinson to vyjadřuje vztahem:

$$I_s = 1 - P_s.$$

V souvislosti s motivací studentů lékařské fakulty je obtížnost tohoto úkolu celospolečensky uznávaná jako vysoká, ať se to týká studia nebo lékařské profese samotné.

V teorii motivace se uplatňují nejen tyto pozitivní aspekty očekávání úspěchu, ale i opačně působící síly obav z neúspěchu a vyhýbání se výkonově založeným úkolům. Motivace k vyhnutí se úkolu T_f pak závisí na motivech vyhýbání se selhání M_f , pravděpodobnosti selhání P_f na základě minulé zkušenosti se selháním a incentivní hodnotě selhání I_f :

$$T_f = M_f \times P_f \times (-I_f).$$

Větší pocit studu je zažíván u selhání ve snadném úkolu, takže $I_f = P_f - 1$.

Výsledná výkonová motivace T_a je pak definována jako

$$T_a = T_s - T_f.$$

kde platí, pravděpodobnosti úspěchu a neúspěchu dávají 1,

$$P_s + P_f = 1,$$

a vzhledem k tomu, že $I_s = 1 - P_s$ a $I_f = P_s$, pak platí, že

$$T_a = (M_s - M_f) [P_s \times (1 - P_s)].$$

Z toho plyne, že je-li dána hodnota P_s , pak hodnoty P_f , I_s a I_f jsou jí určeny. Dále platí, že je-li u jedince $M_s > M_f$, pak hodnota T_a je kladná a jedinec bude spíše inklinovat k jednání směřujícímu k výkonovým úkolům a naopak, jestliže $M_s < M_f$, pak jedinec s negativní motivací určitou činnost nebude vykonávat. Při $M_s > M_f$ je motivace maximální, když obtížnost úkolu, vyjádřená proměnnou P_s , je 0.5, tedy průměrná. Při $M_s < M_f$ je naopak inhibice k výkonovým úkolům nejvyšší u průměrné obtížnosti úkolu, úkoly snadné nebo velmi obtížné se jeví přijatelnější. Pokud $M_s = M_f$, neboli obě tendence jsou vyrovnané, pak obtížnost úkolu není podstatná.

Z toho plyne, že jedinci výkonově orientovaní si spíše vybírají úkoly střední obtížnosti, kdežto lidé obávající se selhání si volí úkoly buď snadné nebo obtížné.

Z toho bychom mohli předpokládat, že studenti medicíny patří spíše mezi druhou skupinu.

V naší společnosti je s výkonem spojeno mnoho činností, které se týkají práce a studia. Motivace k výkonovým úkolům však nemusí být vždy sama výkonová – jedinec může být např. motivován k zvládnutí obtížného studia tím, že chce imponovat nějaké osobě, že chce získat přízeň rodičů apod. Je jasné, že motivů v celkové skladbě motivace je velké množství a dle Atkinsona konečná výkonově zaměřená tendence je daná součtem výkonové a jiné, i extrinsické motivace.

Na teoretickou koncepci tohoto modelu navázala experimentální práce, která se týkala převážně aspirační úrovně, stálosti chování a rozhodovacího chování.

Výzkumy aspirační úrovně (Lewin, Festinger, Escalona, Moulton a jiní) ukázaly, že zkušenost s úspěchem nebo selháním v předchozím úkolu ovlivňuje, zda si subjekt vybírá jako nový úkol problém snazší nebo obtížnější. Úspěch zvyšuje předpokládanou pravděpodobnost úspěchu, takže výkonově orientovaní lidé si volí těžší úkol (který vnímají jako průměrně dosažitelný) a vyhýbaví lidé naopak, ale při selhání si výkonově orientovaní volí lehčí úlohy (vnímané nyní jako obtížnější) (Weiner, 1980).

Výzkumy stálosti výkonového chování (Feather) ukázaly, že výkonově orientovaní jedinci vytrvali spíše v jednodušších úkolech, kdežto vyhýbaví v obtížnějších.

Výzkum rozhodování mezi různými výkonovými úkoly prokázal, že lidé si volí spíše úkoly střední obtížnosti, protože poskytují větší informaci o nich samých, o jejich schopnostech (úspěch nebo neúspěch v úkolech extrémně těžkých či snadných je ovlivněn spíše vlastnostmi úkolu než vlastnostmi jedince). Nicméně volba úkolů střední obtížnosti je přece jen více preferována jedinci se silnou motivací k výkonu a úspěchu. Zdá se tedy, že tito jedinci mohou být charakterizováni spíše jako „hledači informací“ než jedinci „orientovaní na naději“, tedy spíše v kategoriích kognitivních než afektivních. V tomto smyslu by se dalo očekávat, že volba obtížné školy bude preferována spíše jedinci méně orientovanými na výkon, pro které by pak i hodnoty jako prestiž a dominance měly být spíše okrajovými.

Atkinson ve své teorii nepovažuje jedince za organismus vyhledávající odpočinek a stabilitu, jako je tomu ve Freudově a Hullově pojetí, ale za jedince žijícího v neustálé aktivitě, přecházejícího z jedné aktivity do druhé. Výzkum motivace se pak týká sil, které vedou k této změně aktivit.

Byl také zkoumán vztah žen k motivu výkonu a Hornerová (Hornerová, 1968 in Weiner, 1980) v souvislosti s tím zavedla motiv „strachu z úspěchu“

jako vyjádření obav ze sociálního odmítnutí a okolím vnímaném ztráty femininity po úspěchu ve výkonovém úkolu. Další výzkumy pak prokázaly, že tento fenomén je zrovna tak přítomný u mužů jako u žen a původní výzkum Hornerové byl tak zpochybněn. Nicméně později bylo prokázáno, že ženy mají poněkud slabší očekávání úspěchu než muži.

Dá se tedy předpokládat, že i motiv ctižádosti a hodnota „úspěch“ bude u žen v našem výzkumu poněkud nižší než u mužů.

Isenová (Isen, 1970 in Weiner, 1980) prokázala, že lidé se zážitky úspěchu častěji inklinují k charitativní činnosti a péči o druhé než naopak. S úspěchem související dobrý pocit ze sama sebe produkuje častěji pozitivně zaměřené sociální chování. Nicméně při opačném zážitku neúspěchu se jedinci nechovají v sociální sféře negativněji, jak by se dalo očekávat, ale ve snaze nabýt opět ztracený status produkují spíše sociálně oceňované altruisticky zaměřené chování.

Výkonová teorie patří k nejpropracovanějším z „kognitivních“ motivačních modelů a v této práci z ní lze použít vliv výkonových motivů a hodnoty úspěchu pro jedince.

7.2.5. Teorie sociálního učení

Teorie sociálního učení nabízí alternativu intrapsychickým teoriím svou koncepcí naučeného motivovaného chování, chování ovlivněného pozorovaným modelem v okolí a vnější situací. Tato teorie postuluje, že chování je naučené a vrozené a genetické faktory jen limitují, do jaké míry je učení možné.

Výzkumy pomáhajícího chování prokázaly, že jedinci se chovali šlechetněji k druhým tehdy, když předtím pozorovali model nesobeckého chování (Weiner, 1980).

Julian Rotter (Rotter, 1954 in Weiner, 1980) formuloval teorii založenou na tom, že chování je ovlivněno očekáváním dosažení cíle a hodnotou cílového objektu či stavu. Očekávání je ovlivněno předchozí zkušeností ve specifických stimulačních situacích a zpevněním naučeným prostřednictvím chování v podobných situacích. Ačkoli očekávání a hodnota jsou nezávislé, jejich vzájemné kombinace ovlivňují chování jedince – např. nízké očekávání úspěchu a vysoká hodnota cíle mohou být problematické (u studentů medicíny s nižší sebedůvěrou a negativními zkušenostmi s úspěšností toto může být častá kombinace).

Rotterova teorie vychází ze čtyř hlavních konceptů:

- potenciál chování neboli pravděpodobnost výskytu daného chování (chování je zde míněno v širším slova smyslu včetně kognitivních aktivit a emočních projevů),
- očekávání neboli jedincem stanovená pravděpodobnost že určité zpevnění bude následovat po specifickém chování ve specifické situaci. Čím je situace novější, tím více se uplatní generalizovaná zkušenost z podobných situací, je-li stejná situace opakovaná, očekávání vychází ze zkušenosti pouze z této opakované situace.
- hodnota odměny a zpevnění, v souvislosti s potřebami jedince – například hodnota zvládnutí zkoušky je vyšší, je-li spojena s podmínkou (a potřebou) k ukončení ročníku.
- psychologická situace neboli subjektivně vnímaný význam prostředí, přičemž člověk se učí minulými zkušenostmi.

Hlavní motivační princip dle Rottera je založen na předpokladu, že potenciál chování je určen očekáváním, že chování povede k odměně a tím ke zpevnění a v závislosti na hodnotě odměny pak k cíli. Například student zvyklý na školní neúspěchy nebude mít vysoká očekávání, že jeho studium povede k cíli, ačkoli jeho touha po absolvování školy je vysoká, a nebude ani studiu věnovat tolik úsilí.

Rotter určil šest hlavních kategorií potřeb (in Weiner, 1980):

- potřeba poznání,
- potřeba dominance,
- potřeba nezávislosti,
- potřeba ochrany a závislosti,
- potřeba lásky a citu,
- potřeba fyzické pohody.

Dále rozeznával tzv. intrinsickou a extrinsickou motivaci (a očekávanou odměnu) podle toho, zda chování je řízeno vnitřně nebo zvenčí. V těchto kategoriích pak lze posuzovat i motivaci studentů podle toho, zda je daná tlakem zvenčí (nejčastěji rodinou) nebo vnitřními potřebami.

Dále Rotter zavedl pojem „locus of control“ pro rozlišení, zda člověk vnímá určitou skutečnost jako výsledek svého vlastního chování, úsilí a schopností (vnitřní řízení chování), nebo jako produkt externích činitelů - prostředí, náhody, osudu apod. (vnější řízení chování). Vnímání okolí jako nositele vlivu dovedností nebo vlivu náhodného mají za následek způsob očekávání budoucího úspěchu. Okolí také může být vnímáno jako osobně nebo externě řízené. Jedinci, kteří byli charakterizováni jako spíše vnitřně založení vzhledem k „locus of control“, vykazovali více pátrání po informacích a lepší využití těchto informací než jedinci založení externě.

Model se tedy zabývá bezprostředními, aktuálními vlivy na chování podobně jako teorie Hullova, Lewinova a Atkinsonova. Mohli bychom v tomto oddíle jmenovat i další výzkumy, Bandurovy, Walterovy apod.

V našem výzkumu se dobře hodí rozlišení intrinsické a extrinsické motivace. Předpokládáme, že výzkum také potvrdí vlivy a motivy jak vnitřní, tak externí povahy.

7.2.6. Atribuční teorie motivace

Mnoho výzkumů bylo věnováno vysvětlení úspěchu nebo selhání ve výkonových situacích (např. Heider, 1958 in Weiner, 1980). Byly zjištěny faktory vnitřní a vnější. Vnitřními faktory jsou například dovednosti, nálada nebo úsilí, vnějšími obtížnost úkolu, vliv jiných osob nebo náhoda. Na úspěch či selhání mají vliv i minulé zkušenost s vlastní úspěšností, sociální normy, interpersonální komunikace, minulé zkušenost se zpevněním určitého chování apod.

Další vlivy závisejí na osobnostních vlastnostech jedince, které se mimo jiné projevují v tom, jak lidé sami hodnotí příčiny svého úspěchu či selhání: někteří preferují vysvětlení v kategoriích náhody či štěstí osudu, jiní ve svých schopnostech, tvrdé práci, úsilí apod. Jedinci s vysokou potřebou výkonu a úspěchu vnímají příčiny úspěchu spíše ve vnitřních faktorech a osobní zodpovědnosti (schopnosti, úsilí) než ve vnějších (náhoda, štěstí), jedinci s nízkou úrovní potřeby výkonu naopak. Příčiny selhání pak vnímají lidé s vysokou potřebou výkonu v nedostatku úsilí, lidí s nízkou úrovní potřeby výkonu v nižších schopnostech (Weiner, 1980).

Na těchto fenoménech může záviset např. řešení selhání studentů medicíny buď spoléháním se na vlastní úsilí nebo na štěstí a náhodu podle míry výkonového založení. V našem výzkumu se postuláty uvedené teorie mohou projevit při korelaci hodnot „úspěch“ nebo motivu „ctižádost“ s hodnotami „schopný“ a „inteligentní“.

Příčin a vlivů, které působí na výsledek motivované činnosti, je velké množství, proto je výhodné je nějak kategorizovat. Weiner (1980) používá při dělení tři dimenze:

- internalita jako vnitřní nebo vnější příčiny (vnitřní jsou např. schopnosti, nálada, úsilí, únava, nemoc, vnější např. obtížnost úkolu,

štěstí, vliv druhých lidí, přičemž tyto příklady mohou být vnímány i v rámci obou kategorií – např. šťastná osoba jako vnitřní faktor a štěstí jako vnější faktor).

- stabilita jako trvalost jednotlivých faktorů (stabilní např. obtížnost úkolu, schopnosti, nestabilní např. štěstí, nálada, přičemž uvedené příklady mohou opět spadat do obou kategorií dle vnímání jejich trvalosti v čase)
- kontrolovatelnost jako míra volní ovladatelnosti faktorů (kontrolovatelné např. úsilí, nekontrolovatelné např. schopnosti).

Tuto teorii považuji za zajímavou a inspirativní i pro problematiku popisovanou v tomto výzkumu. Vlivy, které působí na vstupní motivaci studentů i její změny během studia, lze dobře rozčlenit podle tohoto dělení.

7.2.7. Humanistická teorie motivace

Od 60. let se vedle psychoanalýzy a behaviorismu prosazuje „třetí síla“, humanistické směry, které se soustřeďují nejen na to, čím člověk je, ale i na to, jaký má potenciál - čím vším by mohl být. Tradiční hodnoty jako touha po úspěchu a výkonu jsou zpochybňovány a objevují se zcela nová témata. Humanisticky laděné psychologické směry hledaly souvislosti lidské motivace – podobně jako neopsychoanalýza - také s kulturními, společenskými i ekologickými jevy.

Psychologové humanistických směrů nekladou v souvislosti s motivací tolik důraz na nevědomé vlivy jako psychoanalýza, spíše na volní procesy, a považují vztah k budoucnosti za určující pro chování spíše než minulost. Místo reaktivity, zdůrazňované behaviorismem, kladou aktivitu, místo z teorie učení vycházejí z fenomenologie a z metody introspekce a hlavním hlediskem je pro ně systém hodnot. Operují s pojmy seberealizace a sebeaktualizace. V popředí humanistických teorií stojí konflikt lidské přirozenosti s vlastnostmi

industriálního okolí, přičemž životním úkolem člověka je uskutečnění všech možností jeho individuální existence.

Podle Maslowa (Maslow, 1943) a Rogerse (Rogers, 1961) je tedy základní tendencí člověka realizovat své individuální možnosti. Existuje vnitřní, biologický tlak na plné rozvinutí celkové kapacity a veškerého nadání jedince a ústřední motivací člověka je růst a posílení svého bytostného já. Hlavním axiomem humanistické psychologie je přijetí této sebeaktualizační tendence.

Humanističtí psychologové se nezabývají tolik zdrojem sebeaktualizační tendence, spíše řešením překážek, které jí mohou stát v cestě, a hierarchizací potřeb (viz jinde v textu).

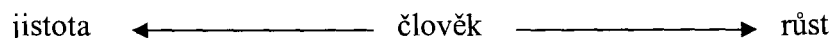
Rogers tvrdí, že je-li jedinec bezpodmínečně přijímán svým okolím, vyvine se i v něm pozitivní sebepřijetí. Postoj k sobě a druhým jsou spojené nádoby - přijetí druhými je podmínkou přijetí sama sebe (Ve Freudově systému naopak agresí vyjádřenou vůči druhým lze redukovat agresí vůči sobě).

V opačném případě, kdy na jednání člověka závisí, zda bude okolím oceněn a přijat, nebo ne, jeho hodnota je podmíněna výkonem. Tato podmíněnost vede k obranným mechanismům nebo k uzavírání se některým zkušenostem, následně vzniká inkongruence mezi subjektivním a objektivním světem, což s sebou nese úzkost a strach. Dle Rogerse – na rozdíl od Freuda - tedy obranné mechanismy nepomáhají adaptaci a úspěšnému začlenění jedince ve světě, ale naopak mu brání.

Koncept motivace chápali někteří humanističtí psychologové jako redundantní, protože jedinec je podle nich stále aktivní. Nicméně vysvětlení, proč člověk jedná tak, jak jedná, je součástí této teorie a chování je dle ní určeno myšlenkovými procesy a způsobem, jak si jedinec vysvětluje zkušenost (Kelly, 1958 in Weiner, 1980).

Jedinec má svobodnou vůli k rozhodování a není-li nemocen nebo v úzkosti, volí pro vlastní růst správná rozhodnutí. Za dvě hlavní potřeby jsou

považovány potřeba jistoty a tendence k seberealizaci, které obě přinášejí radost i úzkost a mezi kterými jedinec volí.



Potřeba jistoty vede k regresi a k lpění na minulém, nese s sebou úzkost z rizika a ohrožení stávajícího stavu, strach z nezávislosti, zodpovědnosti, separace.

Potřeba růstu vede jedince k uskutečnění všech svých možností, k důrazu na celostnost a jedinečnost člověka, k akceptaci svého nevědomého já, k odmítnutí regrese, patologických a obranných postojů. K růstu patří i přijetí svých potřeb a radost z jejich uspokojování a rovnováha egocentrických a allocentrických sil v člověku.

Vydeme-li z Maslowova hierarchického dělení potřeb, pak člověk, který má uspokojené „nižší“, deficitní potřeby, má přirozenou tendenci k rozvoji vývojově zralejších forem motivace: k rozvíjení svých tvořivých sil a všech svých individuálních schopností, k estetickým prožitkům, k prohloubení svého vědění a k setkávání s různými kulturními hodnotami (dle Maslowa tzv. metapotřeby – Maslow, 1973). Takoví lidé jsou oddaní nějakému nadosobnímu cíli, určitému poslání. Příkladem může být člověk, který se oddá své práci lékaře a vnímá ji jako životní poslání, jako seberealizaci v smysluplné činnosti pro druhé, jako rozšíření svého poznání o světě.

C. Rogers (Rogers, 1964) zdůrazňoval rozpor reálného a ideálního já a rozpor sebepojetí a zkušeností jedince, které vedou k úzkosti, působící jako motivační faktor. Jedinec má potřebu rozvoje (seberealizace) bez úzkosti, podmínkou je správná volba a rozlišení mezi chováním vedoucím k rozvoji nebo k regresi. Uplatňují se přitom potřeba pozitivního ocenění sebe a ocenění druhými. Jedinec musí přijmout svět hodnot podle autorit ve svém životě (např. rodiče), aby neztratil jejich přijetí, často to jsou však hodnoty odlišné od

přirozených hodnot jeho vlastního organismu. Člověk ale musí směřovat ke svým vlastním hodnotám.

Rogers vyjmenovává rysy sebeaktualizujícího se jedince, jako je sebevědomí, kreativita, spontaneita, otevřenost nové zkušenosti, sebezpřijetí atd. (Maslow přidává sociální zájem, schopnost prožít „vrcholné“ zážitky).

Výzkumných projektů v humanistické psychologii je méně než třeba v psychologii behaviorální. Výzkumy se nejčastěji týkaly koncepce „self“, jáství, které je pro humanistickou psychologii jedním z ústředních konceptů a které se tématu motivace úzce dotýká. Byly zkoumány diskrepance mezi vnímaným reálným a ideálním já a sociální vlivy na sebehodnocení jedince.

Výzkumům byly vytýkány metodologické postupy, např. sporná a na určitou situaci vázaná validita sebeposuzovacích škál aj. i zvláštní metodologický proces, který Maslow považoval za optimální ke studiu lidských možností, totiž nezabývat se průměrným výkonem, ale nejlepším dosaženým výkonem - vlastně extrémem (Weiner, 1980).

Humanisticky orientovaným teoriím se dále vytýká nejednoznačnost, deklarativnost a málo spolehlivých empirických poznatků.

Pro svou práci z této teorie považuji za inspirativní Maslowovo hierarchické dělení potřeb na potřeby deficitní a potřeby růstové (detailně popsané výše) a jeho důraz na subjektivní zážitkové pojetí motivace.

7.3. Současné teorie motivace

V moderní psychologii stále neexistuje jednotná a všemi přijímaná teorie motivace, ani názory na metodologii výzkumu nejsou jednotné. Přesto existují určitá zobecnění empiricky získaných zkušeností s motivací, která lze využívat v praxi pro pochopení a ovlivňování (pedagogické, psychoterapeutické) příčin lidského jednání. Existuje mnoho přehledů teorie motivace, mezi nejznámější autory patří N. Cofer a M. H. Appley (1968), J. W.

Atkinson (1964), B. Weiner (1980), H. Heckhausen (1989), K. B. Madsen (1979), E.T. Higgins (1990), M. Homola (1977).

Někteří autoři rozlišují dva hlavní směry teorií motivace: teorie primárně afektivní (teorie Atkinsonova, McClellandova, Lewinova aj. in Higgins, 1990) a primárně kognitivní (teorie Millera, Galanter a Pribrama, Neisserova aj.). Některé teorie spojují obě alternativy do jednoho modelu, který nabízí dva druhy motivace, jež jsou v přímé opozici jeden k druhému – jednu motivaci zakotvenou více afektivně, druhou více kognitivně (McClelland, 1989).

Tradiční afektivní teorie je biologická (hledá analogie ve zvířecím a lidském světě) a zdůrazňuje postavení afektů. Předpokládá určitý omezený počet motivů, který mají v určité míře všichni jedinci. Teorie tvrdí, že člověk se naučí vyhodnotit dostupnost určité incentive a očekává pozitivní afekt s ní spojený, a následný emočně obsazený stav pohotovosti k určitému jednání ve směru této incentive se pak nazývá motiv. Tento impuls pak vede k naučenému chování, jehož prostřednictvím je dosaženo cíle a odpovídajícího afektu (McClelland, 1989).

V této teorii tedy nejde o redukci nepříjemných pocitů na rozdíl od jiných teorií (např. psychická tenze u Freuda, kognitivní disonance u Festingera, kognitivní diskrepance reálného a ideálního self nebo reálného a žádaného self u Higginse atd.). Motivace je z valné části pro člověka nevědomá a jedinec není schopen své motivy přímo nahlédnout - jsou dostupné spíše v představách, než ve výpovědi.

Kognitivně orientované teorie jsou založené na zkoumání procesů zpracování informace a spíše než se zvířecí říší srovnávají lidský svět s počítačovými procesy. Neuvažuje se zde limitovaný počet motivů, motivů je tolik, kolik umožňují různá možná self v self-konceptu. Struktura self-konceptu se u jedinců liší a vzniká učením, poměrně pozdě v průběhu vývoje.

Self-koncept vychází z toho, že self není jeden monolitický konstrukt, ale celek složený z dílčích self. Lidé jsou si dle těchto teorií své motivy schopni uvědomovat, a proto jsou dostupné i ve výzkumech pomocí dotazníků.

Z tohoto konceptu vychází i tato práce, v níž výzkum je tvořen dotazníky, protože předpokládám, že člověk je alespoň částečně schopen si své motivy uvědomit. Současně ale předpokládám i existenci velkého podílu motivů neuvědomovaných, které lze opět jen do určité míry zviditelnit semiprojektivními metodami, např. výpovědí o druhých.

Self-schema je kognitivní model self ovlivňující percepci, myšlenkové a pamet'ové procesy v tom smyslu, že například vzpomínky konzistentní se self-schematem jsou vybavovány snadněji. Teorie založené na self-schematu jsou například tyto (Higgins, 1990):

- Carver a Scheierův model (Scheier, Carver, 1981) vychází z toho, že motivace může být vysvětlena pomocí teorie zpracování informace (neboli kybernetického modelu či teorie řízení). Self se skládá z mnoha částí, přičemž tato teorie se zabývá dvěma z nich – „soukromým“ a „veřejným“ self. „Veřejné“ self je ta část Já, kterou jedinec vystavuje okolí a která je výsledkem sociálního učení. Toto self motivuje a řídí chování podle toho, jak bude posuzováno druhými. „Soukromé“ self obsahuje osobní zájmy a potřeby a ty aspekty Já, které jsou obvykle skryty před okolím. Jedinec motivovaný tímto self se řídí podle svých představ, pocitů a postojů. Tyto aspekty soukromého či veřejného self však ovlivňují chování jen tehdy, jsou-li uvědomované a v centru pozornosti, což v praxi není vždy dosažitelný požadavek – jedinec si mnohdy aspekty svého self-konceptu neuvědomuje.

V této práci využívám z uvedeného modelu motivaci „soukromým“ nebo „veřejným“ self, které se projeví ve vlivech na rozhodování studentů pro povolání. V oblasti „veřejného“ self se projeví spíše vliv

tlaku rodiny, učitele, vzoru v okolí apod., kdežto v oblasti „soukromého“ self více vlivy vnitřní, např. osobní zkušenost s nemocí.

- Markusův a Cantorův model (Cantor, 1986) se soustředí více na interakci self s prostředím než na zpracování informace jako takové. Používá koncept self-schematu a motivace se projevuje především v porozumění sobě samému. Autoři předpokládají, že motivace je vždy závislá na self-konceptu. V rámci self-konceptu uvažují konstrukty „možná self“ („possible selves“) nebo „životní úkoly“, což jsou všechny představy, které má jedinec o možnostech, kým nebo čím by mohl být, což zahrnuje různá self od toho, kterým by mohl být, chtěl být, měl být nebo se bojí, že je. Ke každému self patří určitá očekávání, pocity a představy. Z hlediska motivace poskytují konečný stav (incentivy), ke kterým jedinec směřuje nebo se jim chce vyhnout. Self-koncept, který je aktuálně aktivní a souvisí s aktuálním životním úkolem, je vybrán ze skupiny možných self pro zvládnutí aktuálního životního úkolu.

Tato práce z uvedeného modelu může využít konstrukty „možných self“, mezi která spadají také očekávání spojená s budoucí rolí studenta lékařské fakulty a rolí lékaře, včetně jim odpovídajících pocitů a potřeb.

- Weinerův a Tropeho model (Weiner, 1985) vychází z atribuční teorie, která předpokládá, že lidé se vždy snaží nějak vysvětlit svou zkušenost a najít příčiny prožitých událostí. K poznání vlastního self využívají prožité zkušenosti úspěchů a selhání. Weiner zjistil, že lidé, pro které má dosažení poznání self vysokou hodnotu, vykazují různé strategie zpracování informace a připisují úspěch či selhání různým příčinám, na rozdíl od lidí s nízkou úrovní motivu poznání self. Tito lidé připisují úspěch dobrým schopnostem, zatímco selhání připisují malému úsilí a nedostatku štěstí. Naopak lidé s nízkou úrovní motivu dosažení self připisují úspěch štěstí a snadnosti úlohy a selhání zdůvodňují spíše nedostatkem schopností. V tomto modelu se předpokládá alespoň

částečná možnost uvědomění si determinant své motivace, což odpovídá i předpokladům našeho výzkumu.

Uvedené kognitivní modely lze shrnout takto:

- motivace vychází z konceptu self,
- self se skládá z částí a není monolitické,
- self, které je aktuálně aktivní, závisí na sociálním kontextu a procesech pozornosti,
- lidé jsou si vědomi své motivace a motivačních procesů.

Oba modely - tradiční i kognitivní - mají své slabiny, na které poukazují kritikové těchto teorií: u tradičního modelu se týkají především prostředků k měření motivace (TAT test) a u kognitivního modelu nedostatečné nebo žádné pozornosti věnované emocím a afektům ve spojitosti s motivací a výzkumu založeném na výpovědi probandů o jejich možném chování v hypotetických či reálných situacích bez souvislosti s jejich skutečným chováním.

Samotné výpovědi o vlastních motivech jsou často zkreslené (McClelland, 1989). Ale na druhé straně bylo prokázáno, že výpovědi o vlastním chování v obvyklých situacích či předvídaném výkonu jsou reálné (Scheier, Carver, 1981).

Weinberger (Weinberger, 1990) učinil pokus spojit oba modely motivace do jedné teorie. Vyšel z předpokladu, že každý z obou modelů se zabývá vlastně jiným druhem motivace. Shrňme základní rozdíly těchto modelů. Jeden pracuje s různými vědomím dostupnými koncepty self („možná self“) a mnohostí motivů z nich plynoucích, které se u jedinců liší. Tyto motivy souvisí s kognitivními procesy, rozhodováním a pozorností a jsou dostupné výpovědi o sobě. Ve vývoji jedince se objevují až později s rozvojem symbolických reprezentací a jazyka, mají tedy především verbální základ.

Druhý model pracuje s primitivnější motivací danou omezeným počtem vrozených, biologicky založených a méně uvědomovaných potřeb přítomných u každého jedince. Ve vývoji jedince se objevují záhy nebo jsou přímo vrozené a jsou spojeny s nonverbální afektivní interakcí s rodiči.

Tyto dva druhy motivů mohou působit nezávisle, kognitivní typ spíše v jasně definovaných sociálních situacích, vyžadujících specifické chování, biologické motivy spíše v nestrukturovaných situacích umožňujících různá chování.

Zmatek někdy působí totožné názvy pro hodnotu i potřebu, například potřeba výkonu i „výkon“ jako hodnota. Potřeby jsou dostupnější u jedince měřením testy jako je TAT, hodnoty jsou dostupné osobní výpovědí (Weinberger, 1990).

V následujícím textu uvedu ve stručnosti teorie motivace hlavních psychologických přístupů a v nich ty oblasti, které využívám ve své práci.

7.4. SROVNÁNÍ A PŘEHLED TEORIÍ MOTIVACE

Mnoho autorů se věnovalo hodnocení a porovnání různých druhů motivace.

Např. Madsen po srovnání různých teorií motivace (Madsen, 1979) dospěl ke čtyřem druhům teoretických modelů:

- homeostatický: motivace je vysvětlována spíše z biologického hlediska a používá homeostatický princip motivace jednání porušením rovnováhy v organismu a snahou o její znovunastolení.
- pobídkový: pobídky jako podněty k motivovanému jednání přicházejí zvnějšku a vyvolávají v jedinci určité citové zaměření nebo získávají účinek prostřednictvím učení.
- poznávací: vycházejí z faktu, že poznávací děje mají motivační účinky a svou vlastní motivační sílu.
- humanistický: předpokládá vedle jiných druhů motivace ještě specificky lidskou motivaci, jako je např. „růstová motivace“ u Maslowa.

Jiný, velmi propracovaný přehled motivačních teorií vytvořil B. Weiner. (1980). Objevují se v něm i základní pojmy uváděného směru, empirická těžiště, základní princip chování a typ motivačního principu (homeostatický, fenomenologický). Nelze přitom zhodnotit, která teorie je správná a která ne, každá z nich je schopná lépe vysvětlovat některou oblast lidského života. Základní principy a pojmy tohoto rozdělení jsou uvedeny v následující tabulce:

Teorie	Autor	Základní pojmy
psychoanalytická	S. Freud (1900-1920)	id, ego, superego, pud, princip slasti, princip reality
behavioristická	Hull, Spence, Miller (1930-1950)	drive, habit, incentiva, redukce popudu (drivů), anticipační cílová odpověď
topologická	K. Lewin (1920-1940)	tenze, valence, životní prostor, psychologická distance
výkonová	Atkinson, McClelland (1950-1970)	motiv, expektance, incentiva, emoční anticipace, tendence
sociální učení	J. B. Rotter (1955-1975)	expektance, generalizovaná expektance, „lokus kontroly“
atribuční	Heider, Kelley, Weiner (1960)	atribuce kauzality, schémata, dimenze expektance, afekt
humanistická	Maslow, Rogers (1950-1970)	pozitivní sebepojetí, sebeaktualizace, hodnoty

Weinerův přehled teorií motivace

Teorie	Empirické těžiště	Základní princip chování	Princip homeostázy?	Fenomenologický přístup?
psychoanalytická	neurózy, sny, obrana, chybné úkony, nevědomí	redukce instinktivního nutkání (volná energie)	ano	ne
behavioristická	deprivační vlivy na intenzitu chování a rezistenci k vyhasinání, podmiňování bolestivých reakcí, sekundární drivy	redukce interní stimulace („drive stimuli“)	ano	ne
topologická	návrat k nedokončeným úkolům, substituce, úroveň aspirace, konflikt	ustavení ekvilibria mezi regiony pole	ano	ano
výkonová	persistence ve výkonových úkolech, preference rizika, úroveň aspirace	indukce pozitivních a redukce negativních emocí	ne	ne
sociální učení	změna expektancí a jejich generalizace, hledání a využití informací	uspokojení potřeb	ne	ne

atribuční	kauzální inference, změny expektance, interpersonální hodnocení, emocionální reakce	získání informace	ne	ano
humanistická	diskrepance ego-ideál, otevřenost zkušenosti, seberealizace	sebeaktualizace, evalvace	ne	ano

Weinerův přehled teorií motivace (pokračování)

Teoretické základy motivačních teorií mají dle Weinerja různé nedostatky (Weiner, 1986). Weiner uvádí, jaké vlastnosti by měla mít dobrá teorie motivace a jakými nedostatky trpí různé existující teorie, zmiňme hlavní Weinerovy myšlenky:

Teorie psychoanalytické a „pudové“ byly založeny na homeostatickém principu odvozeném z biologie – na redukci vnitřní tenze a znovunastolení rovnováhy. Nedostatkem těchto teorií je, že nevysvětlují jiné, specificky lidské druhy chování.

Podobný problém mají i teorie založené na hedonistických principech odvozených z filosofie, které hovoří o vyhledávání slasti a vyhýbání se bolesti – sem patří teorie topologická (Lewin), výkonová (Atkinson) a teorie sociálního učení (Rotter).

Behavioristicky založené teorie zase neberou v potaz určité duševní procesy a důležitou roli a funkci Self v procesu motivace, jiné teorie opomíjí fakt, že motivace není vázána jen na zjevné chování, ale i na vnímání, myšlení a cítění – člověk reaguje na vnímaný, ne na objektivní svět (Lewin, 1935 in Weiner, 1986).

V teorii motivace nemá chybět vazba na celé spektrum lidských emocí, a přesto některé teorie zahrnují jen emoce slast nebo strast, a i ty jsou brány nediferencovaně, jako by slast měla jen jednu formu (teorie psychoanalytické), nebo jsou vázány jen na výkonové aspekty a emoce jako je hrdost, stud, pocit

kompetence atd. (výkonová teorie Atkinsona), a emoce jako zlost, vděk, sociální nepřijetí atd. jsou v rámci motivačních teorií zcela opomíjeny.

Některé teorie – převážně psychoanalytické – kladly přehnaný důraz na nevědomé aspekty duševního života, takže motivy se jevily jako spíše nedostupné v oblasti nevědomí, ačkoli ze zkušenosti víme, že velká část motivace je jedincem uvědomovaná.

Motivační teorie dle Weinerja by měly mít optimální šíři záběru a exaktnosti – přesnější behaviorální teorie orientované na laboratorní experimenty se zvířaty jsou příliš úzce zaměřené, psychoanalytické teorie naopak příliš universální a tím méně exaktní. Také požadavek reliability důsledků z teorie vyplývajících je důležitý – proto také byly rané behaviorální teorie pozitivně přijímány, protože splňovaly tento požadavek.

Dále by motivační teorie měly být založeny spíše na obecných zákonitostech než na individuálních odlišnostech, čemuž neodpovídá obsah některých teorií. Např. Atkinsonova teorie rozlišuje risk podstupující chování lidí podle intenzity potřeby výkonu, ale tato potřeba může být u jednoho člověka různá dle situace (např. vysoká ve sportu, nízká v práci), psychického stavu a spousty dalších vnitřních a vnějších faktorů, což teorie nerozlišuje.

Motivační teorie by dále neměly opomíjet vliv minulosti na chování jedince, protože chování bývá vyvoláno nejen aktuálními proměnnými, ale i vlivem minulých zkušeností.

Teorie by měla umožňovat možnost řadit jednotlivé své komponenty do posloupnosti, protože komponenty teorie mohou být na sobě příčinně závislé (například hodnota a očekávání).

Motivační teorie musí být také schopná vysvětlit racionální i iracionální chování člověka tímtež teoretickým konceptem, a musí se zabývat kognitivními i emocionálními procesy.

Témata racionálního i iracionálního chování člověka jsou v různých teoretických přístupech různou mírou studována, jmenujme z oblasti racionálního chování například strategie k zvládnání úzkosti a strachu (doména ego-psychologie), otázky kognitivní disonance (Festinger), očekávání dosažení cíle a logické odhady jejich výhodnosti (Lewin, Atkinson, Rotter), vzhled do vnitřních procesů (Rogers, Maslow), z oblasti iracionálního chování zkoumání nevědomých motivů, projevy pudů a obranné mechanismy (Freud), nediferencovatelnost směsi motivů (Hull), zkreslení odhadu a očekávání cíle neuvědomovanými strachy a nadějemi (Atkinson), zkreslení ve zpracování informace a nelogické dedukce atd.

Kromě toho by teorie měla umět pracovat s protichůdnými silami v motivačním procesu – jako je např. konflikt maximální slasti a minimální strasti (Freud), konflikt touhy po informaci a strachu z jejího nepříjemného obsahu (Heider), rozdíl společnosti vnímané jako restriktivní (Freud) i jako facilitující růst jedince (Rogers, Maslow), rozdíl odměny motivující (Hull) a odměny, která svým opakováním vede ke zvyku a snížení motivace (Atkinson), a další.

Motivační teorií by také mělo být umožněno vysvětlení kompetitivních i afiliativních cílů. Teorie by se měla zabývat především jevy, které se vyskytují nejběžněji v lidském životě a nejvíce ovlivňují utváření sebepojetí jedince, což jsou právě sociální vztahy a touha po výkonu (lidé tráví většinu času v práci či škole, nebo se zabývají sportem, koníčky či setkáváním s jinými lidmi). Tyto požadavky ovšem nespĺňují teorie zabývající se nevědomými touhami o vztazích s rodiči nebo potravinovou deprivací.

V závěru bych ráda zdůraznila, že pravděpodobně žádná existující teorie motivace nespĺňuje všechny uvedené požadavky a v dostatečné míře. Je třeba mít alespoň tato kritéria na mysli a být si vědomi nedostatků té které teorie při její aplikaci pro praktické jevy.

Pro sebe vidím řešení v aplikaci těch teoretických konstruktů z různých teorií, které adaptivně popisují a kontrolují aktuálně zkoumaný jev. Tato práce si neklade za cíl přínos k teorii motivace, teorie zde slouží jako východisko pro popisovaný výzkum.

8. SPECIFIKA VYSOKOŠKOLSKÉHO STUDENTA A STUDENTA MEDICÍNY

8.1. Pojmy profese a povolání

Zabýváme-li se tématem motivace ke studiu, které je přípravou k povolání, musíme si položit také otázku: Co rozumíme vlastně pod pojmy profese, povolání, poslání?

Slovník spisovného jazyka českého (1989, s.430) vymezuje ve specificky českém pojetí profesi jako činnost vykonávanou za úplatu, a to i činnost, která jinak výdělečná není.

Jako druhý význam slovník uvádí „církevní řádový slib“, což v sobě nese prvek veřejného přihlášení se k něčemu, slibu a závazku. Jde o jakési „zvědečtělé řemeslo“, kde praktická činnost je převedena do verbálního, abstraktního diskursu, je prováděna perfektně a má silnou sociální legitimitu. Hovoří se někdy o jakési fascinaci profesí, především u profesí v oblasti zdraví a majetku (např. medicína a právo) (Štech, 1995) .

Odborníci se dle různých studií shodují na 6 základních kritériích, charakterizujících profesi (Štech, 1995):

1. expertní dovednost v daném oboru mají výlučně zástupci profese,
2. přijímání do profese je uzavřeným procesem s určitými pravidly, která stanovují příslušníci profese sami,
3. členové profese vlastní formalizované poznatky neboli vědění předatelné pouze speciálním vzděláváním,

4. profese má vypracovanou vlastní etiku a systém kontroly jejího dodržování zajišťovaný kolegy,
5. členové profese prožívají pocit vnitřní soudržnosti uvnitř profesní komunity,
6. volnost při vykonávání profese je spojena s delegováním pravomocí nějakou veřejnou institucí, zastupující společnost (zákon, parlament apod.).

Po faktorové analýze lze uvedená kritéria zredukovat na dvě hlavní kritéria a ostatní vyplývají z nich (Goode, 1969, in Štech, 1995). Pak se profese vyznačuje:

- souborem formalizovaného abstraktního vědění (poznáním),
- jasně uvědomovaným ideálem služby.

Jackson (1970, in Štech, 1995) uvádí, že profesionálové uspokojují základní potřeby lidstva týkající se života, zdraví a smrti, věcí duchovních, regulace sociálních vztahů apod. - tedy věcí, které se týkají téměř všech lidí, ale přitom jen málo z lidí se stává experty v jejich zvládnutí.

V každé profesi je definitivní přeměna v profesionála (lékaře, advokáta, universitního profesora) podmíněna traumatizující, náročnou a dlouhou iniciační zkouškou či obřadem, někdy nošením uniformy apod. Profese také často obsahuje práci s osobním tajemstvím.

Byly definovány také tzv. semi-profese, splňující daná kritéria jen částečně a mající svá vlastní specifika, jako je například učitelství (Etzioni, 1969, in Štech, 1995). Semi-profese má příliš velký počet členů, velký počet žen mezi členy a je vykonávána ve velkých byrokratických organizacích, s hierarchickým uspořádáním a administrativní autoritou (na rozdíl od autority profesních asociací, kde neplatí hierarchie pod/nadřízenosti). Tento názor však byl dále diskutován a není zcela jednoznačně přijat.

Profesní orientace je velmi integrovaný hierarchický systém hodnot a motivů a ne vždy si student zvolí obor, který přiměřeně odpovídá jeho hodnotovému systému (Grác, 1979).

8.2. Specifika vysokoškolských studentů

Studenti vysokých škol mají některé specifické vlastnosti a potřeby, dané kombinací typu studia a zvláštnosti věku dospívání.

Většina studentů vstupuje na vysokou školu ve věku, kdy mladý člověk prožívá intenzivní seberozvoj, plný emocí, filosofujících myšlenek, hledání pravdy a otvírání tvořivosti, rozvíjejícího se erotického a sexuálního života, nekompromisních postojů a názorů, hledání svého místa ve světě, odpoutání se od rodičovské kontroly a autority ke svobodě (Hargašová, 1993). Student se musí adaptovat na mnohdy zcela novou a odlišnou skutečnost, než na jakou byl dosud zvyklý – na novou instituci, nové sociální prostředí – zvláště pochází-li z malého města či vesnice a musí-li bydlet na koleji či v podnájmu.

Studenti mívají problémy s přizpůsobením se akademické situaci, kdy přichází první rozčarování z mýtu o škole, první nejistoty o vlastní pozici v ní a první selhání, dále problémy se soustředěním se na studium a s procesem učení jako takovým, se zvládnutím předzkouškových stresů apod. (Bedrnová, 1993). Důsledkem mohou být mimo jiné i následné pochybnosti a negativní změny v motivaci ke studiu.

Pro vysokoškolského studenta je vstup na fakultu velkou změnou v životním stylu, postavení v rodině, prostředí atd. Adaptace na novou sociální situaci (zvláště při nutnosti bydlet na koleji či v podnájmu) znamená kontakt s novými lidmi, což může přinášet konflikty a stres s eventuálním následným

stažením se do izolace. Student naopak přichází do značné míry o kontakt s rodinou, přáteli a jinými blízkými lidmi svého předchozího života.

Emocionálně-osobnostní adaptace závisí na osobnostním profilu jedince – v novém prostředí lidé s problémy v sebepojetí a sebehodnocení mají silnější tendenci ke vzniku nespokojenosti se sebou samým, k sebepodceňování, ke ztrátě sebejistoty a existenčních jistot a k rozkolísání hodnotové orientace. Nezávládnutí takovéto adaptace může ústít až k somatizaci a neurotickým symptomům a také k pochybnostem v motivaci a v jistotě o správnosti volby oboru, což značně omezuje úspěšnost studia. Podobně tam, kde volba oboru byla daná spíše přáním vyhovět tlaku okolí, může dojít k vnitřním konfliktům a nespokojenosti, protože vnitřní přijetí budoucího povolání a ztotožnění vlastních cílů s ním je pro adaptaci na vysokoškolské podmínky nezbytné (Hargašová, 1993).

K těmto adaptačním problémům přistupují problémy běžné pro věk dospívání, jako jsou potíže v mezilidských vztazích, hledání smyslu života, hodnotové orientace a své pozice ve společnosti, u vyšších ročníků obavy z uplatnění, zodpovědnosti, zvládnutí profese apod. (Straková, 1993).

Student má počáteční motivaci ke vstupu na školu, která ale ve většině případů nebývá neměnná – působí na ni mnoho vlivů během studia a skladba motivace se různě přetváří, jednotlivé motivy se upevňují nebo oslabují.

Během studia dochází u některých lidí ke studijní maladaptaci, především v období zkoušek a po něm, když student u zkoušek selhává. Příčin může být mnoho, například nedostatečné volní a asertivní vlastnosti, zvýšená neurolabilita, nízké sebepoznání a odhad svých možností, špatné techniky učení, nedostatečná psychohygienu apod. (Kohoutek, 1998). Důvodem však bývá také selhávání motivace a následně smyslu studia vůbec. Hlavními motivy uváděnými obecně pro vysokoškolské studium jsou (Freiová, 1981):

- potřeba osobnostního rozvoje, rozvoje a realizace individuálních schopností a zájmů,
- potřeba kvalifikace pro budoucí zaměstnání spojeného především s činnostmi duševní, tvořivou, samostatnou, řídicí.

Problémem bývá také předčasné ukončení studia, nejčastěji v prvních dvou ročnících vysoké školy. Tento jev podle výzkumů není dán specifikou věku kolem 18-20 let, který se vyznačuje určitou labilitou, ale spíše potížemi adaptace na jiný druh studia po střední škole a nejistotou ve správnosti volby vybraného studijního směru. Dle různých výzkumů u nás i v zahraničí pouze dvě třetiny vysokoškoláků by si po opětovné volbě ponechalo stejný obor a asi 3% by nešla znovu vůbec studovat (Grác, 1979). Příčina této nejistoty ve volbě oboru je různá, jen pětina je způsobena vlastnostmi dané vysoké školy jako takové.

Uvedené výzkumy ukazují, že v prvních dvou ročnících se do popředí hierarchie potřeb studentů dostávají potřeby související s problematikou zájmů, sebevědomí a optimální seberealizace svých schopností, které vysoká škola později uspokojuje jen nedostatečně oproti vstupnímu očekávání.

Na začátku studia jsou mladí lidé ochotni přijímat od svých učitelů rady, sugesci a vlivy, a to mnohem více, než později. Učitel by ovšem měl mít určité specifické vlastnosti: schopnost vzbudit zájem o obor, vysvětlit srozumitelně a jasně látku, mít všestranné vzdělání, být spravedlivý v hodnocení, mít odborné znalosti a citlivý vztah ke studentům, a také jeho morální vlastnosti by měly být na vysoké úrovni, protože učitel je často pro studenty interpretátorem života (Kohoutek, 1998).

8.3. Specifika studentů medicíny

Studenti medicíny mají ještě další specifika oproti ostatním vysokoškolským studentům: nesrovnatelně vyšší náročnost v objemu studijní

látky a profesionálních dovednostech, které si student musí osvojit, a emocionální náročnost obsahu studia i jeho praktické části, kdy se člověk – mnohdy poprvé – setkává s vážnou nemocí a jejími projevy, s lidským utrpením, studem, bezmocí, umíráním a smrtí. Velmi brzy jsou zde na mladého člověka kladeny vysoké požadavky na sociální zralost, emoční stabilitu, zodpovědnost a sebekontrolu, které v tomto věku není vždy lehké splnit (Kocourková, 1993).

V prostředí lékařské fakulty je situace adaptace na vysokoškolské studium ještě akcentována silným vnějším tlakem na výkon, konkurenčností prostředí a často nerealistickými očekáváními studenta od sebe samotného (Kocourková, 1993).

Důsledkem bývá vznik obranných mechanismů a burn-out syndrom, pro jehož prevenci je nutné plné přijetí budoucí role lékaře a identifikace s oborem už během studia, což úzce souvisí s problematikou motivace k povolání (Vymětal, 1994).

Výzkum zdravotního stavu studentů medicíny (Provazníková, Štullerová, 1994) ukázal mimo jiné na některé problémy v adaptaci studentů na nové podmínky. Studenti se učí výrazně déle než na střední škole, spí a jedí méně, pociťují častěji únavu a jsou více nespokojeni s možnostmi svého volného času. Objevují se častěji úrazy a onemocnění, přičemž v rodinné anamnéze se objevují rizika k vzniku některých onemocnění.

Výzkum osobnostního profilu studentů medicíny (Kožený, 1995) ukázal na některá specifika těchto studentů. Obě pohlaví studentů jevila přání být dominantnější, asertivnější a sociálně pozitivnější, ale přitom méně konformní a méně ostýchaví ve srovnání s tím, jak se sami vnímají, dívky navíc toužily po větší frekvenci pozitivních sociálních kontaktů. Je možné, že studenti očekávají, často nevědomě, uspokojení těchto potřeb právě v profesi,

kteřá zajišťuje dominantní postavení, péči o druhé, tvořivost, rozhodnost a kontakt s lidmi.

Ve studii prováděné na německé lékařské fakultě na Westfälische Wilhelms-Universität v Münsteru (Willi, 1992) bylo zjištěno, že ve srovnání s běžnou populací vrstevníků vykazují studenti lékařské fakulty vyšší míru potíží v interpersonálním kontaktu, emoční nestabilitu a vyšší introverzi a depresivní ladění, a větší ochotu vést než být veden. Očekávají v budoucí profesi větší možnosti ke kontaktu s lidmi, ale v současnosti jsou spíše nedůvěřiví a uzavření. Schopnost spolupráce se ukázala jako obtížnější. Na začátku studia jsou studenti silně osloveni apelem péče o druhé, který se ale během studia vytrácí. Ke konci studia se studenti neliší od běžné populace ve své citlivosti vůči problémům druhých, jsou více sebevědomí, bezstarostní, citově stabilní, nezatižení příliš sebekritickými úvahami, cítí se společensky uznávaní, ctižadostiví.

Pro úspěšnost ve studiu byly shledány důležité tyto vlastnosti (Kožený, 1995):

- preference analytického přístupu a detailních informací při rozhodování,
- schopnost dlouhodobého zaměření bez striktních pravidel
- nezávislost na emocionální podpoře.

9. PROBLEMATIKA MOTIVACE STUDENTŮ LÉKAŘSKÉ FAKULTY

9.1. Význam motivace pro výkon povolání

Co to znamená být lékařem? Z psychologického hlediska jde o pomáhající profesi, vyžadující spojení vědomostí, dovedností a sociální kompetence. Z filosofického hlediska je to bytí spojené s vědou a humanismem, kde na první

nemá být kladen důraz na úkor druhého, což se v moderním technickém světě bohužel často stává.

Práce lékaře má svá specifika: už v rovině studií výše zmiňovaná zátěž emocionální i výkonová, ke které při výkonu profese přistupují zodpovědnost, nutnost rychlého rozhodování, emoční vyčerpanost, negativní sociální specifické jevy jako klesající společenská prestiž a finanční ohodnocení, a další zátěžové fenomény.

Proto je důležitá prevence profesního "burn-out syndromu" i nekvalitního výkonu práce lékaře nejen z hlediska odborného, ale především vztahového a komunikačního.

Takovou prevencí mimo jiné může být už na počátku profesní dráhy stojící motivace takové struktury, která by adepta studia i budoucího "pomáhajícího profesionála" nesla přes každodenní zátěže a překážky. Tato motivace může vycházet z potřeb jedince, ale filosofický pohled "za" oblast potřeb směrem k transcendentním jevům může významně zvýšit její kvalitu.

Motivaci můžeme chápat také jako jakýsi motor, který pomáhá jedinci zvládat překážky na jeho cestě za vytyčeným cílem, při nezdravě zatěžujícím studiu (studenti medicíny patří k nejrizikovější skupině z hlediska vystavení stresu) i v emočně náročné práci. Dle statistiky 30-40% mediků nedokončí studia a z absolventů odchází 20% mimo medicínu (dle Tempus, časopis ČLK). Pokud motivy ke studiu a povolání odrážející potřeby jedince budou v realitě neuspokojitelné, „motor“ bude slábnout a energie potřebná pro studium a práci bude brzy vyčerpána.

Například potřeba přijetí a uznání u studenta, jehož dominujícím motivem ke studiu je touha po ocenění a vděčnosti ze strany léčených, může být v povolání frustrována nedostatkem těchto fenoménů a spokojenost lékaře v zaměstnání může klesat. To zpětně negativně ovlivní výkon lékařské profese z hlediska vztahů s pacienty a brána k "burn-out" syndromu je otevřena.

Naopak student, jehož motivem pro studium je dokázat sobě i druhým, že zvládne tak náročné studium, může být obtížemi při studiu spíše aktivizován, pokud nárokům studia dostojí.

Není-li tedy motivace pro studium a povolání dostatečně silná nebo realistická, překážky v procesu studia a práce mohou vést k selhání – nedokončení nebo neúměrnému prodlužování studia a později syndromu vyhoření v zaměstnání.

Celková motivovanost závisí kromě skladby motivů také na možnosti uskutečnění cílů, tedy na možnosti být přijat a vystudovat fakultu, získat místo lékaře (jakékoli specializace nebo v souladu s vlastním přáním) a pak uspokojivě (pro obě strany – lékaře i pacienta) vykonávat lékařské povolání. Tyto možnosti jsou dány jak vnitřními předpoklady budoucího studenta, tak vnějšími podmínkami ve společnosti.

Vnitřními faktory jsou přiměřený intelekt a paměťové schopnosti, temperament jedince, postoje a naučené reakce, vytrvalost, vyšší frustrační tolerance, svědomitost, ctižádost, schopnost odříkání bezprostředních požitků a další specifické osobnostní rysy.

Vnějšími faktory jsou poměr počtu přijímaných uchazečů a hlásících se adeptů studia, podmínky přijímacích zkoušek, zaměstnanost v lékařském oboru, podmínky a spolupracovníci na konkrétním pracovišti apod.

Budoucí lékař musí tedy získat rozsáhlé vědomosti, manuální dovednosti, schopnost komunikovat s lidmi v obtížných situacích, přijmout lékařskou roli a dosáhnout profesní identity. K většině z těchto jevů přispívá rozvinuté sebepoznání a průběžná sebereflexe. Jejich součástí je i znalost vlastní motivace k povolání.

9.2. Vliv hodnot a postojů na uvedenou problematiku

Pro konkrétní chování studenta medicíny nebo lékaře jsou důležité jeho hodnoty a postoje. Utváření hodnot a postojů k určitým jevům během studia a

v lékařské profesi ovlivňuje kromě jiného také motivace pro studium a povolání. Například jedinec, jehož důležitým motivem pro povolání lékaře je finanční ohodnocení, bude mít jiný postoj k úplatkům než ten, u něhož bude tento motiv nepodstatný.

Bylo již řečeno, že jedním z utvářejících činitelů postojů a hodnot je příslušnost k různým sociálním skupinám, především těm, s jejichž členy se jedinec identifikuje. Na utváření hodnot má vliv rodina, okolí jedince, jeho vrstevníci a škola. Postoje ke konkrétním objektům, situacím a jevům, se kterými se adept medicíny setká na fakultě a v praxi (vztah s pacientem, sdělování informací pacientovi, braní úplatků aj.) jsou tedy výslednicemi mnoha činitelů, předcházejících dobu studia i působících v ní.

Jistě by bylo žádoucí podnítit v studentovi medicíny spíše na ideál orientované, avšak realistické hodnoty a postoje, odolné proti změně v budoucím problematickém prostředí praxe.

9.3. Výsledky výzkumů motivace vysokoškolských studentů a studentů lékařských fakult

Zkoumáním hodnotové orientace vysokoškoláků se zjistilo 12 hodnotových faktorů ovlivňujících vstup na vysokou školu (Grác, 1979):

- rady středoškolských učitelů
- známost a protekce ve vybraném oboru
- společensky slibné perspektivy rozvoje studijního oboru
- předpoklady v podobě vloh a schopností
- přání rodiny (rodiče, sourozenci)
- po skončení školy více příležitostí zaměstnání
- na vybraný obor nejsnáze přijímají
- společenská popularita oboru
- touha studovat obor, který společnost nejvíce potřebuje

- přání známých (přátelé, spolužáci)
- vysoké výděvky v daném oboru
- rady odborníků a specialistů

Výzkumem bylo zjištěno, že studenti výrazně preferovali seberealizační hodnotové faktory (vlohy a schopnosti), na 2. místě byly perspektivy vývoje oboru a na 3. místě bylo společenské uznání práce. Na posledních místech byly protekce v oboru, rady středoškolských učitelů a přání známých.

Rozdíl mezi muži a ženami byl nejvyšší u perspektivy vyššího platu, kde muži měli tento faktor na 4. a ženy na 9. místě. Výzkum dále ukázal, že u studentů středních škol a u studentů po vstupu na vysokou školu se hodnotová preference příliš nemění, jde tedy o poměrně stabilní osobnostní znak.

Bylo dále zjištěno v několika výzkumech tuzemských i zahraničních (Grác, 1979), že vliv rodiny na volbu vysoké školy je nízký (max. 10%), ale jsou i výzkumy s opačným výsledkem. Záleží jistě i na pojetí vlivu rodiny – zda jde o přímý vnější tlak na výběr školy nebo interiorizované přání, které student pokládá za vlastní motivace.

Výzkum hodnotového systému vysokoškolské populace ukázal, že studenti preferují hodnoty převážně osobní povahy (Munk, 1983), jako je dobrý životní partner, zdraví, dobré zaměstnání a vzdělání. V průběhu studia byl vysledován u studentů posun směrem k větší významnosti hodnot finančního zázemí, životního klidu a volného času, při současném poklesu významu hodnot užitečnosti pro společnost a zaměstnání.

Při porovnání situace na jednotlivých fakultách Karlovy university v Praze se ukázalo, že studenti pedagogické, filosofické a žurnalistické fakulty byli orientováni více na informovanost a zájem o společnost, méně na životní úroveň, studenti matematicko-fyzikální fakulty nejméně ze všech na společenské dění a málo na životní úroveň, studenti práv nejméně ze všech na

životní úroveň, méně na informovanost a více na společenské dění, a studenti lékařských fakult více na životní úroveň a méně na společenské dění.

Z motivů, vedoucích k volbě určité fakulty, byly uváděny nejčastěji tyto: odborný zájem, zajímavá a tvůrčí práce, dobrý výdělek, společenská prestiž a rodinná tradice.

U studentů lékařských fakult ukázaly starší výzkumy, že studenti studují původně vybraný nebo příbuzný obor a hlavním motivem pro volbu profese je získání společenské prestiže, dále odborný zájem a smysluplná tvořivá práce (Munk, 1983). Motiv finančního ohodnocení vzrostl během studia. U těchto studentů se také ukázal jako velmi výrazný vliv rodinné tradice na volbu lékařského povolání.

V předběžném průzkumu na plzeňské LF (Zavázalová, 2001) bylo zjištěno, že motivy studentů ke studiu na lékařské fakultě jsou tyto: vliv onemocnění v rodině (54%) nebo invalidity některého člena rodiny (14%), dále studenti uváděli jako důvody vztah k oboru, zvědavost, altruismus.

Na základě vlastního rozhodnutí chtělo studovat 82% studentů, poněkud častěji muži, rodina ovlivnila rozhodnutí v 9%, přátelé ve 2%, vzor zdravotníka ve 20%.

Většina respondentů se rozhodla pro toto studium a profesi už v dětství nebo pak na střední škole.

Na 53% respondentů má zdravotníka v rodině – mezi rodiči a příbuznými.

O svém budoucím oboru je rozhodnuto na začátku studia už 58% studentů. Preferované obory jsou pediatrie, chirurgie, ortopedie, psychiatrie, rehabilitace, dále práce s postiženými dětmi, praktické lékařství, histologie a imunologie.

Na základě výzkumu z roku 1992 na 1. LF UK v Praze, předchozích podobných výzkumů v Německu a USA a na základě průběžného sběru dat během seminářů na 1. LF UK bylo zjištěno, že motivů ke studiu u jedince bývá

více a jeden je dominantní. Motivy byly rozříděny do kategorií. Celkem byly stanoveny tyto kategorie motivů (Vymětal, 1994):

- altruismus, touha pomáhat, uplatnění vztahu k lidem, soucitu s trpícími,
- prestižnost a atraktivnost povolání, vážené postavení ve společnosti,
- osobní negativní zkušenost s nemocí a smrtí, hospitalizace v dětství, nemoc u blízkých a příbuzných,
- ctižádost, snaha vyniknout, absolvovat nejobtížnější vysokou školu,
- přírodovědný zájem o biologii a vědeckou práci.

Nejpreferovanější byly motivy "pomoc druhým" a "prestižnost povolání", následovala kategorie motivů "negativní zkušenost s nemocí a smrtí". Muži měli na 1. místě "ctižádost a snaha vyniknout" (pravděpodobně to bylo dáno i věkem), na 2. "altruismus", na 3. a 4. "přírodovědný zájem" a "prestižnost povolání". Studentky ženy volily naopak na 1. místě "altruismus", na 2. "prestižnost povolání" a na 3. místě "negativní zkušenost s nemocí a smrtí".

Dále bylo zjištěno, že mezi rodiči studentů byl aspoň jeden lékař u žen v 21%, u mužů v 31%.

Studentky na rozdíl od studentů byly k profesi ve více případech téměř donucené svými rodinami, nicméně převládlo zjištění, že studenti jsou pozitivně identifikováni s profesí lékaře u svých rodičů.

Výzkum na universitě v Giessen v roce 1972 (Willi, 1992) ukázal, že k hlavním motivům ke studiu patří potřeba pomáhat druhým lidem, ale tyto pečovatelské pocity během studia slábnou. K podobným závěrům došly i jiné zahraniční studie (Rezler, 1982, Burstein, 1980, Donovan, 1970 in Willi, 1992). Hovoří se zde o vývoji lékařského studia směrem k určitému cynismu, který je daný vnitřním odporem při časté konfrontaci s nemocí, utrpením a smrtí, ale možná také systémem vzdělávání na fakultách, který u studentů vyvolává

distancovaný, téměř abstraktní pohled na nemoc a znesnadňuje bezprostřední soucitný kontakt s trpícími lidmi.

Další výzkumy ukazují, že po mnohaleté praxi opět cynismus vůči pacientům ustoupí, zvláště když je lékař s pacientem v častém kontaktu. Pravda ovšem je, že lékaři, kteří častěji kontaktují pacienty, mají už předem menší pohotovost k cynismu. Dalším metodologickým problémem těchto výzkumů je, že sledovaný vzorek tvoří studenti různých ročníků, nejde tedy o longitudinální studie jedné kohoty.

Ve výzkumu na lékařské fakultě v Zürichu byla zjištěna následující skladba motivace ke studiu (Caveng, 1982 in Willi, 1992):

- zájem o obor - 59%
- touha pomoci - 50%
- nezávislost - 45%
- autonomie v rozhodování - 27%
- prestiž - 9%
- pracovní jistota - 8%
- rodinná tradice - 5%
- nemoc v rodině - 5%
- dobrý příjem - 5%
- vlastní nemoc - 3%

9.4. Motivy studentů ke studiu a povolání

Jak bylo řečeno v úvodu při vymezení pojmu motivace, motivovaná činnost je ovlivněna výchozím stavem a také proměnnými v průběhu samotné činnosti.

Výchozím stavem zde rozumíme situaci, ve které student vstupuje na univerzitní půdu, tedy ty proměnné, které tento vstup podnítily.

Optimální úroveň motivovanosti je taková intenzita motivace, která udrží studenta na náročných studiích – náročných jak na objem vědomostí, tak na dovednosti, pohotovost, emoční stabilitu a frustrační toleranci v praktické části výuky. Současně je to taková intenzita, která dovolí realisticky zvážit předpoklady studenta ke studiu i povolání a vyhodnotit závažnost překážek, které se mohou objevit během studia a které mohou hovořit pro ukončení studia lékařství (např. obtížně překonatelná negativní reakce na krev, úmrtí, přílišná zátěž v kontaktu s nemocnými, rodinné události apod.).

Obecně můžeme říci, že v každé chvíli působí na jedince několik motivů současně. Tak motivy pro studium a povolání lékaře mohou být současně provázeny motivy, které hovoří proti tomuto rozhodnutí, a tyto motivy mohou být přitom významné, protože studium i povolání je objektivně velmi náročné. Takovými motivy mohou být např. obtížnost studia, zodpovědnost zaměstnání, přesah do osobního života, emoční nároky, nároky na čas, potřeba se pohotově rozhodovat, stálý kontakt s lidmi apod.

Jedna činnost může naplňovat cíle několika motivů. Také motivy pro studium a povolání lékaře jsou u studentů velmi různorodé, mnohé plně uvědomované a prezentované, mnohé uvědomované, ale ne vždy zveřejněné a mnohé neuvědomované vůbec, protože by byly v konfliktu se sebepojetím jedince (např. touha po moci, strach ze smrti). Tyto neuvědomované motivy mohou být zviditelněny například v projekcích do předpokládaných motivů druhých lidí.

9.4.1. Kategorie motivů

Motivy studentů medicíny shromážděné na základě předchozích šetření (Vymětal, 1994) lze roztrdit podle toho, zda jsou založené na:

a) snaze vyhnout se něčemu:

- strach (strach ze smrti, oddálení vojenské služby, oddálení pracovního poměru),
- nemoc (vlastní nemoc, nemoc v rodině, traumatická zkušenost),
- konfliktní vztahy („na truc“ někomu, donucení rodiči).

b) afinitě k nějakému objektu:

- konkrétní výhody (peníze, přístup k lékům, kontakty se zdravotními sestrami, výhody vysokoškolského studia jako jsou levné obědy, ubytování, levná městská hromadná doprava),
- zájem (zájem o obor, objevy, poznání nového, vědomosti, vědecká práce),
- altruismus (pomoc druhým, pocit užitečnosti, pomoc blízkým, léčení, péče o druhé),
- seberealizace (dobrý pocit ze sebe, osobnostní růst, ctižádost, realizace svých možností, zajímavé uplatnění, záliba učit se, vytížení, tvořivé řešení problémů, samostatnost, odpovědnost),
- získat vysokoškolského vzdělání (jediná možnost studia, chybí nějaké speciální nadání, možnost využít při vstupu či studiu protekci),
- identifikace se vzory (rodiče, rodinná tradice, kamarádi, vzor lékaře v okolí, nemocniční prostředí),
- moc (manipulace s lidmi, lékařský titul, moc nad druhými, prestiž, uznání, vliv na druhé).

Motivy bychom mohli třídit také podle toho, zda byl jedinec ovlivněn převážně okolím (donucení rodiči, „na truc“ někomu, dokázat druhým, že na to stačím) nebo subjektem (zájem o obor, dobrý pocit ze sebe, vytížení), zda motivace je spíše zisková (výhody, moc, prestiž) či altruistická (pomoc druhým, pomoc blízkým) apod.

9.4.2. Vědomé a nevědomé motivy

Jak už bylo řečeno výše, motivy mohou být vědomé nebo nevědomované, a ty vědomé pak mohou být předstírané (ty sociálně akceptované) nebo naopak maskované (ty sociálně nežádoucí).

Pro budoucího lékaře je důležité, aby co nejvíce svých motivů dokázal přenést do vědomé sféry, protože nevědomované motivy nemá pod kontrolou a může se stát obětí jejich působení (manipulace s lidmi u motivu moci, nepřiměřené přebírání zodpovědnosti za pacienta u tzv. „syndromu pomahače“ apod.) nebo jimi kompenzačně řešit problémy řešitelné adaptivněji jiným způsobem (obavy z nemoci, smrti, pocity méněcennosti, konfliktní vztahy s rodiči apod.). U vědomých motivů lze racionálně odhadnout jejich přednosti a rizika a vyvarovat se tak pozdějšímu zklamání a nespokojenosti v práci.

Nereflektování motivů a nevědomované podléhání jim nese riziko pozdějšího emočního vyčerpání a zklamání, uspokojování potřeb na úkor pacientů a dalších zkreslených pojetí role lékaře (Vymětal, 1994).

9.4.3. Proměny motivace k povolání a oboru v průběhu studia a jejich příčiny

Motivovaná činnost je ovlivněna výchozím stavem a také dalšími proměnnými vznikajícími v průběhu samotné činnosti. Těmito proměnnými lze vysvětlit fakt, že motivace studentů k povolání i studiu se během studia mohou měnit. Mění se také rozhodnutí pro konkrétní obor medicíny. Vliv na rozhodování budou mít pravděpodobně jak prohloubené vědomosti o jednotlivých oborech, tak zkušenosti na praxích a jistě také osobnosti učitelů. Učitel může zájem o obor vyvolat, ale i studenty od oboru odradit (Vymětal, 1994). Také model asymetrického vztahu učitel-student může mít vliv na vytváření pozdějších asymetrických vztahů lékař-pacient.

Na změnu postoje studenta 1. ročníku nebo lékaře nastupujícího po studiu do zaměstnání mohou tedy mít silný vliv ti, kteří mají na fakultě či

pracovišti vyšší sociální status, jsou oblíbení nebo vnímání jako kompetentní nebo mají možnost sankcí (na fakultě studenti vyšších ročníků či učitelé, na pracovišti lékaři s dlouhodobou praxí či přednostové).

Osobně zde vidím velké možnosti, ale i velká rizika. Prosociální pozitivní vstupní postoje jedince mohou tak být posíleny, méně adaptivní motivy změněny nebo korigovány, ale také může dojít k nežádoucímu jevu, kdy profesionální okolí může jedince s altruistickými motivy a postoji „přesvědčit“ v negativním smyslu („s pacienty se nevybavuj, na to není čas“, „všichni berou úplatky, při našich platech to jinak nejde“).

Formování vztahu jedince ke studiu a budoucímu povolání během studia na vysoké škole bylo předmětem několika výzkumů. Výzkumy ukázaly, že vliv praktických zkušeností v oboru, získávaných během studia, vesměs pozitivně ovlivňuje vztah k oboru, dále se ukázal posun v důležitosti motivu finančního ohodnocení (zvláště u studentů právnických a lékařských fakult). (Munk, 1983). Výraznější změny v postojích a motivacích však nebyly prokázány.

10. ZÁVĚR

V současné době narůstá ve společnosti nespokojenost patientské veřejnosti s chováním a přístupem lékařů a zdravotnického personálu. Nelze samozřejmě generalizovat na celou profesní komunitu, jistě existují zkušenosti s lékaři, kteří profesionalitu ve vztazích s pacienty dodržují, ale i osobně se setkávám s mnohými projevy oprávněné nespokojenosti. Zdrojem informací o neprofesionálním chování lékařů jsou jak lékaři sami, kteří vnímají kriticky postupy svých kolegů, tak studenti medicíny, kteří citlivě hodnotí některé přístupy lékařů na praxích, a především pacienti a vlastní zkušenost.

Jako by se kamsi vytratila úcta k člověku, tolerance a snaha porozumět, ochota naslouchat a hledat širší souvislosti, dovednost neprojikovat svou problematiku do vztahů a umění psychohygienicky zvládnout svůj aktuální stav podobně, jako to musí dokázat třeba herec na jevišti nebo učitel před

třídou. Jako by se kamsi vytratila prostá slušnost v mezilidské komunikaci a dobré vychování.

Chování lékaře je přitom důležitým prvkem pro budování vztahu s pacientem, vztahu založeném na důvěře. Kvalita vztahu lékař-pacient ovlivňuje podle mnoha výzkumů (Vymětal, 2004) stav organismu i psychiky pacienta a tedy i průběh a výsledek léčby. Je samozřejmé, že pacient prožívající strach, nejistotu, zlost, bezmoc či zmatek bude spolupracovat při léčení a cítit se jinak, než pacient zažívající přijetí, porozumění, zájem, laskavost, ujištění, vysvětlení, motivování k spolupráci, aktivizaci či dodávání naděje. Mnohdy nejde ani o špatnou kvalitu komunikace lékaře s pacientem, ale o absenci komunikace vůbec.

Kladu-li si otázku, co přispívá k tomuto negativnímu trendu ve zdravotnictví, nalézám mnoho působících faktorů. Jsou zde jistě vlivy spojené s celospolečenskou situací politickou i ekonomickou, ale ty působí na všechny jedince podobně, a přesto někteří dokáží zachovat své profesionální kvality a jiní podléhají. Vedle dalších nesporných vlivů osobnostní struktury mě napadá ještě jeden důležitý zdroj: vstupní motivace člověka pro náročné studium medicíny a neméně náročné povolání lékaře.

Adept studia se v psychologické rovině může ptát: jaké jsou mé potřeby?, které své potřeby si neuvědomuji?, jak mám žít správně?, jakou smysluplnou práci chci dělat?, podle čeho se mám rozhodnout? - ale může se ptát i v rovině filosofické: jaký má život smysl a co je smysl mého života?, jakou hodnotu má pro mě práce?, jak se vztahují hodnota mé práce pro mne a hodnota mé práce pro druhé?, existuje svobodná vůle k rozhodování a co ji ovlivňuje? apod.

Tak v podobných úvahách o svém životě, který je člověkem vytvářen především na životních křižovatkách, může student medicíny překročit od individuálního a okamžitého k širšímu kontextu svého místa v lidské společnosti.

Empirická část

1. CÍLE VÝZKUMU

Empirická část doktorské disertační práce obsahuje mapující výzkum a testování hypotéz, týkajících se motivace studentů 1. lékařské fakulty v Praze ke studiu a povolání, vlivů, které na ni během studia působí, a okolností působících na rozhodování pro toto studium včetně zastoupení lékařské profese v rodinách probandů. Motivace studentů byla porovnána s hodnotovou orientací probandů se záměrem zjistit souvislosti a vztahy mezi nimi.

Důvodem, proč se touto tématikou zabývám, je situace v našem zdravotnictví, která souvisí s problémem současné dehumanizace medicíny a nespokojenosti patientské veřejnosti s přístupem zdravotníků. Kladu-li si otázku, co přispívá k tomuto negativnímu trendu ve zdravotnictví, nalézám mnoho působících faktorů, k nimž přistupuje také vstupní motivace člověka pro náročné studium medicíny a neméně náročné povolání lékaře, motivace, která ovlivňuje průběh studia i pozdější praxi zdravotníků.

Využití výsledků mé sondy v praxi lékařské fakulty vidím mimo jiné v tom, že ukáže-li se, že vliv pedagogů na postoje a motivaci studentů pro povolání je významný, pak bude na místě posílit sebereflexi nás učitelů v procesu nejen vzdělávání, ale i profesní výchovy. Práce s větším zvědoměním vlastních motivů u studentů může být metodou prevence pozdějšího burn-out syndromu u lékařů v praxi.

K prvnímu, k motivační struktuře: Poslouchám na seminářích i v poradně stesky studentů na to, jak málo mají kvůli studiu času, jaké hory knih musí vstřebat, jak emočně zátěžová je praxe v pitevnách, s nemocnými na klinikách a s postiženými v ústavech, jak se pro studium vzdali svých koníčků, jak ztrácejí staré přátele, jaké obavy o budoucí uplatnění a praxi mají, obavy žen, zda zvládnou rodinu i náročné povolání dohromady, slyším o pocitech bezmoci, hnusu, viny,

vyčerpání atd., že vyvstává logicky otázka: tak proč jste se na tohle proboha vůbec dali?

K druhému, k vlivům na motivaci během studia: Jak studenti prochází těmi 6 učenickými lety, jejich motivace je někdy stálá, často se však proměňuje. Jedni propadají skepsi, zcyničtění, rozčarování nebo dokonce z fakulty odcházejí, jiní se s rolí lékaře identifikují stále hlouběji a jejich motivace se stává realističtější aniž by postrádala životodárný entuziasmus. Dle statistiky 30-40% mediků nedokončí studia a z absolventů odchází 20% mimo medicínu (dle Tempus, časopis ČLK). Vyvstává tedy druhá otázka: Co na motivaci mediků během studia působí, co ji ovlivňuje? Učitelé, lékaři a pacienti na praxích, praxe samotná, politická a ekonomická situace? A musím se ptát, jaký podíl na těchto vlivech má škola, my učitelé, já sama? A pokud je podíl školy, nás učitelů, mně samotné na tomto vlivu podstatný, pak se ptám, nakolik studenty nadchneme pro svůj obor a nakolik je odradíme?

2. CHARAKTERISTIKA VÝZKUMNÉHO SOUBORU

2.1. Kvalitativní charakteristika výzkumného souboru

Průzkum byl proveden mezi studenty převážně 3. ročníku 1. lékařské fakulty UK v Praze, a to všech oborů včetně stomatologie.

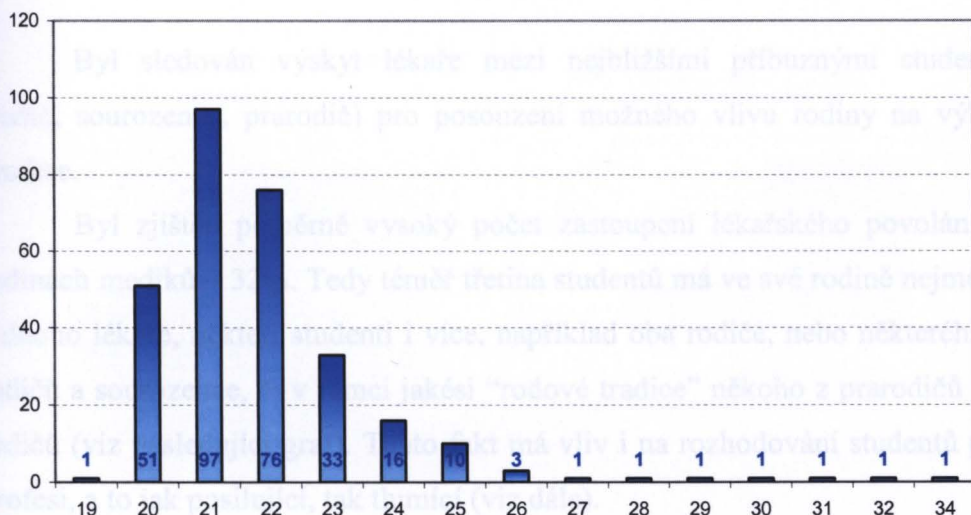
2.2. Popisná charakteristika výzkumného souboru

Zkoumaný soubor obsahoval 294 studentů, mužů i žen, české i jiné národnosti (Slováci byli zahrnuti mezi Čechy, protože studují v českém jazyce,

ostatní cizinci studují převážně v anglickém jazyce), z Prahy, větších měst a venkova.

Věk studentů se pohyboval v rozmezí 19 až 34 let, průměr byl 21,9 let, směrodatná odchylka 1,9.

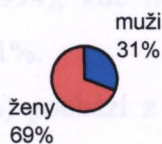
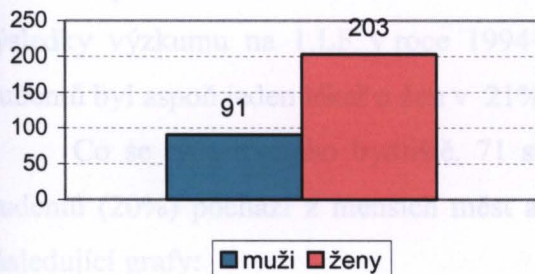
Rozvržení věku mezi studenty



Mužů bylo v souboru méně než žen, z 294 studentů jich bylo 91 (31%). Důvodem tohoto faktu může být to, že profese lékaře vyžaduje značnou míru sebeobětování a péče o druhé, což je tradičně spíše doména žen, a nezajišťuje vždy vysoké finanční ohodnocení, potřebné pro muže v tradičně převažující roli ekonomického zajišťovatele rodiny, což bývá i problém povolání pedagogických a sociálních.

Následující grafy ilustrují rozvržení počtu studentů podle pohlaví:

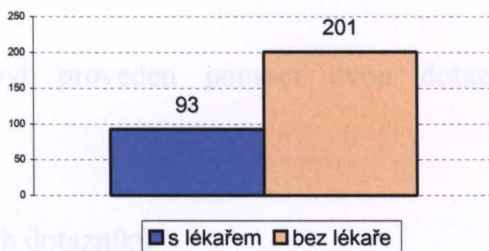
pohlaví studentů



Byl sledován výskyt lékaře mezi nejbližšími příbuznými studentů (rodič, sourozenec, prarodič) pro posouzení možného vlivu rodiny na výběr profese.

Byl zjištěn poměrně vysoký počet zastoupení lékařského povolání v rodinách mediků – 32%. Tedy téměř třetina studentů má ve své rodině nejméně jednoho lékaře, někteří studenti i více, například oba rodiče, nebo některého z rodičů a sourozence, či v rámci jakési “rodové tradice” někoho z prarodičů a z rodičů (viz následující graf). Tento fakt má vliv i na rozhodování studentů pro profesi, a to jak posilující, tak tlumící (viz dále).

lékař v rodině studenta

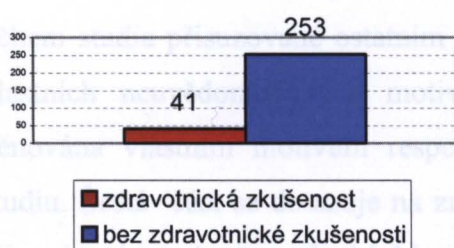


Dále byla sledována předchozí zdravotnická zkušenost studentů, konkrétně absolvování střední zdravotní školy a kursů první pomoci. U 41 studentů, neboli 14% všech studentů předcházela vstupu na lékařskou fakultu některá z uvedených zdravotnických zkušeností. Pro srovnání můžeme uvést

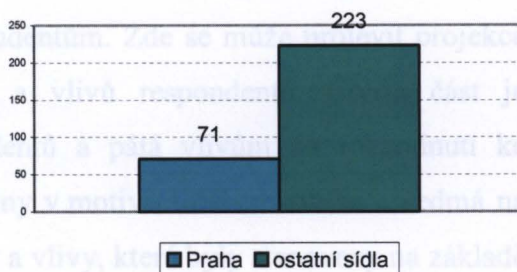
výsledky předběžného průzkumu na plzeňské LF (Zavázalová, 2001), kde na 53% respondentů má zdravotníka v rodině mezi rodiči a příbuznými, a výsledky výzkumu na 1.LF v roce 1994 (Vymětal, 1994), kde mezi rodiči studentů byl aspoň jeden lékař u žen v 21%, u mužů v 31%.

Co se týče trvalého bydliště, 71 studentů (24%) pochází z Prahy, 59 studentů (20%) pochází z menších měst a venkova. Obojí charakteristiky viz následující grafy:

předchozí zdravotnická zkušenost studentů



trvalé bydliště studentů



3. METODY VÝZKUMU

Výzkum byl proveden pomocí dvou dotazníků, motivačního a hodnotového.

3.1. Popis použitých dotazníků

Hlavní metodou výzkumu byl motivační dotazník, sestavený přímo pro potřeby výzkumu a zjišťující studenty uváděné motivy ke studiu a profesi.

Pro ověření motivačního dotazníku byl proveden předvýzkum na vzorku cca 50 studentů 3. ročníku 1. LF UK Praha, z něhož vyplynula konečná podoba

dotazníku. Tento kvalitativní předvýzkum s otevřenými otázkami poskytl spontánní odpovědi, z nichž byly stanoveny kategorie pro nejčastěji zastoupené motivy v dotazníku, kategorie “jiné” v dotazníku nezahrnuje více než 20% uváděných motivů. (Výsledky předvýzkumu viz dále). V práci se zabývám pouze motivy probandy uváděnými, protože objektivní posouzení lidské motivace je značně obtížné.

Motivační dotazník má 7 částí (viz Příloha). V úvodu jsou otázky na demografická data (pohlaví, věk, bydliště) a na přítomnost lékaře v rodině, předchozí zdravotnickou zkušenost a plánovaný obor. První, druhá a třetí část obsahuje dotazy na motivy (vědomé a nevědomované) a vlivy na motivaci během studia přisuzované ostatním studentům. Zde se může projevit projekce vlastních nevědomovaných motivů a vlivů respondentů. Čtvrtá část je věnována vlastním motivům respondentů a pátá vlivům na rozhodnutí ke studiu. Šestá část se dotazuje na změny v motivaci během studia a sedmá na vlivy, které tuto změnu působí. Motivů a vlivů, které byly stanoveny na základě předvýzkumu jako nejčastěji zastoupené, jsou tyto:

motivy
altruismus (pomoc fyzická i psychická, léčení, záchrana, obětování se, poslání, smysluplná práce)
prestiž (kariéra, společenský status, titul, autorita, uznání pacientů, významných lidí, styk s různými lidmi)
dominance (moc, autorita, rozhodovat o druhých, manipulace, převaha, závislost, ovládat druhé)
zájem o obor (o biologii, chemii, přírodovědu, komplexnost medicíny, vědět víc o sobě a fungování těla, věda)
zkušenost s nemocí (nemoc a smrt u blízkých lidí, poskytnout jim nejlepší ošetření, vlastní nemoc, strach z nemoci a smrti, jako lékař nebudu nemocný, přemoci smrt, překonat vlastní strach z lékaře a zákroků)
ekonomické motivy (finanční ohodnocení, dárky od pacientů, výhody od farmaceutických firem)
tradice v rodině (lékař v rodině, nátlak rodiny, převzít praxi, očekávání od rodičů)
ctízádnost (dokázat si či někomu něco, objevit nové metody a léky, zvládnout těžkou VŠ)

vlivy na změnu motivace během studia
pedagogové (způsob výuky, chování)
studijní výsledky (ne/úspěchy v hodinách, u zkoušek a v praxi, větší znalost oboru)
praxe s pacienty (styk s pacienty, nemocniční prostředí, kontakt s lidmi, uznání, zdravot.system)
setkání s lékaři na praxích (chování k studentům i pacientům, odbornost)
spolužáci (společné učení a podpora při stresu, konkurence, rivalita)
osoby mimo školní prostředí (rodiče, širší rodina, nemoc v rodině, naděje příbuzných, kamarádi)

vlivy na rozhodnutí pro studium
rodina (rodiče, sourozenci, širší rodina)
přátelé (kamarádi, známí)
učitel (učitel biologie apod. na ZŠ nebo SŠ)
vzor (lékař v okolí)
postava z uměleckého díla (film, kniha, televize)
zkušenost s nemocí (v rodině, u sebe, u známých)

Motivy vzešlé z předvýzkumu spadají do všech tří Maslowových kategorií motivů (Maslow, 1970) – základní potřeby bezpečí a jistoty (finanční ohodnocení, zkušenost s nemocí), psychologické potřeby sociální (péče o druhé, tradice v rodině) a uznání (prestiž, ctižádost, dominance) a potřeby seberealizační (altruismus, vědění). Uvedené motivy jsou v soulase také s některými obecnými hlavními potřebami uváděnými Rotterem (Rotter, 1954 in Weiner, 1980) – jde o potřebu poznání a dominance.

Další metodou výzkumu je “Hodnotový dotazník” Shaloma Schwartze (viz Příloha), který byl hojně používán především při transkulturním výzkumu hodnot v 90. letech. Respondenti zde na 9-stupňové škále posuzují,

nakolik jsou pro ně jednotlivé hodnoty důležité. Seznam obsahuje 30 terminálních a 26 instrumentálních hodnot. Nejvyšší hodnotu přiřazují těm hodnotám, které považují za vedoucí principy ve svém životě, nejnižší hodnotám, které jsou v protikladu k těmto principům, na škále mezi tím jsou hodnoty důležité a neutrální až po méně důležité. Instrukce k vyplnění je následující:

„V tomto dotazníku se máte zeptat sami sebe: „Které hodnoty jsou pro MNE důležité jako vedoucí principy mého života a které jsou pro mne méně důležité?“. Na následujících stranách jsou dva seznamy hodnot. Tyto hodnoty pocházejí z rozličných kultur. Za každou hodnotou je v závorkách vysvětlení, které vám může pomoci porozumět jejímu významu.

Vaším úkolem je posoudit důležitost každé hodnoty pro vás jako vedoucího principu vašeho života. Použijte následující stupnici.

0 - znamená, že hodnota není vůbec důležitá, nepředstavuje pro vás vedoucí princip;

3 - znamená, že hodnota je důležitá;

6 - znamená, že hodnota je vysoce důležitá.

Čím vyšší je číselné hodnocení (0,1,2,3,4,5,6), tím vyšší je důležitost této hodnoty jako vedoucího principu VAŠEHO života.

-1 - je pro označení hodnot, které jsou v protikladu s principy, kterými se řídíte;

7 - je pro označení hodnot, které mají nejvyšší důležitost jako vedoucí princip vašeho života; obvykle nebývá takových hodnot více než dvě.

Do prázdného místa před každou hodnotu napište číslo -1, 0, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, které vystihuje důležitost této hodnoty pro vás osobně. Snažte se mezi hodnotami co nejvíce rozlišovat použitím všech číslic. Každé číslo přirozeně použijete více než jedenkrát.“

Dotazník má dvě části, v první je seznam hodnot ve formě podstatných jmen, ve druhé jmen přídavných (vlastností). Hodnoty jsou tyto:

1. ROVNOST (stejná příležitost pro každého)	29. KRÁSNO (krása přírody a umění)
2. VNITŘNÍ HARMONIE (vyrovnat se sebou samým)	30. SOCIÁLNÍ SPRAVEDLNOST (náprava nespravedlnosti, péče o slabé)
3. VLIV VE SPOLEČNOSTI (mít moc ve společnosti, dominovat)	31. NEZÁVISLÝ (spoléhající se na sebe, soběstačný)
4. POŽITEK (uspokojovat potřeby)	32. UMÍRNĚNÝ (vyhýbající se extrémům v citech a jednání)
5. SVOBODA (svoboda jednání a myšlení)	33. LOAJÁLNÍ (oddaný, věrný přátelům, skupině)
6. DUCHOVNÍ ŽIVOT (důraz na duchovní, nikoli materiální věci)	34. CTIŽÁDOSTIVÝ (vyvíjející pracovní úsilí, snaživý)
7. POCIT PŘINÁLEŽITOSTI (pocit, že nejsem druhým lhostejný)	35. SNÁŠENLIVÝ (tolerantní vůči odlišným myšlenkám a přesvědčení)
8. SPOLEČENSKÝ POŘÁDEK (stabilita společnosti)	36. POKORNÝ (skromný, držící se v pozadí)
9. VZRUSUJÍCÍ ŽIVOT (podněcující zážitky)	37. ODVAŽNÝ (vyhledávající dobrodružství, riziko)
10. SMYSLUPLNOST ŽIVOTA (životní cíle)	38. CHRÁNÍCÍ ŽIVOTNÍ PROSTŘEDÍ (ochraňující přírodu)
11. SLUŠNOST (zdvořilost, dobré mravy)	39. VLIVNÝ (mající vliv na lidi a události)
12. BOHATSTVÍ (hmotné statky)	40. VÁŽÍCÍ SI RODIČŮ A STARŠÍCH (projevující úctu)
13. BEZPEČNOST NÁRODA (ochrana vlastního národa před nepřáteli)	41. VOLÍCÍ SVÉ VLASTNÍ CÍLE (samostatný v jejich výběru)
14. SEBEÚCTA (důvěra ve vlastní hodnotu)	42. ZDRAVÝ (nebýt tělesně nebo duševně nemocný)
15. VZÁJEMNOST V POSKYTOVÁNÍ (nebýt vázaný)	43. SCHOPNÝ (způsobit, produktivní, výkonný)
16. TVOŘIVOST (originalita, fantazie)	44. AKCEPTUJÍCÍ SVŮJ ŽIVOTNÍ ÚDĚL (podřizující se životním okolnostem)
17. MÍROVÝ SVĚT (bez válek a konfliktů)	45. ČESTNÝ (charakterní, poctivý)
18. ÚCTA K TRADICÍM (uchovávání osvědčených zvyklostí)	46. CHRÁNÍCÍ SVOJI POVĚST (zachovávající si svou tvář)
19. ZRALÁ LÁSKA (hluboká citová a duchovní blízkost)	47. POSLUŠNÝ (respektující autoritu, plnící své úkoly)
20. SEBEKÁŽEN (sebeovládání, odolnost vůči pokušení)	48. INTELIGENTNÍ (logicky uvažující)
21. ODPOUTÁNÍ SE (od světských zájmů)	49. OCHOTNÝ K POMOCI (činný pro blaho ostatních)
22. BEZPEČNOST RODINY (jistota pro své blízké)	50. TĚŠÍCÍ SE ZE ŽIVOTA (radující se z jídla, sexu, volných chvílí apod.)
23. SPOLEČENSKÉ UZNÁNÍ (úcta, ocenění druhými)	51. VĚŘÍCÍ (držící se náboženské víry a přesvědčení)
24. SOULAD S PŘÍRODOU (život v jednotě s přírodou)	52. ODPOVĚDNÝ (spolehlivý)
25. PESTRÝ ŽIVOT (plný podnětů, nových zážitků a změn)	53. ZVÍDAVÝ (projevující zájem o všechno)
26. MOUDROST (zralé chápání světa)	54. ODPOUŠTĚJÍCÍ (ochotný odpustit druhým)
27. AUTORITA (být oprávněn vést druhé)	55. ÚSPĚŠNÝ (dosahující vytčených cílů)
28. OPRAVDOVÉ PŘÁTELSTVÍ (blízcí přátelé, kteří jsou oporou)	56. ČISTOTNÝ (upravený, pořádný)

Poznámka: V dalším textu jsou názvy uvedených motivů, vlivů a hodnot uváděny ve zkrácené formě. Plné znění obou dotazníků viz Příloha.

Návratnost dotazníků byla 100%, dotazníky byly distribuovány studentům v průběhu výuky.

3.2. Statistické zpracování

K testování hypotéz bylo použito programového prostředí Microsoft Excel, verze 5.1, a programu SPSS, verze 11.0.

Byly použity tyto testy:

- t-test pro nezávislé soubory
- párový t-test pro závislé soubory
- test významnosti Pearsonova koeficientu korelace
- Pearsonův chí-kvadrát test nezávislosti
- Anova s jednoduchým tříděním

Za kritickou hladinu statistické významnosti jsme u většiny testů položili $p=0,001$ vzhledem k:

- velikosti souboru (počet respondentů je většinou téměř 300 studentů)
- velkému počtu prováděných testů

K zpracování mapujícího výzkumu byly použity statistiky průměr a směrodatná odchylka.

3.3. Diskuse k použitým metodám

Při výběru statistických testů jsme konfrontováni s faktem, že naše jednotlivé škály jsou v podstatě ordinální (pořadové) spíše než intervalové. To

nabádá k použití tzv. neparametrických testů – např. Mann-Whitneyho namísto t-testu, případně Spearmanova pořadového koeficientu korelace namísto Pearsonova. Dobrým důvodem k použití parametrických testů i v takovéto situaci by mohlo být jednak zjištění, že rozložení v jednotlivých škálách je samo o sobě blízké normálnímu. Tak tomu bohužel obecně není, jak dokumentují výsledky Kolmogorov-Smirnov testu normality rozložení – viz tabulka v Příloze. Máme ovšem dva dobré důvody parametrické testy použít:

Velký rozsah výběru: Citujme z Anděl, Jiří: *Matematická statistika*, SNTL, Praha 1978: „Mnohé (*rozuměj parametrické*) testy na porušení předpokladů tohoto typu (*rozuměj předpoklad normality rozložení*) nebývají příliš citlivé, zejména při větších rozsazích výběru. Pak se totiž můžeme opřít o centrální limitní věty a zákony velkých čísel, které za dosti obecných podmínek korigují případné odchylky od původních předpokladů. Často se však setkáváme s výběry poměrně malých rozsahů, které pocházejí z výrazně nenormálních základních souborů. Pro práci s nimi byly vypracovány tzv. neparametrické metody, které nepotřebují předpoklad o konkrétním typu rozložení.” (Anděl, 1978, str. 226).

Parametrický přístup pokládáme pro takováto data, především k velikosti vzorku, za metodu první volby, pro zachycení nejsilnějších závislostí. Pro jemnější analýzy lze samozřejmě užít neparametrických testů, ale ještě spíše důkladné analýzy vycházející už od popisné statistiky a sahající až po faktorovou a clusterovou analýzu. Data shromážděná v šetření nabízí další možnosti data-miningu, ale současně bychom se měli vyhnout nebezpečí tzv. data-torturing (mučení dat), tedy úpěnlivé snaze za každou cenu získat z dat nějaké zajímavé výsledky, bez teoretické a metodologické rozvahy o tom, na jaké otázky hledáme odpověď, a zda data tak jak jsme je sebrali, nepředstavují příliš zkreslenou verzi reality, po které se ptáme.

3.4. Výsledky předvýzkumu

Předvýzkumu se účastnilo 55 studentů ze 4 přibližně stejně velkých kruhů ze 3. ročníku. Předvýzkum byl proveden pomocí dotazníku s otevřenými otázkami, v němž studenti uváděli, jaké motivy považují za dominující ve skladbě motivů ostatních studentů a své, které motivy ostatních studentů vnímají jako méně uvědomované, jak se motivace mění v průběhu studia, jaké vlivy na ně působí a jaké vlivy působily na rozhodování vstoupit na lékařskou fakultu.

Dotazník stanovil použitelnost otázek v dalším výzkumu. Motivы a vlivы nejčastěji zastoupené (zhruba do 10%) jsem spojila do obecnějších kategorií pro konečnou formu výzkumného dotazníku.

Kromě základních cílů předvýzkumu ukázala některá srovnání na odlišnosti mezi jednotlivými kruhy, což souvisí s jevem učitelům známým jako jakési interní klima, jímž se liší studijní skupiny (kruhy, třídy) ve všech vzdělávacích zařízeních. Toto klima odráží míru otevřenosti, ctižádosti, konkurence, spolupráce mezi studenty i s učiteli aj. Ukazuje se, že některé motivы nebo vlivы byly zastoupeny zhruba stejně ve všech kruzích, jiné se lišily.

Například:

kategorie	motiv	zastoupení motivu	
		minimum	maximum
vědomé motivы ostatních studentů	tradice v rodině	4	11
	prestiž	3	13
	pomoc druhým	7	15
	finanční ohodnocení	0	6
	zájem o biologii	5	
vlivy na motivaci ostatních studentů	pozitivní vliv pedagoga	5	12
	pozitivní vliv praxe	0	8
	negativní vliv pedagoga	4	15
osobní motivы	pomoc druhým	2	10
	zájem o biologii	6	
osobní vlivы na motivaci	pozitivní vliv pedagoga	0	8
	kontakt s pacienty	0	6
	úspěchy ve studiu	0	6
	negativní vliv pedagoga	2	12

Někdy se lišilo významně zastoupení motivů vědomých a nevědomovaných (u motivů “altruismus”, “zájem o obor”, “rodinná tradice”, “vzor v lékaři”, “prestiž” a “peníze” převažovaly vědomé motivy, u motivů “moc” a “sláva” motivy nevědomé).

Zkoumání rozdílů mezi kruhy bylo proto na základě těchto výsledků zahrnuto do plánů výzkumu.

Kromě uvedených nejčastěji zastoupených motivů se objevilo mnoho jiných zajímavých motivů, uveďme některé z nich:

Touha po uznání, vděčnosti, pochvale, ocenění může být v konkrétní práci s pacienty frustrována, protože ne vždy pacienti a jejich příbuzní tyto potřeby lékaři uspokojí. Je třeba být si vědom psychologie prožívání nemocných, jejich pocitů bezmoci, studu, netrpělivosti, zmatku, nejistoty, úzkosti či ponížení, které často ventilují do agresivních či jinak negativně zabarvených reakcí vůči zdravotnickému personálu, aniž by byly skutečně adresovány konkrétní osobě.

Lákavost nemocničního prostředí jako jeden z motivů vychází z toho, že jde o prostředí vyvolávající respekt, strach i naději, o prostředí spolupráce na smysluplném úkolu, kde je pořádek, řád a sterilita, někdy rušno s nutností rychlého reagování, kde je jasná sociální a pracovní hierarchie, jasné skupinové rozdělení MY-ONI.

Potřeba sociálních kontaktů a sexuality, které nejsou z různých důvodů (vnějších i vnitřních, daných osobností jedince) uspokojovány v běžném prostředí, mohou mít naději na uspokojení v prostředí pracovním. Mnoho lidí si nachází životního partnera v zaměstnání, kde je naděje na seznámení s lidmi podobného zaměření, zájmů a hodnot. Potíže s navazováním vztahů s opačným pohlavím pomáhá navíc řešit vysoký status lékaře a hierarchie daná pracovními podmínkami.

Strach ze smrti může být nevědomě řešen jakýmsi magickým přechodem na stranu, kde se se smrtí více kontaktuje a o ní rozhoduje, a kde lze získat pocit kontroly obávaných jevů, vejít "ve společenství se smrtí".

Vina za ublížení někomu je kompenzována nereálným odčiněním pomocí této pomáhající a zachraňující profese často plné sebeobětování.

Dalšími motivy byly například strach z nemocnice a zdravotníků, volný přístup k lékům, jediná možnost studia, chybění nějakého speciálního nadání, protekce na fakultě nebo oddálení pracovního poměru.

4. VÝSLEDKY VÝZKUMU

4.1. Výzkumné hypotézy

Výzkumné hypotézy lze rozčlenit do 4 oblastí:

1. Vazba sociálního prostředí a demografických dat s uváděnými motivy ke studiu
2. Vazby mezi jednotlivými skupinami motivů
3. Vlivy působící na motivaci během studia
4. Souvislost preferovaných hodnot a motivů

V dalším textu se budeme věnovat jednotlivým oblastem podrobněji.

Vysvětlivky k zkratkám použitým v této kapitole i v dalším textu v tabulkách a grafech:

Motivy:

“OV”: motivy vědomé, připisované ostatním studentům,

“ON”: motivy neuvědomované, připisované ostatním studentům,

“V“: původní motivy respondenta samotného,

“ZV“: motivy respondenta samotného, změněné během studia.

Motivy jsou tyto:

“altruismus“: pomoc fyzická i psychická, léčení, záchrana, obětování se, poslání, smysluplná práce,

“prestiž“: kariéra, společenský status, titul, autorita, uznání pacientů, významných lidí, styk s různými lidmi,

“dominance“: moc, autorita, rozhodovat o druhých, manipulace, převaha, závislost, ovládat druhé,

“zájem“: o biologii, chemii, přírodovědu, komplexnost medicíny, vědět víc o sobě a fungování těla, věda,

“nemoc“: nemoc a smrt u blízkých lidí, poskytnout jim nejlepší ošetření, vlastní nemoc, strach z nemoci a smrti, jako lékař nebudu nemocný, přemoci smrt, překonat vlastní strach z lékaře a zákroků,

“ekonomické“: finanční ohodnocení, dárky od pacientů, výhody od farmaceutických firem,

“tradice“: lékař v rodině, nátlak rodiny, převzít praxi, očekávání od rodičů,

“ctižádost“: dokázat si či někomu něco, objevit nové metody a léky, zvládnout těžkou VŠ.

Vlivy působící na změnu motivace během studia:

“Ovliv+“: pozitivní vliv připisovaný ostatním studentům,

“Vliv-“: negativní vliv na respondenta samotného, apod.

Uváděné vlivy jsou:

“pedagog“: vliv pedagoga na přednáškách a seminářích,

“studium“: vliv výsledků studia a zkoušek,

“praxe“: praxe studentů na odděleních v rámci výuky,

“lékaři“: lékaři provázející studenty při praxích,

“spolužáci“: vliv spolužáků ve studijních kruzích či na kolejích,

“mimo“: vliv prostředí mimo školu, např. z rodiny, od přátel, partnerů.

Vlivy působící na rozhodování pro studium:

“rodina”: rodiče, sourozenci, širší rodina,

“přátelé”: kamarádi, známí,

“učitel”: učitel biologie apod. na ZŠ nebo SŠ,

“vzor”: lékař v okolí,

“postava z uměleckého díla”: film, kniha, televize,

“zkušenost s nemocí”: v rodině, u sebe, u známých.

4.1.1. VAZBA SOCIÁLNÍHO PROSTŘEDÍ A DEMOGRAFICKÝCH DAT S UVÁDĚNÝMI MOTIVY KE STUDIU

Nulová hypotéza v této oblasti je:

Sociální prostředí a demografická data nemají souvislost s uváděným motivačním profilem.

4.1.1.1. Rozdíl podle sídla

Jako dílčí výsledek bylo zjišťováno, je-li rozdíl mezi vlastní motivační strukturou u studentů bydlících v Praze (počet respondentů byl 71) a bydlících v jiných sídlech (počet respondentů 223).

Předpoklad byl, že motivační profil se může lišit.

Pro testování hypotézy o shodě průměrů použit t-test pro nezávislé soubory.

vlastní motivy	sídlo	průměr	st.odchylka
altruismus	Praha	6,86	2,81
	ostatní	7,54	2,36
prestíž	Praha	5,61	2,52
	ostatní	5,23	2,43

dominance	Praha	2,45	1,93
	ostatní	2,53	2,13
zájem	Praha	8,13	1,91
	ostatní	7,91	1,77
nemoc	Praha	4,87	3,32
	ostatní	4,24	2,68
ekonomické	Praha	3,61	2,74
	ostatní	3,36	2,38
tradice	Praha	3,24	3,18
	ostatní	2,61	2,53
ctižádost	Praha	5,89	2,90
	ostatní	5,09	2,81

Z osmi sledovaných motivů je tedy významný rozdíl pouze ve vlastním motivu ctižádost ($p=0,043$, $t(df=292)=2,04$).

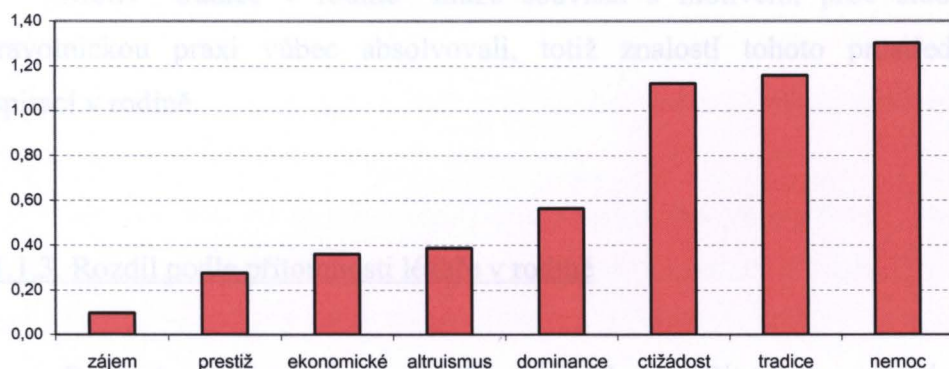
Zdá se tedy, že studenti z Prahy mají silnější motiv ctižádosti, což může být dáno prostředím velkoměsta s bohatší nabídkou uplatnění, než je tomu v menších sídlech. Předpoklad se takto potvrdil.

4.1.1.2. Rozdíl podle předchozí zdravotnické zkušenosti

Byl zkoumán vliv předchozí systematictější zdravotní zkušenosti na skladbu vlastních motivů studentů. Zdravotnickou zkušeností se zde rozumí střední zdravotní škola nebo alespoň absolvovaný kurs první pomoci. Studentů se zdravotnickou zkušeností bylo 41, bez zkušenosti 253.

Předpoklad byl, že předchozí zdravotní zkušenost může posílit motiv "nemoc".

Pro testování hypotézy o shodě průměrů byl použit t-test pro nezávislé soubory. Výsledky jsou uvedeny v následujícím grafu a tabulce:



vlastní motivy	zdravotnická zkušenost	průměr	směr.odchylka
nemoc p=0,007, t=2,74	ano	5,51	3,15
	ne	4,21	2,77
tradice p=0,042, t=2,05	ano	3,76	3,40
	ne	2,60	2,55
ctižádost p=0,019, t=2,36	ano	6,24	2,92
	ne	5,12	2,81

Skupina s předchozí zdravotnickou zkušeností se statisticky významně liší ve třech položkách: ve vlastním motivu “ctižádost”, “tradice v rodině” a “nemoc vlastní či v okolí”. Rozdíl průměrů u respondentů bez a se zdravotnickou zkušeností je statisticky významný na uvedených hladinách významnosti p.

Předpoklad se takto potvrdil a souvislost byla rozšířena o další dva motivy, “ctižádost” a “tradice”. Souvislost uvedených motivů s faktem, že studenti prošli určitou zkušeností se zdravotnickou péčí, může být daná různými faktory. Souvislost s motivem “nemoc” je zřejmá – studenti se při zdravotnické praxi s nemocí setkali v hojné míře.

Motiv “ctižádost” může být vybuzen zdravotnickým prostředím a touhou do něho patřit s plnou kompetencí. Umožňuje sice zvýšenou odolnost k únavě, ale přináší i riziko velkého očekávání a nároků na sebe.

Motiv "tradice v rodině" může souviset s motivem, proč studenti zdravotnickou praxi vůbec absolvovali, totiž znalostí tohoto prostředí a inspirací v rodině.

4.1.1.3. Rozdíl podle přítomnosti lékaře v rodině

Pro testování hypotézy o shodě průměrů byl použit t-test pro nezávislé soubory.

Předpoklad byl, že přítomnost lékaře v rodině studenta bude mít vliv na jeho motivační profil v motivu "tradice".

Skupina uvádějící lékaře v rodině se statisticky významně liší v jedné položce, kde motivem je tradice v rodině:

	lékař v rodině	počet	průměr	směr.odchylka
V-tradice p=0,000, t=10,4	ANO	93	5,09	2,90
	NE	201	1,68	1,79

Tento výsledek potvrzuje dle předpokladu vliv přítomnosti lékaře v rodině studenta na intenzitu motivu "tradice v rodině". Toto ovlivnění může být ve směru vzoru lékaře v rodině, nebo také tlakem z rodiny na pokračování v rodinné profesní tradici. Oba druhy vlivu mohou působit jak negativně, tak pozitivně: vzor lékaře může pomoci lépe se identifikovat s rolí lékaře díky dobré znalosti podmínek profese a být inspirací pro vlastní fungování v tomto povolání, naopak tlak z rodiny může působit tak, že motiv je spíše extrinsický dle Rottera (Rotter, in Nakonečný, 1992), tedy vyhovět tomuto tlaku, než intrinsický, z vlastní potřeby.

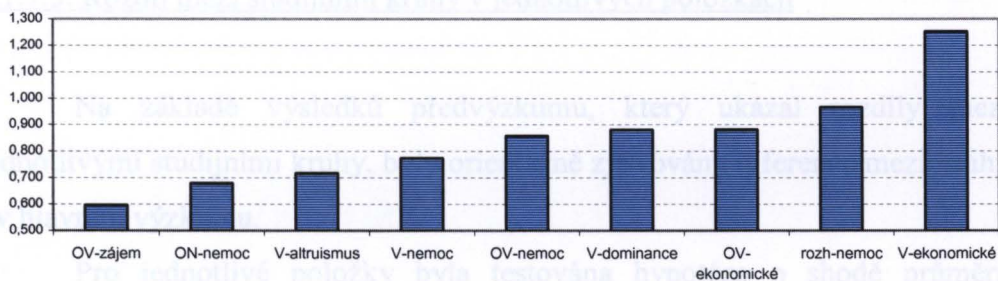
4.1.1.4. Rozdíly v motivaci mezi muži a ženami

Pro testování hypotézy o shodě průměrů byl použit t-test pro nezávislé soubory. Mužů bylo 91, žen 203.

Předpokládáme, že motivační profil mužů a žen se bude lišit, také v souhlase s jinými výzkumy. Byl například zkoumán vztah žen k motivu výkonu (např. Hornerová, 1968 in Weiner, 1980) s různými výsledky – některé výzkumy prokázaly, že fenomén výkonového zaměření je zrovna tak přítomný u mužů jako u žen, jiné výsledky svědčily o tom, že ženy mají poněkud slabší očekávání úspěchu než muži. Zde tedy předpokládáme, že i motiv “ctižádost” bude u žen v našem výzkumu poněkud nižší než u mužů.

V následující tabulce a grafu jsou uvedeny rozdíly, které jsou statisticky významné na hladině významnosti $p < 0,01$, event. $p < 0,05$ (celá tabulka je uvedena v Příloze).

motivy a vlivy	pohlaví	průměr	rozdíl	st. odchylka
vědomý ostatních - nemoc $p=0,002$, $t(df=292)=-3,062$	muži	4,10	0,857	2,17
	ženy	4,96		2,24
vědomý ostatních - ekonomický $p=0,005$, $t(df=292)=2,861$	muži	4,70	0,881	2,43
	ženy	3,82		2,45
vlastní – dominance $p=0,002$, $t(df=292)=3,418$	muži	3,12	0,879	2,39
	ženy	2,24		1,86
vlastní – ekonomický $p=0,000$, $t(df=292)=4,128$	muži	4,29	1,251	2,61
	ženy	3,03		2,30
vliv na rozhodnutí - nemoc $p=0,005$, $t(df=292)=-2,693$	muži	2,85	0,967	2,54
	ženy	3,81		2,97
vědomý ostatních - zájem $p=0,019$, $t(df=292)=-2,359$	muži	6,86	0,596	2,09
	ženy	7,45		1,96
nevědomý ostatních - nemoc $p=0,028$, $t(df=292)=-2,202$	muži	4,71	0,680	2,39
	ženy	5,39		2,47
vlastní – altruismus $p=0,022$, $t(df=292)=-2,300$	muži	6,88	0,717	2,60
	ženy	7,60		2,41
vlastní – nemoc $p=0,022$, $t(df=292)=-2,158$	muži	3,86	0,773	2,51
	ženy	4,63		2,97



Výsledky ukazují, že dle předpokladu se skutečně motivační profily mužů a žen poněkud liší. Motiv “ekonomický”, vlastní i jako vědomý připisovaný ostatním studentům, tj. motiv dobrého finančního ohodnocení, je silněji zastoupen u mužů než u žen. Důvodem může být, že muži významně častěji považují za významné finančně zajistit budoucí rodinu.

Vliv nemoci v blízkém okolí a u sebe na rozhodování pro povolání je silnější u žen, důvodem může být vyšší citlivost žen na utrpení v okolí a větší vazba na mezilidské vztahy, které mohou být nemocí ovlivněny. Podobné důvody může mít i u žen vyšší zastoupení motivu nemoci, připisovaného ostatním studentům, ať už vědomého nebo méně uvědomovaného.

Vlastní motiv dominance je zastoupen více u mužů, což odpovídá skutečnosti, že muži více vykazují dominantní rysy než ženy.

Vlastní motiv altruismus je více zastoupen u žen, výsledek odpovídá faktu, že ženy častěji tíhnou k pečovatelskému a pomáhajícímu chování.

Uvědomovaný motiv zájmu o obor, připisovaný ostatním studentům, je vyšší u žen, rozdíl je však málo výrazný.

Oproti očekávanému nižšímu vztahu žen k motivu “ctižádost” (viz Hornerová, 1968 in Weiner, 1980) se prokázala jen menší intenzita motivu “dominance”.

4.1.1.5. Rozdíl mezi studijními kruhy v jednotlivých položkách

Na základě výsledků předvýzkumu, který ukázal rozdíly mezi jednotlivými studijními kruhy, byly orientačně zjišťovány difference mezi kruhy i v hlavním výzkumu.

Pro jednotlivé položky byla testována hypotéza o shodě průměrů jednotlivých kruhů Anovou s jednoduchým tříděním.

Výsledky ukázaly, že silně významný rozdíl (na hladině významnosti $p < 0,01$) mezi kruhy je v těchto položkách (celá tabulka je v Příloze):

- motivy připisované ostatním studentům - vědomý motiv "tradice" a neuvědomovaný motiv "altruismus",
- změna motivace během studia,
- hodnoty "vliv ve společnosti" a "odvážný".

Významný rozdíl (na hladině významnosti $p < 0,05$) mezi kruhy je v těchto položkách:

- motivy připisované ostatním studentům - vědomé motivy "altruismus" a "ekonomický"
- vlastní motivy "altruismus", "ekonomický", "dominance" a "tradice",
- vlastní motivy změněné během studia "altruismus" a "dominance",
- vlivy na studium připisované ostatním studentům – negativní "pedagog" a pozitivní "lékař"
- hodnoty "požitek", "pestrý život", "autorita", "vlivný", "moc" a "hedonismus".

Důvody těchto rozdílů jsou dané jak rozdílným složením lidí v jednotlivých kruzích včetně různého poměru mužů a žen, tak odlišnou zkušeností s různými učiteli. Jedna výrazná osobnost v roli skupinové alfa-pozice může ovlivnit

interní klima a posun v motivacích a hodnotách celého studijního kroužku. Podobně zkušenost s motivujícím nebo naopak motivaci srážejícím učitelem může motivy a hodnoty značně ovlivnit.

4.1.1.6. Rozdíl cizinci versus Češi

Orientačně byl sledován i rozdíl mezi českými studenty a skupinou zahraničních studentů. K zkoumání byl použit t-test pro nezávislé soubory.

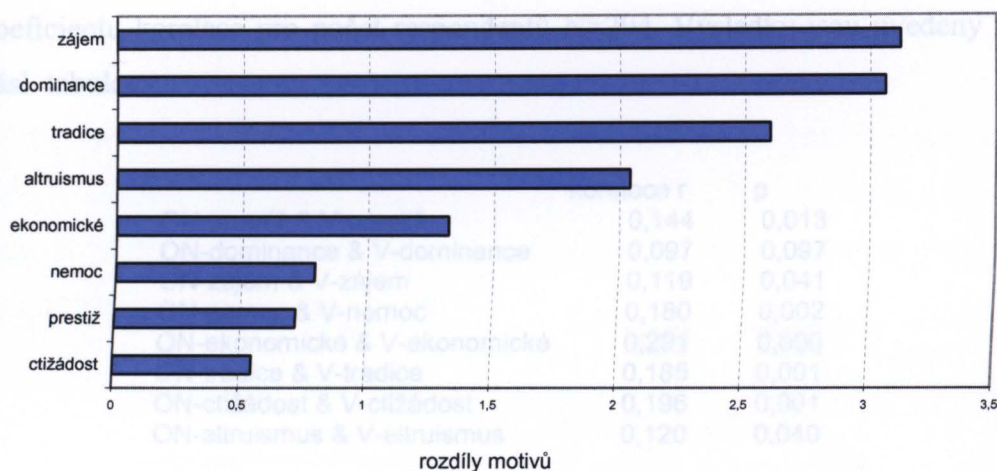
Zde je nutné si uvědomit, že skupina zahraničních studentů není homogenní, jsou zde kulturní, ekonomické, jazykové a další odlišnosti mezi jejími členy. Metodologicky jsou proto tyto výsledky sporné, uvádím je jen pro zajímavost, bez komentáře.

Předpoklad byl, že obě skupiny se ve skladbě motivů a hodnot budou poněkud lišit.

Předpoklad byl potvrzen. Silně významné rozdíly (dosažená hladina významnosti $p < 0,001$) se objevily v těchto položkách:

- ovlivnění rozhodnutí vstupu na lékařskou fakultu učitelem na nižším stupni vzdělávání je výrazně silnější u českých studentů,
- pro české studenty jsou méně významné hodnoty vliv ve společnosti, vzájemnost, tradice, sebekázeň a autorita, a vlastnosti loajální, odvážný, vlivný, schopný a čestný. Naopak významnější pro české studenty než pro cizince jsou hodnoty tradice, moc a úspěch.

ON-nemoc - V-nemoc p=0,000, t(df=293)= 7,468	5,18	2,46
	4,39	2,86
ON-ekonomické - V-ekonomické p=0,000, t(df=293)= 12,981	4,74	2,63
	3,42	2,47
ON-tradice - V-tradice p=0,000, t(df=293)= 2,703	5,36	2,68
	2,76	2,71
ON-ctižádost - V-ctižádost p=0,007, t(df=293)= -10,234	5,83	2,66
	5,28	2,85



Předpoklad rozdílnosti obou skupin motivů se potvrdil. Rozdíl je u všech motivů vysoce statisticky významný. Znamená to, že studenti uvádějí vlastní motivy odlišné od méně uvědomovaných motivů přisuzovaných druhým.

Největší rozdíl se projevil u motivu "zájem", "dominance" a "tradice". Zájem o obor je nejpreferovanější motiv, současně je uváděn jako jeden z nejslabších motivů nevědomých. "Dominance" a "tradice" jsou nejméně intenzivní motivy vlastní a středně intenzivní motivy nevědomé u ostatních studentů. Tyto motivy tedy studenti vnímají pravděpodobně u sebe méně intenzivní, než je realita.

Nejmenší rozdíl byl u motivů "nemoc", "prestiž" a "ctižádost". Tyto motivy jako motivy vlastní mají střední intenzitu, jako neuvědomované "prestiž" a "ctižádost" patří k nejpreferovanějším motivům, kdežto "nemoc"

patří spíše mezi méně preferované. Z tohoto faktu vyplývá, že studenti mohou mít motiv “prestiž” a “ctižádost” méně vědomé a přitom silně intenzivní, což se semiprojektivně projevilo v přisouzení těchto motivů ostatním. U motivu “nemoc” je tento fenomén přítomen slaběji.

Byla sledována i korelační závislost mezi motivy, pro testování hypotézy o nezávislosti veličin byl použit test významnosti Pearsonova koeficientu korelace pro počet respondentů $N=294$. Výsledky jsou uvedeny v násl. tabulce:

	korelace r	p
ON-prestiž & V-prestiž	0,144	0,013
ON-dominance & V-dominance	0,097	0,097
ON-zájem & V-zájem	0,119	0,041
ON-nemoc & V-nemoc	0,180	0,002
ON-ekonomické & V-ekonomické	0,291	0,000
ON-tradice & V-tradice	0,185	0,001
ON-ctižádost & V-ctižádost	0,196	0,001
ON-altruismus & V-altruismus	0,120	0,040

Kromě páru motivů “dominance”, “altruismus” a “zájem o obor” je signifikantní korelace u všech motivů, nejvíce u motivu ekonomického ($r=0,3$). Zdá se tedy, že jedinec, který má např. ekonomický motiv, předpokládá ho také, alespoň jako neuvědomovaný, u ostatních studentů, a podobně je tomu i u motivů “prestiž”, “nemoc”, “tradice” a “ctižádost”. Důvodem může být nižší sociální akceptabilita těchto motivů – pokud motiv student přizná u sebe, přisuzuje ho i druhým, aby tím oslabil tento fakt. U motivu “dominance”, “altruismus” a “zájem o obor” tento jev neplatí, důvodem může být právě vyšší společenská “přijatelnost” těchto motivů, a naopak možná snaha tento motiv oslavit u druhých, aby respondent sám vynikl.

patří spíše mezi méně preferované. Z tohoto faktu vyplývá, že studenti mohou mít motiv "prestiž" a "ctižádost" méně vědomé a přitom silně intenzivní, což se semiprojektivně projevilo v přisouzení těchto motivů ostatním. U motivu "nemoc" je tento fenomén přítomen slaběji.

Byla sledována i korelační závislost mezi motivy, pro testování hypotézy o nezávislosti veličin byl použit test významnosti Pearsonova koeficientu korelace pro počet respondentů $N=294$. Výsledky jsou uvedeny v násl. tabulce:

	korelace r	p
ON-prestiž & V-prestiž	0,144	0,013
ON-dominance & V-dominance	0,097	0,097
ON-zájem & V-zájem	0,119	0,041
ON-nemoc & V-nemoc	0,180	0,002
ON-ekonomické & V-ekonomické	0,291	0,000
ON-tradice & V-tradice	0,185	0,001
ON-ctižádost & V-ctižádost	0,196	0,001
ON-altruismus & V-altruismus	0,120	0,040

Kromě páru motivů "dominance", "altruismus" a "zájem o obor" je signifikantní korelace u všech motivů, nejvíce u motivu ekonomického ($r=0,3$). Zdá se tedy, že jedinec, který má např. ekonomický motiv, předpokládá ho také, alespoň jako neuvědomovaný, u ostatních studentů, a podobně je tomu i u motivů "prestiž", "nemoc", "tradice" a "ctižádost". Důvodem může být nižší sociální akceptabilita těchto motivů – pokud motiv student přizná u sebe, přisuzuje ho i druhým, aby tím oslabil tento fakt. U motivu "dominance", "altruismus" a "zájem o obor" tento jev neplatí, důvodem může být právě vyšší společenská "přijatelnost" těchto motivů, a naopak možná snaha tento motiv oslabit u druhých, aby respondent sám vynikl.

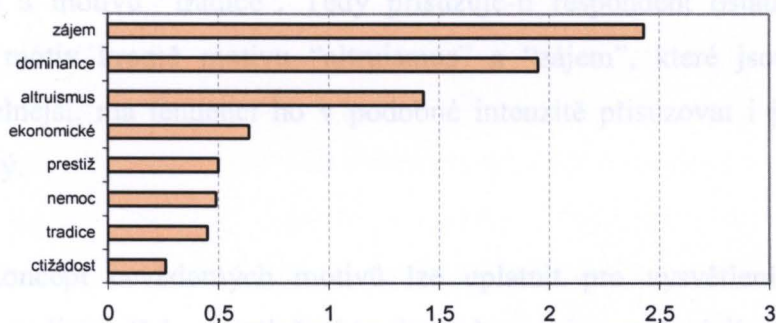
4.1.2.2. Rozdíl mezi vědomou a neuvědomovanou motivací připisovanou ostatním studentům

Byl zkoumán vztah mezi vědomými a neuvědomovanými motivy, které respondenti připisují ostatním studentům (OV- a ON-motivy).

Předpokládáme, že obě skupiny motivů se budou lišit. V tomto rozdílu se mohou opět projevit semiprojektivně neuvědomované motivy respondentů samých.

Pro testování hypotézy o shodě průměrů byl použit párový t-test pro závislé soubory pro počet respondentů $N=294$. Výsledky, tj. rozdíly mezi motivy vědomými a neuvědomovanými připisovanými ostatním studentům jsou uvedeny v násl. tabulce a grafu:

	průměr	st. odchylka
OV-altruismus – ON-altruismus $p=0,000$, $t(df=293)= 7,736$	6,76	2,02
	5,33	2,66
OV-prestiž - ON-prestiž $p=0,004$, $t(df=293)= 2,934$	6,54	2,15
	6,04	2,64
OV-dominance - ON-dominance $p=0,000$, $t(df=293)= -7,377$	3,62	2,31
	5,57	4,35
OV-zájem - ON-zájem $p=0,000$, $t(df=293)= 13,319$	7,27	2,02
	4,84	2,68
OV-nemoc - ON-nemoc $p=0,003$, $t(df=293)= -2,951$	4,69	2,25
	5,18	2,46
OV-ekonomické - ON-ekonomické $p=0,000$, $t(df=293)= -3,766$	4,10	2,47
	4,74	2,63
OV-tradice - ON-tradice $p=0,011$, $t(df=293)= 2,557$	5,81	2,38
	5,36	2,68
OV-ctižádost - ON-ctižádost $p=0,163$, $t(df=293)= -1,399$	5,57	2,33
	5,83	2,66



Z výsledků je patrné, že dle předpokladu rozdíl je statisticky významný u všech položek kromě motivu “ctižádost”. V obou kategoriích se projeví projekce motivů respondentů samých, v kategorii motivů “vědomých” se spíše objeví motivy, které studenti sami mají přítomné ve své motivaci, ale jejich nevědomý charakter nenahlízejí, u motivů “nevědomých” připouštějí možnost neuvědomění si těchto motivů.

Opět byla sledována i korelační závislost mezi uvedenými motivy, pro testování hypotézy o nezávislosti veličin byl použit test významnosti Pearsonova koeficientu korelace pro počet respondentů $N=294$. Výsledky jsou uvedeny v násl. tabulce:

	korelace r	p
OV-altruismus & ON-altruismus	0,11	0,058
OV-prestiž & ON-prestiž	0,26	0,000
OV-dominance & ON-dominance	0,18	0,002
OV-zájem & ON-zájem	0,14	0,020
OV-nemoc & ON-nemoc	0,26	0,000
OV-ekonomické & ON-ekonomické	0,33	0,000
OV-tradice & ON-tradice	0,31	0,000
OV-ctižádost & ON-ctižádost	0,22	0,000

Jak ukazuje tabulka, u všech položek až na motiv “altruismus” (též méně “zájem”) je vysoká korelace – znovu nejvýznamněji u “ekonomické”

motivace a motivu "tradice". Tedy přisuzuje-li respondent ostatním určitý vědomý motiv kromě motivu "altruismus" a "zájem", které jsou sociálně nejpřijatelnější, má tendenci ho v podobné intenzitě přisuzovat i jako motiv nevědomý.

Koncept nevědomých motivů lze uplatnit pro vysvětlení motivace studentů medicíny třeba v potlačení tendence k agresi a vzniku její sublimované formy v plánovaném povolání chirurga či ortopeda, či v podobně sublimované tendenci k nadřazenosti, strachu ze smrti apod.

4.1.2.3. Vazby mezi vlastními motivy

Byly testovány korelace mezi jednotlivými vlastními motivy. Pro testování hypotézy o nezávislosti veličin byl použit test významnosti Pearsonova koeficientu korelace.

Předpokládáme nenulovou korelaci některých skupin motivů, konkrétně motivů „ctižádost“, „dominance“ a „prestiž“.

V tabulce korelací jsou uvedeny jen ty, které jsou statisticky významné na hladině 0,001:

	altruismus	prestiž	dominance	zájem	nemoc	ekonomické	tradice	ctižádost
altruismus					0,21	-0,20	-0,21	
prestiž			0,46			0,43		0,42
dominance						0,30		0,28
zájem								
nemoc								
ekonomické								0,28
tradice								
ctižádost								

Předpoklad se potvrdil. Silně souvisí červeně vyznačené motivy – “prestiž” s “dominancí”, “ekonomickým” motivem a “ctižádostí”. Tyto čtyři položky rovněž spolu sytí nejsilnější faktor při faktorové analýze motivací. Jejich korelace vyplývá ze souvislosti obsahů jednotlivých motivů.

Naopak opačnou korelaci vykazují položky “altruismus” s “ekonomickým” motivem a oproti možnému očekávání i s “tradicí”. První dvojice odpovídá úvaze, že člověk, pro něhož je altruismus silným motivem, nemá tak intenzivní motiv finanční. Druhá dvojice může odpovídat skutečnosti, že člověk, jehož motivem je “tradice profese v rodině”, může podléhat více vnějšímu tlaku blízkých lidí, než vlastní interní potřebě pomáhat prostřednictvím tohoto povolání druhým.

4.1.2.4. Změna motivace během studia

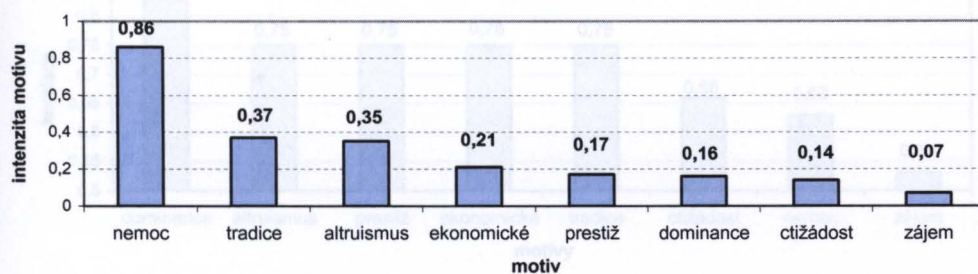
Byl zkoumán vztah mezi původními motivy, se kterými respondenti vstoupili na fakultu (V-motivy), a motivy změněnými během studia (ZV-motivy). Studentů, kteří uváděli změnu motivace, bylo celkem 137.

Předpokládáme, že motivační profil se změní ve směru zvýšení motivu “zájem”.

Pro testování hypotézy o shodě průměrů byl použit párový t-test pro závislé soubory pro počet respondentů $N=137$. Rozdíly mezi motivy původními a změněnými jsou uvedeny v násl. tabulce a grafu:

	průměr	st. odchylka
V-altruismus - ZV-altruismus $p=0,018, t(df=136)=-2,388$	7,05	2,48
	7,40	2,35
V-prestiž - ZV-prestiž $p=0,233, t(df=136)= 1,199$	5,27	2,32
	5,10	2,30
V-dominance - ZV-dominance $p=0,111, t(df=136)= 1,605$	2,52	2,06
	2,36	2,00

V-zájem - ZV-zájem p=0,662, t(df=136)= 0,438	7,75	1,93
	7,68	2,08
V-nemoc - ZV-nemoc p=0,000, t(df=136)= -4,236	4,38	2,73
	5,24	2,83
V-ekonomické - ZV-ekonomické p=0,168, t(df=136)= 1,387	3,64	2,49
	3,43	2,35
V-tradice - ZV-tradice p=0,027, t(df=136)= 2,233	2,87	2,86
	2,50	2,54
V-ctižádost - ZV-ctižádost p=0,446, t(df=136)= 0,765	5,40	2,80
	5,26	2,55

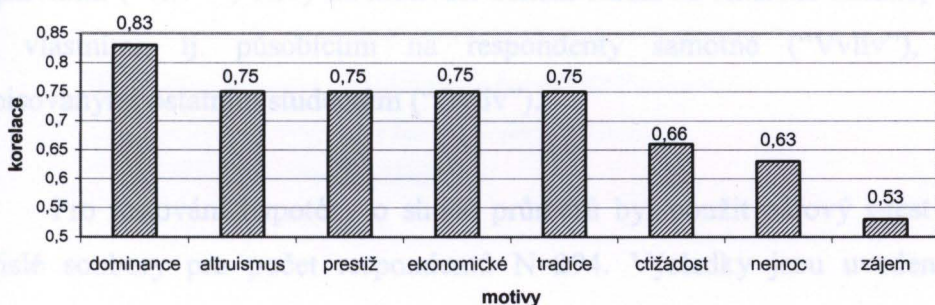


Statisticky vysoce významná změna oproti předpokladu je jen u motivu „nemoc“, kde je celkově posun k většímu významu. Slabý vzestup intenzity lze také pozorovat u motivu „altruismus“. U ostatních motivací dochází k mírným změnám ve smyslu snížení intenzity motivace. Také u motivu „zájem“ - oproti předpokladu - intenzita poněkud klesá.

Důvody těchto změn motivace jsou různé. Zvýšení intenzity motivu „nemoc“ v průběhu studia může souviset se setkáním s nemocí na praxích i ve studiu a touze umět si s problematikou nemoci poradit. K tomu jistě přispívají i „hypochondrická“ období během studia.

Dále byla sledována korelační závislost mezi původní a změněnou motivací. Pro testování hypotézy o nezávislosti veličin byl použit test významnosti Pearsonova koeficientu korelace pro počet respondentů N=137. Výsledky jsou uvedeny v následující tabulce a grafu:

	korelace	významnost korelace
V-altruismus & ZV-altruismus	0,75	0,000
V-prestiž & ZV-prestiž	0,75	0,000
V-dominance & ZV-dominance	0,83	0,000
V-zájem & ZV-zájem	0,53	0,000
V-nemoc & ZV-nemoc	0,63	0,000
V-ekonomické & ZV-ekonomické	0,75	0,000
V-tradice & ZV-tradice	0,75	0,000
V-ctižádost & ZV-ctižádost	0,66	0,000



Korelace ukazují relativně vysokou stabilitu motivu “dominance”, který se během studia jen málo mění. Důvodem může být mimo jiné i kompenzace často zažívaného pocitu bezmoci a bezradnosti během studia (dle osobních výpovědí studentů na sebezkušenostních seminářích nebo v psychologické poradně na LF) touhou po dominanci v profesi v budoucnu.

Naopak motiv “zájem o obor” vykazuje největší proměnu. Zde je interpretace složitější, důvodem může být střídání subjektivně zajímavých oblastí ve studiu a další proměnlivé vlivy ze strany pedagogů, praxí a také rodiny.

4.1.3. VLIVY PŮSOBÍCÍ NA ROZHODOVÁNÍ A MOTIVACI BĚHEM STUDIA

Nulová hypotéza v této oblasti je:

Sociální prostředí a demografická data nemají souvislost s uváděnými vlivy na rozhodování a motivaci během studia.

4.1.3.1. Rozdíl mezi pozitivními a negativními vlivy (vlastními a připisovanými ostatním studentům)

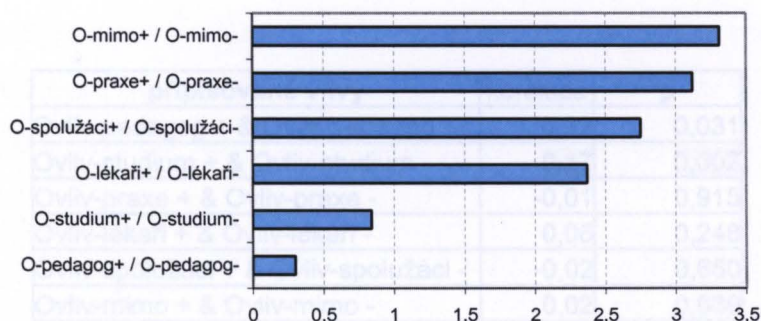
Byl zkoumán vztah mezi pozitivními (v grafech a tabulkách “vliv +”) a negativními (“vliv -”) vlivy na motivaci během studia na lékařské fakultě, a to jak vlastními, tj. působícími na respondenty samotné (“Vvliv”), tak připisovanými ostatním studentům (“Ovliv”).

Pro testování hypotézy o shodě průměrů byl použit párový t-test pro závislé soubory pro počet respondentů $N=294$. Výsledky jsou uvedeny v následující tabulce a grafech.

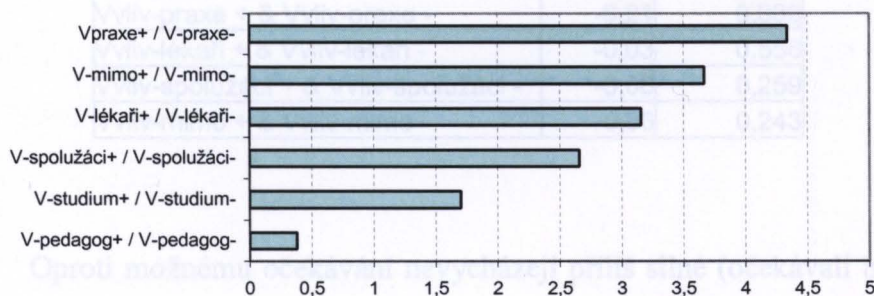
vlivy připisované ostatním studentům	průměr	st. odchylka
Ovliv-pedagog + / Ovliv-pedagog - $p=0,150, t(df=293)= 1,442$	6,00	2,50
	5,70	2,81
Ovliv-studium + / Ovliv-studium - $p=0,004, t(df=293)= 2,938$	6,54	2,43
	5,70	4,69
Ovliv-praxe + / Ovliv-praxe - $p=0,000, t(df=293)= 8,255$	7,35	2,16
	4,23	6,10
Ovliv-lékaři + / Ovliv-lékaři - $p=0,000, t(df=293)= 11,941$	6,85	2,27
	4,48	2,69
Ovliv-spolužáci + / Ovliv-spolužáci - $p=0,000, t(df=293)= 8,848$	6,35	4,68
	3,60	2,44
Ovliv-mimo + / Ovliv-mimo - $p=0,000, t(df=293)= 15,880$	6,63	2,54
	3,32	2,57

vlastní vlivy	průměr	st. odchylka
Vvliv-pedagog + / Vvliv-pedagog - $p=0,091, t(df=293)= 1,698$	5,50	2,61
	5,12	2,87
Vvliv-studium + / Vvliv-studium - $p=0,000, t(df=293)= 7,844$	5,97	2,54
	4,27	2,73

Vvliv-praxe + / Vvliv-praxe - p=0,000, t(df=293)= 20,676	7,18	2,43
	2,84	2,19
Vvliv-lékaři + / Vvliv-lékaři - p=0,000, t(df=293)= 15,575	6,45	2,50
	3,29	2,33
Vvliv-spolužáci + / Vvliv-spolužáci - p=0,000, t(df=293)= 12,297	5,55	2,81
	2,89	2,25
Vvliv-mimo + / Vvliv-mimo - p=0,000, t(df=293)= 17,121	5,97	2,93
	2,30	2,01



Tabulka: Rozdíl vlivů na studium připisovaných ostatním studentům



Tabulka: Rozdíl vlivů na studium působících na respondenta samotného

Z grafů je zřejmé, že až na položku “vliv pedagogů” je všem motivátorům připisován statisticky významně větší pozitivní vliv než negativní. Největší převahu pozitivního nad negativním vlivem pozorujeme u motivů “praxe” a “vliv mimo školu” (tj. od přátel, partnerů, rodiny), nejmenší kromě

“pedagogů” u vlivu “studium”, a to jak u vlivů vlastních, tak připisovaných druhým.

Tyto výsledky nejsou příliš dobrou vizitkou pedagogického procesu.

Dále byla sledována korelační závislost mezi jednotlivými pozitivními a negativními vlivy. Pro testování hypotézy o nezávislosti veličin byl použit test významnosti Pearsonova koeficientu korelace pro počet respondentů $N=294$. Výsledky jsou uvedeny v násl. tabulce:

připisované vlivy	korelace	p
Ovliv-pedagog + & Ovliv-pedagog -	0,12	0,031
Ovliv-studium + & Ovliv-studium -	0,17	0,002
Ovliv-praxe + & Ovliv-praxe -	-0,01	0,915
Ovliv-lékaři + & Ovliv-lékaři -	0,06	0,248
Ovliv-spolužáci + & Ovliv-spolužáci -	-0,02	0,650
Ovliv-mimo + & Ovliv-mimo -	0,02	0,639

vlastní vlivy	korelace	p
Vvliv-pedagog + & Vvliv-pedagog -	0,03	0,551
Vvliv-studium + & Vvliv-studium -	0,01	0,911
Vvliv-praxe + & Vvliv-praxe -	-0,21	0,000
Vvliv-lékaři + & Vvliv-lékaři -	-0,03	0,556
Vvliv-spolužáci + & Vvliv-spolužáci -	-0,06	0,259
Vvliv-mimo + & Vvliv-mimo -	-0,06	0,243

Oproti možnému očekávání nevycházejí příliš silné (očekávali bychom spíše záporné) korelace mezi pozitivními a negativními vlivy. Tedy neplatí, že má-li něco pro respondenty silný kladný vliv, má to pak slabý vliv záporný. Pro příklad uveďme situaci, kdy studenti hodnotí vliv pedagogů: někteří pedagogové mohou zanechat silný pozitivní, jiní silný negativní vliv. Někde skutečně vycházejí negativní korelace: u připisovaných vlivů “praxe” a “spolužáci” a u vlastních vlivů “lékaři”, “vlivy mimo školu”, “praxe” a “spolužáci”. U těchto vlivů tedy zdá se silný kladný vliv doprovází slabý negativní vliv.

4.1.3.2. Rozdíly mezi muži a ženami ve vlivech na rozhodování

Byl zkoumán rozdíl mezi vlivy na rozhodování o vstupu na lékařskou fakultu u mužů a u žen. Předpokládáme, že ženy jsou jen v některých faktorech ovlivňovány jinak než muži.

Pro testování hypotézy o shodě průměrů byl použit t-test pro nezávislé soubory. Výzkum byl prováděn na vzorku 91 mužů a 203 žen. V následující tabulce je uveden pouze jediný motiv, kde byl pozorován signifikantní rozdíl:

	pohlaví	průměr	st. odchylka	p	t(df=292)
nemoc	muži	2,85	2,54	0,005	-2,693
	ženy	3,81	2,97		

Na rozdíl od předpokladu se vlivy u mužů a žen lišily jen málo. Pouze ve vlivu “nemoc” je signifikantní rozdíl mezi muži a ženami – u žen je výraznější podíl vlivu nemoci v blízkém okolí nebo u respondentek samotných, což může být vyvoláno větší citlivostí žen k utrpení v okolí a také ke vztahům, které nemoc často ovlivňuje.

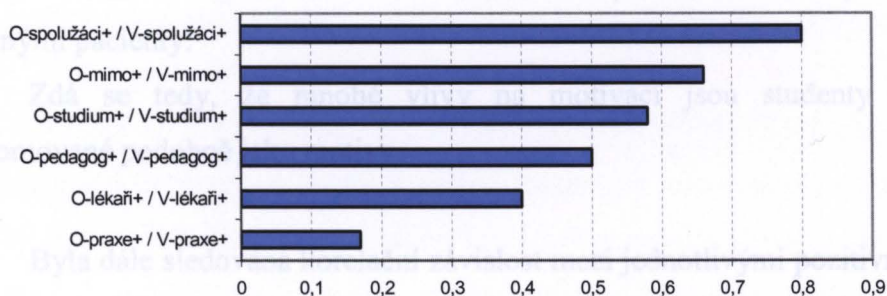
4.1.3.3. Rozdíly vlivů připisovaných sobě a druhým

Byly zkoumány vlivy působícími na motivaci studentů během studia, a to rozdíl mezi vlivy vlastními (“Vvlivy”) a připisovanými ostatním studentům (“Ovlivy”), jak pozitivními, tak negativními.

Pro testování hypotézy o shodě průměrů byl použit párový t-test pro závislé soubory. Výzkum byl prováděn na vzorku 294 studentů. Výsledky uvádí následující tabulka a graf:

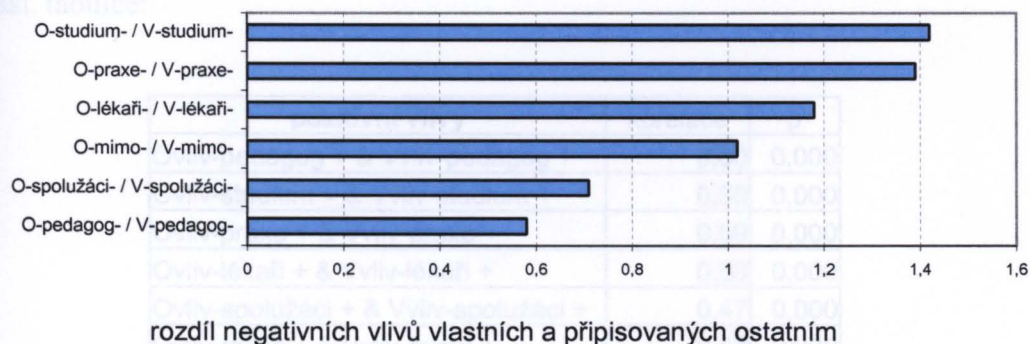
pozitivní vlivy	průměr	st. odchylka
Ovliv-pedagog + / Vvliv-pedagog + p=0,000, t(df=293)= 3,763	6,00	2,50
	5,50	2,61
Ovliv-studium + / Vvliv-studium + p=0,000, t(df=293)= 4,179	6,55	2,43
	5,97	2,54
Ovliv-praxe + / Vvliv-praxe + p=0,156, t(df=293)= 1,422	7,35	2,16
	7,18	2,43
Ovliv-lékaři + / Vvliv-lékaři + p=0,002, t(df=293)= 3,099	6,85	2,26
	6,45	2,50
Ovliv-spolužáci + / Vvliv-spolužáci + p=0,001, t(df=293)= 3,294	6,35	4,68
	5,55	2,81
Ovliv-mimo + / Vvliv-mimo + p=0,000, t(df=293)= 4,408	6,63	2,54
	5,97	2,93

negativní vlivy	průměr	st. odchylka
Ovliv-pedagog - / Vvliv-pedagog - p=0,000, t(df=293)= 3,879	5,70	2,81
	5,12	2,87
Ovliv-studium - / Vvliv-studium - p=0,000, t(df=293)= 5,472	5,70	4,69
	4,28	2,73
Ovliv-praxe - / Vvliv-praxe - p=0,000, t(df=293)= 3,989	4,23	6,10
	2,84	2,19
Ovliv-lékaři - / Vvliv-lékaři - p=0,000, t(df=293)= 8,102	4,48	2,69
	3,30	2,33
Ovliv-spolužáci - / Vvliv-spolužáci - p=0,000, t(df=293)= 5,808	3,60	2,44
	2,89	2,25
Ovliv-mimo - / Vvliv-mimo - p=0,000, t(df=293)= 7,180	3,32	2,57
	2,30	2,01



rozdíl pozitivních vlivů vlastních a připisovaných ostatním

koefficientu korelace pro počet respondentů N=294. Výsledky jsou uváděny v níže tabulce



rozdíl negativních vlivů vlastních a připisovaných ostatním

Z tabulky a grafů vidíme, že takřka všechny rozdíly jsou vysoce statisticky významné (což je do značné míry dáno velikostí vzorku – i malý rozdíl se na něm statisticky ukáže). U vlivů připisovaných druhým se mohly projevit projekce méně uvědomovaných vlivů. Zvláště velké rozdíly byly u pozitivních vlivů „spolužáci“, „vlivy mimo školu“ a „studium“, a u negativních vlivů „studium“, „praxe“ a „lékaři“. Důvodem může být menší uvědomění si pozitivního vlivu spolužáků, blízkých osob a studia a negativního vlivu praxe, lékařů na praxích a studia.

Nejmenší rozdíly byly u pozitivního vlivu „praxe“ a u negativního vlivu „pedagog“. Tento výsledek lze interpretovat tak, že tyto vlivy si studenti plně uvědomují. Vlivy pedagogů jsou převážně negativní (viz popisná statistika) na rozdíl od vlivů praxí v nemocnicích, kdy studenti vidí konkrétní smysl a význam studia a mohou si zakusit vlastní kompetenci v oboru při práci s reálnými pacienty.

Zdá se tedy, že mnohé vlivy na motivaci jsou studenty méně uvědomované podobně jako motivy.

Byla dále sledována korelační závislost mezi jednotlivými pozitivními a negativními vlivy vlastními a připisovanými ostatním studentům. Pro testování hypotézy o nezávislosti veličin byl použit test významnosti Pearsonova

koeficientu korelace pro počet respondentů N=294. Výsledky jsou uvedeny v následující tabulce:

pozitivní vlivy	korelace	p
Ovliv-pedagog + & Vvliv-pedagog +	0,60	0,000
Ovliv-studium + & Vvliv-studium +	0,55	0,000
Ovliv-praxe + & Vvliv-praxe +	0,59	0,000
Ovliv-lékaři + & Vvliv-lékaři +	0,58	0,000
Ovliv-spolužáci + & Vvliv-spolužáci +	0,47	0,000
Ovliv-mimo + & Vvliv-mimo +	0,57	0,000

negativní vlivy	korelace	p
Ovliv-pedagog - & Vvliv-pedagog -	0,59	0,000
Ovliv-studium - & Vvliv-studium -	0,39	0,000
Ovliv-praxe - & Vvliv-praxe -	0,24	0,000
Ovliv-lékaři - & Vvliv-lékaři -	0,51	0,000
Ovliv-spolužáci - & Vvliv-spolužáci -	0,60	0,000
Ovliv-mimo - & Vvliv-mimo -	0,46	0,000

Výsledky ukazují, že korelace jsou signifikantní pro všechny páry vlivů. Vysoké korelace $r > 0.5$ se projevila u všech pozitivních vlivů s výjimkou vlivu spolužáků a u negativních vlivů "pedagog", "lékař" a "spolužáci". Zdá se tedy, že studenti mají většinou tendenci připisovat druhým stejné vlivy jako sobě. Pak ovšem takto vysoké korelace svědčí o naprosté neobjektivitě v posouzení ostatních studentů.

4.1.3.3. Souvislost vlivů vlivů a rozhodovacích faktorů a rozhodnutí

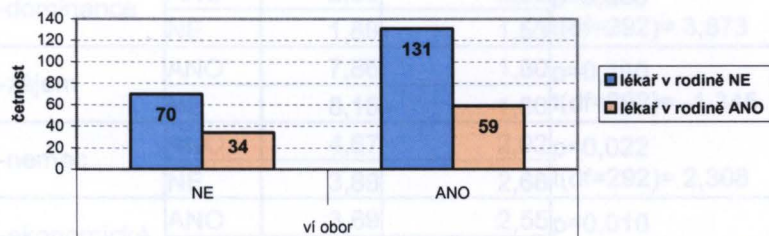
4.1.3.4. Souvislost mezi lékařem v rodině a rozhodnutostí pro budoucí obor

Pomocí chí-kvadrát testu nezávislosti byla spíše orientačně zkoumána závislost mezi přítomností lékaře v rodině studenta a jeho rozhodnutím, jaký obor by chtěl v budoucnu vykonávat (pro počet respondentů N=294). Studentů, kteří mají v rodině lékaře, bylo 93, ostatních studentů bylo 201, studentů, kteří jsou již rozhodnuti pro budoucí obor, bylo 190, zatím neví 104 studentů.

Předpoklad byl, že student s přítomností lékaře v rodině bude spíše rozhodnut pro konkrétní obor, který zná od rodinných příslušníků.

Výsledky jsou uvedeny v následující tabulce a grafu:

		ví obor		celkem
		NE	ANO	
lékař v rodině	NE	70	131	201
	ANO	34	59	93
celkem		104	190	294



Graf i tabulka naznačují (a chí-kvadrát test nezávislosti potvrdil: $p=0,47$ (Pearson chi-square (df=1)=0,084)), že tyto veličiny nejsou statisticky závislé, tedy předpoklad se nepotvrdil.

4.1.3.5. Souvislost vlastních motivací a rozhodovacích faktorů a rozhodnutí pro budoucí obor

Orientačně byl sledován také rozdíl ve vlastních motivacích a rozhodovacích faktorech mezi těmi, kteří již vědí, jakému oboru by se chtěli věnovat, a těmi, kteří dosud nejsou rozhodnutí.

Předpoklad byl, že ti, kteří již mají zvolený obor, se budou lišit ve skladbě motivů i vlivech na rozhodování pro studium od těch, kteří dosud rozhodnutí nejsou.

Pro testování hypotézy o shodě průměrů byl použit t-test pro nezávislé soubory. Výzkum byl prováděn na vzorku 190 rozhodnutých pro obor a 104 nerozhodnutých. Výsledky uvádí následující tabulka:

	ví obor	průměr	st. odchylka	
V-altruismus	ANO	7,43	2,51	p=0,628
	NE	7,28	2,47	t(df=292)= 0,485
V-prestiž	ANO	5,67	2,37	p=0,001
	NE	4,68	2,48	t(df=292)= 3,371
V-dominance	ANO	2,85	2,26	p=0,000
	NE	1,89	1,53	t(df=292)= 3,873
V-zájem	ANO	7,86	1,80	p=0,180
	NE	8,15	1,80	t(df=292)= -1,345
V-nemoc	ANO	4,67	2,92	p=0,022
	NE	3,88	2,68	t(df=292)= 2,308
V-ekonomické	ANO	3,69	2,55	p=0,010
	NE	2,92	2,24	t(df=292)= 2,589
V-tradice	ANO	2,86	2,85	p=0,396
	NE	2,58	2,44	t(df=292)= 0,849
V-ctižádost	ANO	5,45	2,85	p=0,171
	NE	4,97	2,82	t(df=292)= 1,374
rozh-rodina	ANO	4,64	3,14	p=0,685
	NE	4,79	2,89	t(df=292)= -0,407
rozh-přátelé	ANO	2,80	2,29	p=0,261
	NE	2,49	2,19	t(df=292)= 1,127
rozh-učitel	ANO	2,59	2,51	p=0,956
	NE	2,61	2,23	t(df=292)= -0,055
rozh-vzor	ANO	3,70	3,18	p=0,176
	NE	3,18	3,02	t(df=292)= 1,358
rozh-umění	ANO	2,31	2,27	p=0,226
	NE	1,99	1,84	t(df=292)= 1,214
rozh-nemoc	ANO	3,59	2,97	p=0,514
	NE	3,37	2,71	t(df=292)= 0,653

Vysvětlivky k tabulce:

“V-”: vlastní motivy,

“rozh-”: vlivy na rozhodnutí pro vstup na fakultu

Předpoklad se potvrdil jen částečně. Silně významný rozdíl je jenom u motivů “dominance” a “prestiž”. Oproti předpokladu rozhodnutost pro obor s rozhodovacími faktory nesouvisí.

Pro srovnání lze uvést výsledky předběžného průzkumu na plzeňské LF (Zavázalová, 2001), kde o svém budoucím oboru je rozhodnuto na začátku studia už 58% studentů – preferované obory jsou pediatrie, chirurgie, ortopedie, psychiatrie, rehabilitace, dále práce s postiženými dětmi, praktické lékařství, histologie a imunologie.

4.1.4. SOUVISLOST PREFEROVANÝCH HODNOT A MOTIVŮ KE STUDIU

Nulová hypotéza v této oblasti je:

Preferované hodnoty nekorelují s motivy ke studiu.

4.1.4.1. Závislost mezi motivy a hodnotami

Byla sledována korelační závislost mezi jednotlivými motivy a hodnotovými faktory, sdružujícími příbuzné hodnoty (popis hodnot a faktorů viz popis Hodnotového dotazníku S. Schwarze výše).

Předpokládáme, že budou korelovat na základě podobných obsahů tyto motivy a hodnotové faktory:

1. altruismus - laskavost (F7)
2. prestiž - úspěch (F5)
3. dominance - moc (F4)
4. zájem o obor - sebekontrola (F10)
5. zkušenost s nemocí - bezpečnost (F2)
6. ekonomický motiv - úspěch (F5)
7. tradice v rodině - tradice (F1)
8. ctižádost - úspěch (F5)
9. na základě Weinerovy teorie (Weiner, 1980), že jedinci s vysokou potřebou výkonu a úspěchu vnímají příčiny úspěchu spíše ve vnitřních faktorech a osobní zodpovědnosti (schopnosti, úsilí) než ve vnějších (náhoda, štěstí), zkoumáme korelaci motivu „ctižádost“ s hodnotami „schopný“ a „inteligentní“.

Celá korelační tabulka hodnot a motivů je uvedena v Příloze.

Pro testování hypotézy o nezávislosti veličin byl použit test významnosti Pearsonova koeficientu korelace pro počet respondentů N=294. Výsledky jsou uvedeny v násl. tabulce:

korelace	V-altruismus	V-prestíž	V-dominance	V-zájem	V-nemoc	V-ekonomické	V-tradice	V-ctižádost
F1 tradice	0,23	-0,12	0,09	-0,10	0,13	-0,02	0,05	-0,06
F2 bezpečnost	0,19	0,09	0,05	0,02	0,13	0,05	-0,01	0,11
F3 konformita	0,21	-0,01	0,08	0,02	0,18	0,09	0,04	0,12
F4 moc	-0,03	0,36	0,39	-0,07	-0,05	0,18	0,03	0,32
F5 úspěch	-0,04	0,34	0,31	-0,01	0,02	0,24	0,05	0,35
F6 hedonismus	-0,08	0,14	0,13	-0,03	0,04	0,12	0,02	0,09
F7 laskavost	0,35	-0,08	0,00	-0,01	0,14	-0,19	-0,01	0,03
F8 universalismus	0,07	0,02	0,11	0,03	0,19	0,02	0,06	0,12
F9 stimulace	-0,09	0,13	0,17	-0,03	-0,03	0,11	0,07	0,17
F10 sebekontrola	-0,02	0,04	0,15	0,14	0,02	0,08	-0,03	0,22

Vzhledem k počtu respondentů jsou vysoce signifikantní již hodnoty korelace kolem 0,2 ($p=0,001$, v tabulce vyznačeno žlutě). Vysoká korelace v absolutní hodnotě větší než 0,35 vyjadřuje již silnou závislost nejen ze „statistického“ hlediska (v tabulce vyznačeno červeně).

Z korelací obsažených v předpokladech, se potvrdilo 5 z 9:

1. altruismus - laskavost (F7)
2. prestiž - úspěch (F5)
3. dominance - moc (F4) – vysoká korelace
4. ekonomický motiv - úspěch (F5)
5. ctižádost - úspěch (F5)

4.2.3. Inerzní motivy v rámci zkoumaných typů motivací

Oproti předpokladu se projevila korelace ještě u dalších 5 párů motivů a hodnotových faktorů:

6. altruismus - tradice (F1)
7. prestiž - moc (F4) – vysoká korelace

8. dominance - úspěch (F4)
9. ctižádost - moc (F5)
10. ctižádost - sebekontrola (F10)

Pozitivní korelace motivu „altruismus“ s faktorem „tradice“ je v rozporu s negativní korelací motivu „altruismus“ s motivem „tradice“, důvodem může být poněkud jiný obsah obou pojmů: u motivu jde o rodinnou situaci - lékař v rodině, nátlak rodiny ke studiu a převzetí praxe, očekávání od rodičů apod., kdežto u hodnoty „tradice“ jde o úctu k tradicím, uchovávání osvědčených zvyklostí atd. Druhému významu korelace spíše odpovídá, protože k tradici křesťanské společnosti západního typu patří péče o potřebné.

Naopak předpoklad na základě Weinerovy teorie o korelaci motivu „ctižádost“ s hodnotami „schopný“ a „inteligentní“ se u studentů medicíny nepotvrdil. Motiv ctižádosti může být v tomto případě spojován spíše s jinými, i externími vlivy i v důsledku negativních zkušeností s pedagogickým procesem (viz výše).

4.2. POPISNÁ STATISTIKA

V této kapitole se budeme zabývat popisnými charakteristikami shromážděných dat, především maximálními a minimálními hodnotami. V rámci jednotlivých kategorií motivů a vlivů – vlastních a přisuzovaných druhým – a hodnot budeme sledovat nejpreferovanější a nejméně významné položky.

4.2.1. Intenzita motivů v rámci zkoumaných typů motivací

V tomto rámci jsme si položili tyto otázky:

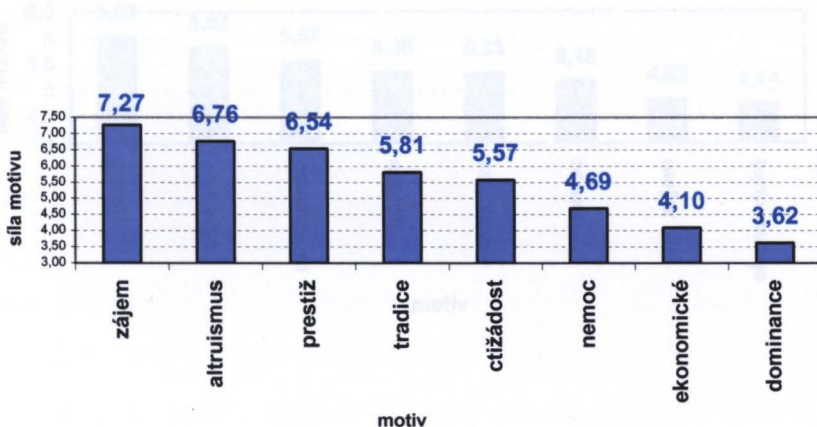
1. Které motivy jsou více uvědomované než neuvědomované?

2. Pokud se motivace během studia změnila, jak?
3. Jaký je nejsilnější uvědomovaný motiv druhých studentů?
4. Jaký je nejsilnější neuvědomovaný motiv druhých studentů?
5. Jaký je nejsilnější vlastní motiv?

4.2.1.1. Motivy přisuzované ostatním studentům jako vědomé

Seřadíme-li motivy přisuzované ostatním studentům jako vědomé, dostaneme pro počet respondentů N=294 následující tabulku a graf:

motivy druhých vědomé	průměr	směr. odch.
zájem	7,27	2,02
altruismus	6,76	2,02
prestiž	6,54	2,15
tradice	5,81	2,38
ctižádost	5,57	2,33
nemoc	4,69	2,25
ekonomické	4,10	2,47
dominance	3,62	2,13



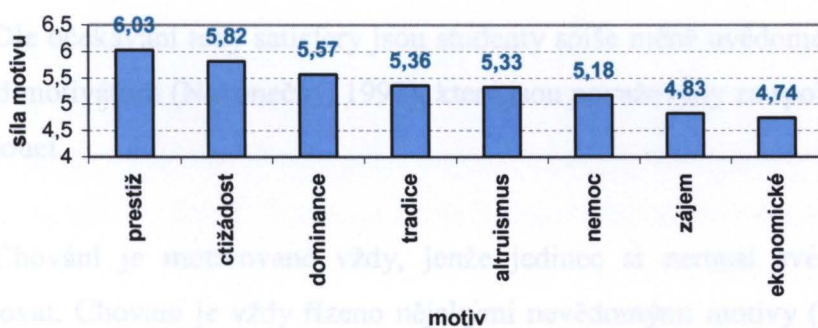
Z výsledků vyplývá, že respondenti připisují druhým jako nejsilnější vědomé motivy ke studiu motivy “zájem o obor”, “altruismus” a “prestiž”, jako

nejméně silné motiv “ekonomický” a “dominance”. Detailnější interpretace provedeme v dalším textu v porovnání s ostatními kategoriemi motivů.

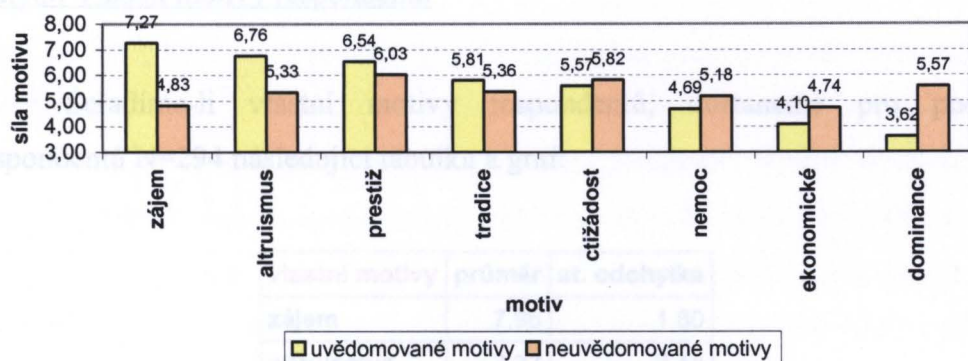
4.2.1.2. Motivy přisuzované ostatním studentům jako neuvědomované

Seřadíme-li motivy přisuzované ostatním studentům jako spíše nevědomé, dostaneme pro počet respondentů N=294 následující tabulku a graf:

motivy druhých neuvědomované	průměr	st. odchylka
prestíž	6,03	2,63
ctižádost	5,82	2,66
dominance	5,57	4,35
tradice	5,36	2,67
altruismus	5,33	2,66
nemoc	5,18	2,46
zájem	4,83	2,68
ekonomické	4,74	2,63



Pro porovnání uvedme připisované motivy uvědomované a neuvědomované v jednom grafu:



Motivy "zájem o obor", "altruismus", "prestiž" a "tradice" jsou více vědomé, důvodem může být sociální přijatelnost těchto motivů, motivy "ctižádost", "nemoc", "ekonomický" a "dominance" jsou více neuvědomované, zde z důvodu menší sociální akceptability.

Největší diference mezi připisovanými uvědomovanými a neuvědomovanými motivy je u motivů "zájem o obor", "altruismus" (více uvědomované než nevědomé) a "dominance" (více nevědomý), nejmenší u "ctižádosti", která je některými jedinci proklamovaná bez zábrán, jinými obtížněji.

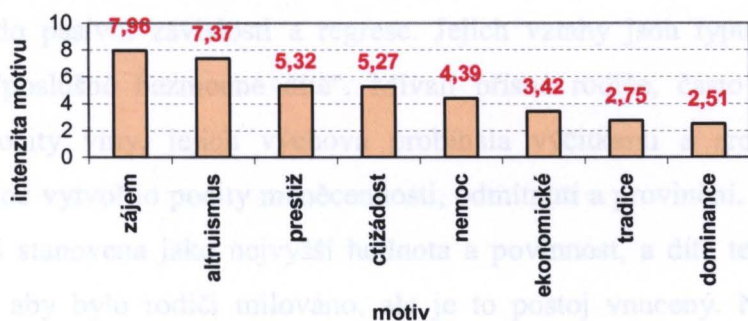
Dle očekávání tedy satisfery jsou studenty spíše méně uvědomované na rozdíl od motivátorů (Nakonečný, 1992), které jsou považovány za společensky více žádoucí.

Chování je motivované vždy, jenže jedinec si nemusí své motivy uvědomovat. Chování je vždy řízeno nějakými nevědomými motivy (Higgins, 1990). Nereflektování motivů a neuvědomované podléhání jejich vlivu přináší riziko emočního vyčerpání, uspokojování potřeb na úkor pacientů a dalších zkreslených pojetí role lékaře (Vymětal, 1994).

4.2.1.3. Vlastní motivy respondentů

Seřadíme-li vlastní motivy respondentů, dostaneme pro počet respondentů N=294 následující tabulku a graf:

vlastní motivy	průměr	st. odchylka
zájem	7,96	1,80
altruismus	7,37	2,48
prestiž	5,32	2,45
ctižádost	5,27	2,84
nemoc	4,39	2,85
ekonomické	3,42	2,46
tradice	2,75	2,71
dominance	2,51	2,07



Z grafu je patrná posloupnost nejzastoupenějších motivů v celkové motivační skladbě studentů. Věnujme se nyní jednotlivým motivům podrobněji.

Motiv „zájem o obor“ může mít vedle pozitivního aspektu odborné zdatnosti a seberozvoje riziko postoje, kdy expert "nevidí člověka".

Motiv „altruismus“ jako nezištná pomoc člověku v nouzi a tedy je žádoucí motivací pro studium medicíny, ale nese s sebou i určitá rizika. Je založen na schopnosti empatie, vcítění se do druhého člověka a porozumění

jeho situaci, následné schopnosti soucitu a konečném jednání. Latinské "alter-uter" (jeden jako druhý) poukazuje na vzájemnost, která je součástí západní křesťanské kultury, kde je sociální normou vštěpovanou člověku výchovou a její nedodržení přináší pocity viny a „špatného svědomí“, kdežto altruistické chování je prožíváno se spokojeností, hrdostí a dobrým svědomím (Vymětal, 1994). Bylo zjištěno, že altruismus jako převládající chování se vyskytuje u jedinců zralých, harmonických, s dobrým osobním zázemím, kteří mají vnitřně "z čeho dávat".

Na druhé straně se toto chování vyskytuje také u lidí s tzv. "syndromem pomahačů", což je označení pro určitou zvláštnost v osobnostní struktuře člověka (Vymětal, 1994). Tito lidé jsou obětaví a nezištní, ale jejich vývoj od dětství nese jistá specifika a s nimi spojená rizika v dospělosti. Tito lidé mají silnou potřebu plně pečovat o druhé bez přijetí vztahové reciprocity - nutí tak protějšek do pasivní závislosti a regrese. Jejich vztahy jsou typu "obětavý rodič" a "poslušné bezmocné dítě". Mívali přísné rodiče, často jako děti zažívali pocity viny, jejich výchova probíhala výčitkami a srovnáním s druhými, což vytvořilo pocity méněcennosti, odmítnutí a provinění. Obětavost byla rodiči stanovena jako nejvyšší hodnota a povinnost, a dítě tento postoj zvnitřnilo, aby bylo rodiči milováno, ale je to postoj vnucený. Nedokážou později naslouchat svým potřebám, jsou příliš neagresivní, nesobečtí, jako by jim na sobě vůbec nezáleželo, druhými vnímáni jako nespontánní, nečitelní a zahanbující druhé. Z těchto důvodů je třeba pamatovat na dvě rizika: náchylnost k rychlému citovému vyčerpání a vedení druhých do pasivní závislosti. Nejlépe se tito lidé uplatní u bezmocných pacientů, naopak mohou být nebezpečím pro ty, které je nutné aktivizovat a vést k samostatnosti (rehabilitace, pooperační fáze u velkých zákroků apod.).

Láska a lítost umožňují u člověka vznik altruismu neboli pohotovosti k pomoci bližnímu, vzdání se něčeho ve prospěch druhých, schopnost oběti.

Jde o chování, prostřednictvím kterého člověk nezískává vnější materiální nebo egocentrické výhody, ale druh vnitřní duchovní odměny (např. v profesi lékaře). Altruistické, obecně allocentrické chování je realizací pro jedince významných hodnot a norem (odpovědnost, pomoc). Motivy takového chování jsou vysvětlovány různě: teorie sociální výměny hovoří o reciprokosti altruismu („já pomohu tobě a ty pak na oplátku pomůžeš mně“), ale tento koncept nevysvětluje plně některé skutečně sebeobětující se druhy altruismu. Podobně koncept empatie, která je spíše pasivním projevem soucítění, nevysvětluje plně tento fenomén, nicméně se zatím jeví jako nejpřijatelnější (Nakonečný, 1996).

Z hlediska sociobiologie a evoluční psychologie je altruistické chování vysoce biologicky účelné pro přežití druhu - ať už je ziskem reciproční altruistické chování nebo vybudování pověsti důvěryhodného člověka, které je výhodné v dalších sociálních „hrách“. Obava z pocitů viny a snaha jim uniknout je společná lidem všech kultur. Nicméně, i když lidé obdivují a chválí nezištnou obětavost, neočekávají, že by se podle ní plně řídili oni nebo jejich blízcí - je výhodné, když jsou nezištní ti druzí (Ridley, 2000).

Pohotovost k pomoci stoupá v malé sociální skupině a pokud člověk zná důvody své pomoci druhému, naopak klesá s přibývajícím počtem lidí v náhodném seskupení (přenášení a rozmělnění zodpovědnosti) a se zvětšením investice do pomoci.

Pomoci předchází empatické vzrušení, které je tím silnější, čím více objekt pomoci trpí, a které po poskytnutí pomoci slábne (Heckhausen, 1989). Někteří autoři chápou pomoc jako jednání motivované redukcí nepříjemnosti prožívané empatie s trpícím bližním a tudíž jako egoistické.

V našem výzkumu se motiv „dominance“ objevil na posledním místě u uvědomovaných motivů ostatních studentů i u vlastní motivace. Tento výsledek neodpovídá výzkumu osobnostního profilu studentů medicíny (Kožený, 1995),

kdy si studenti přáli být dominantnější, čímž nevědomě mohli očekávat uspokojení této potřeby v profesi se zaručeným dominantním postavením.

Mít moc nad druhými vyžaduje závislost druhých na subjektu moci, který má možnost odměňovat nebo trestat. V psychologii se tímto pojmem rozumí sociální moc, tj. míra, v níž v závislosti na statusu či pozici ve skupině může jedinec řídit členy skupiny a vyžadovat poslušnost od druhých osob. Moc je spojena s pocity síly, prestiže, dominance, obdivu, které zvyšují sociální hodnotu subjektu moci.

Jako zdroje moci lze rozeznávat (Heckhausen, 1989):

- moc odměňovat, uspokojovat motivy druhého
- moc trestat, odnímat uspokojení motivů, a donucovat, hrozbou trestu omezovat prostor jednání jedince
- legitimní moc – normy internalizované jedincem určují, že subjekt moci je oprávněn kontrolovat dodržování určitých norem chování
- expertní moc – jedinec připisuje subjektu moci speciální znalosti a dovednosti
- informační moc – subjekt moci má informace závažné pro jedince
- vzorová moc, vzniklá identifikací jedince se subjektem moci

Všechny tyto zdroje jsou v lékařské profesi obsaženy. Dominovat nad druhými zahrnuje očekávání, že pro druhé budu jako lékař autoritou, expertem, tím, kdo rozhoduje o druhých, u koho hledají pomoc a radu, na kom jsou závislí, odkázaní na něho. Pozitivním aspektem tohoto motivu je potřeba vést tam, kde je to žádoucí, negativním může být skrytá touha po ovládnutí druhých, nedostatek tolerance a empatie. Nejistota v běžném sociálním kontaktu může zde být kompenzovaná pocitem moci.

Podobně motiv „prestiž lékařského povolání“ – ve společnosti je tato profese stále ceněna jako povolání s nejvyšším sociálním statutem (Nakonečný, 1992) - má za pozitivní aspekt sebejistotu jedince, negativním aspektem může být pýcha a pocity nadřazenosti manifestované v práci.

Je-li motivem ke studiu „nemoc v rodině“, často si jedinec uspokojuje potřebu pomoc postiženému členu rodiny, překonat vlastní pocit bezmoci nebo kompenzovat nízký zájem ze strany rodiny o jedince díky vlastní odborné pozornosti postiženému.

Připomeneme-li si také, že Heidegger říká, že existence může být celou ("autentickou") jen tehdy, přijme-li svou konečnost (Petříček, 1997), pak strach z nevyhnutelnosti smrti a vyhýbání se faktu možné nemoci a umírání může být transformován do motivu vstoupit s nemocí a smrtí "do spolku" vykonáváním profese lékaře, a tak je symbolicky zbavit moci. Motiv „nemoci u sebe a v okolí“ je u studentů skutečně poměrně silně zastoupen.

Ve výzkumu na 3. LF UK Praha bylo zjištěno, že téměř polovina sledovaného vzorku studentů měla rizikovou rodinnou anamnézu (Provazníková, Štullerová, 1994), z čehož lze usuzovat na možnost, že studenti si vybrali tento obor v rámci svépomocného řešení předpokládaného budoucího onemocnění.

Motiv "ekonomický", tedy motiv slušného finančního ohodnocení, často se započítáním možností „přivýdělků“ (úplatky, výhody poskytované farmaceutickými firmami, privátní praxe) bývá tam, kde plat reprezentuje materiální i emoční hodnoty. Postrádané zkušenosti z dětství ve spojitosti s idealizovanou formou matky a bez naděje získat tyto zkušenosti v současnosti od druhých lidí mohou vést k zástupnému uspokojování přes finanční ohodnocení (Nakonečný, 1992). Projevuje se zde Goethovo "co mohu koupit, to jsem já" - penězi lze zrušit vnímanou nespravedlnost přírody v rozdělování hodnot ceněných ve společnosti (krása, mužnost, pohotovost, smysl pro humor aj.) a učinit člověka přitažlivým. Peníze mohou také symbolizovat mateřské kvality jako je ochrana, spolehlivost, stálost, které mohou substituovat. Plat je také symbolem sociálního statutu a prostředkem k dosažení jiných životních

cílů (zájmy, pohodlí), je spojen s pocitem existenční jistoty a zajištění přijatelných podmínek ve stáří.

V ekonomicky vyspělých zemích se zajištěnými základními potřebami fungují dle výzkumů peníze více než jako skutečné motivační činitele práce spíše jako "satisfers", tj. činitele toho, že se člověk "lépe cítí" (Nakonečný, 1992).

Povolání lékaře umožňuje různou míru finančního ohodnocení v závislosti na konkrétním pracovišti - jiné možnosti má zaměstnanec farmaceutické firmy, jiné lékař ve státním zdravotnickém zařízení, odlišně soukromý lékař nebo výzkumný pracovník. Motivy finančního ohodnocení mohou souviset s konzumnějším zaměřením osobnosti (Grác, 1979), ale také se sociálním vyzráváním jedince ve smyslu plánování zabezpečení budoucí rodiny.

Dle Rottera (Rotter, in Nakonečný, 1992) můžeme hodnotit poměr zastoupení intrinsických a extrinsických motivů v celkové motivaci (tj. podle toho, zda chování je řízeno vnitřně nebo zvenčí). Mezi extrinsické motivy patří potřeba finančního ohodnocení, nemoci v okolí, tradice v rodině a prestiže, mezi intrinsické motivy patří altruismus, zájem o obor a ctižádost. U studentů lékařství převažují tedy spíše motivy intrinsické.

Podobně lze říci, že u studentů jsou méně zastoupeny motivy ve smyslu tzv. satisférů (finanční ohodnocení) nad tzv. motivátory (altruismus, zájem, ctižádost, prestiž) (Nakonečný, 1992). Motivace motivátory bývá spíše u lidí zralejších a aktivních, což bychom mohli u studentů tohoto náročného oboru očekávat, oproti v populaci běžnější motivaci satisfátory.

Pro porovnání uvedme výsledky podobných výzkumů:

Na základě výzkumu z roku 1992 na 1. LF UK v Praze, výzkumů v Německu a USA a na základě průběžného sběru dat během seminářů na 1. LF

UK bylo zjištěno, že motivů ke studiu u jedince bývá více a jeden je dominantní.

Výzkum na universitě v Giessen v roce 1972 (Willi, 1992) ukázal, že k hlavním motivům ke studiu patří potřeba pomáhat druhým lidem, ale tyto pečovatelské motivy během studia slábnou. K podobným studiím došly i jiné zahraniční studie (Rezler, 1982, Burstein, 1980, Donovan, 1970 in Willi, 1992).

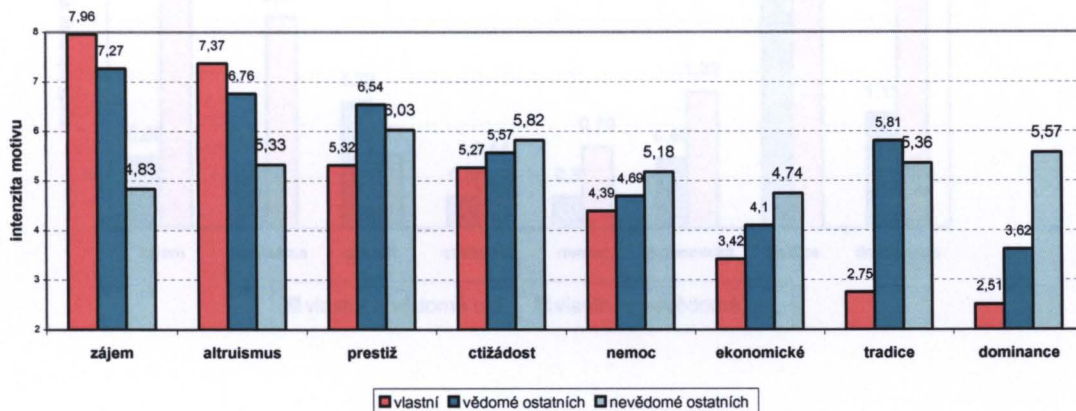
Ve výzkumu na lékařské fakultě v Zürichu (Caveng, 1982) bylo zjištěno, že skladba motivace ke studiu obsahuje zájem o obor - 59%, touha pomoci - 50%, nezávislost - 45%, autonomie v rozhodování - 27%, prestiž - 9%, pracovní jistota - 8%, rodinná tradice - 5%, nemoc v rodině - 5%, dobrý příjem - 5% a vlastní nemoc - 3%.

Výzkum studentů českých lékařských fakult ukázal, že hlavním motivem pro volbu profese je získání společenské prestiže, pak odborný zájem a smysluplná tvořivá práce (Munk, 1983). Motiv finančního ohodnocení vzrostl během studia, na rozdíl od našeho výzkumu, kde ekonomický motiv byl nevýrazný a během studia spíše mírně poklesl.

V předběžném průzkumu na plzeňské LF (Zavázalová, 2001) bylo zjištěno, že motivy studentů ke studiu na lékařské fakultě jsou tyto: vliv onemocnění v rodině (54%) nebo invalidity některého člena rodiny (14%), dále studenti uváděli jako důvody zájem o obor, zvědavost a altruismus.

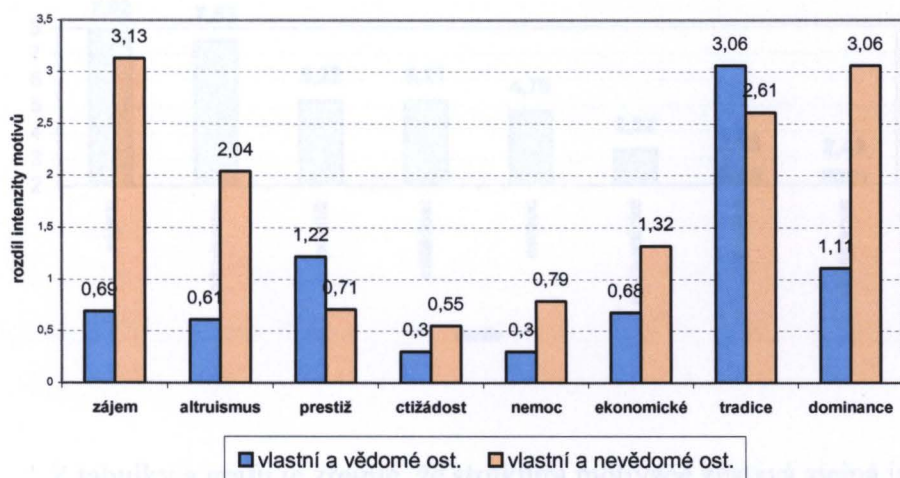
Při výzkumu na 1.LF UK byly motivy rozříděny do kategorií (Vymětal, 1994) altruismus, prestižnost a atraktivnost povolání, osobní negativní zkušenost s nemocí a smrtí, nemoc u sebe a blízkých, ctižádost, snaha vyniknout a přírodovědný zájem. Nejpreferovanější byly motivy "pomoc druhým" a "prestižnost povolání", následovala kategorie motivů "negativní zkušenost s nemocí a smrtí". Muži měli na 1. místě "ctižádost a snaha vyniknout", na 2. "altruismus", na 3. a 4. "přírodovědný zájem" a "prestižnost povolání". Studentky ženy volily naopak na 1. místě "altruismus", na 2. "prestižnost povolání" a na 3. místě "negativní zkušenost s nemocí a smrtí".

V následujícím grafu jsou uvedeny pro porovnání motivy vlastní i přisuzované ostatním:



Jedinec vědomě i nevědomě o sobě vypovídá tak, aby se jevil poněkud lepším, než je ve skutečnosti. Mnoho neuvědomovaných motivů tak může být při zjišťování neuvedeno, jiné mohou být zkresleny. Neuvědomované motivy lze částečně zjistit pomocí mechanismu projekce, kdy jedinec připisuje druhému vlastní motivy, v našem dotazníku pak otázkami na motivaci a vlivy na ní, které se týkají ostatních lidí. Zajímavé jsou zde případy, kde se motivy vlastní (pohled respondenta na sebe sama - introanalýza) a ty, připisované druhým (extroanalýza), extrémně rozcházejí – dá se předpokládat, že v tomto případě nebyl motiv zjištěn objektivně a neměl by být v interpretaci dat uváděn. V podobném výzkumu (Grác, 1979) se obě motivační struktury značně lišily. V motivech společensky ceněných (např. altruismus) se v introanalýze objevuje vyšší míra jejich zastoupení a v extroanalýze nižší a u motivů společensky hodnocených spíše negativně (např. dominance) je tomu naopak.

V následujícím grafu jsou uvedeny rozdíly mezi intenzitou vlastních motivů a jak motivů vědomých, tak méně uvědomovaných, které respondent přisuzuje druhým:

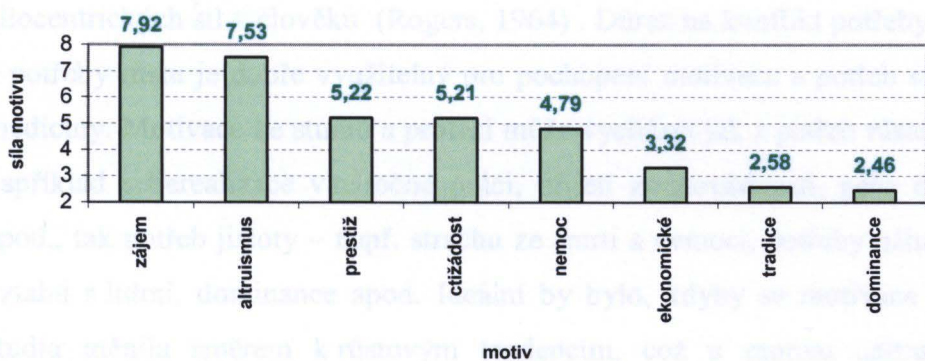


Rozdíl vlastních a nevědomých motivů připisovaných ostatním jsme již analyzovali. Z grafů lze vidět, že největší diskrepance mezi vlastními a přisuzovanými motivy je u motivů “zájem”, “tradice” a “dominance”, nejmenší u motivů “ctižádost” a “nemoc”.

4.2.1.4. Vlastní motivy respondentů změněné během studia

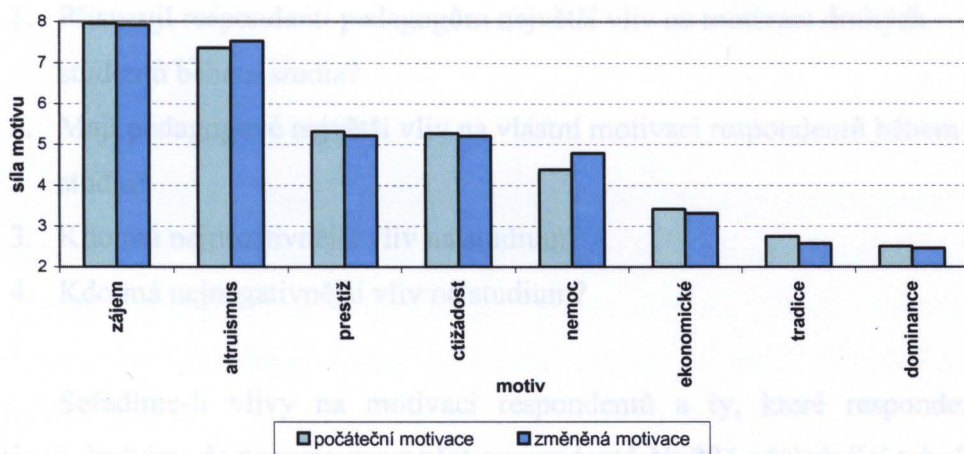
Seřadíme-li vlastní motivy respondentů změněné během studia, dostaneme pro počet respondentů $N=294$ následující tabulku a graf:

vlastní motivy změněné při studiu	průměr	st. odchylka
zájem	7,92	1,88
altruismus	7,53	2,41
prestiž	5,22	2,45
ctižádost	5,21	2,72
nemoc	4,79	2,93
ekonomické	3,32	2,39
tradice	2,58	2,55
dominance	2,46	2,08



Z tabulky a grafu je zřejmé, že struktura motivace zůstává stejná jako motivace vstupní.

Pro porovnání uvedme motivy původní a změněné v jednom grafu:



Interpretace těchto výsledků již byla uvedena v předchozích kapitolách.

Připomeňme, že dle humanistických teorií potřeba jistoty vede k regresi a k lpění na minulém s úzkostí z rizika, strachem z nezávislosti, zodpovědnosti, separace. Naopak potřeba růstu vede člověka k uskutečnění všech svých možností, k důrazu na celostnost člověka včetně přijetí svého nevědomého já, k odmítnutí regrese, patologických a obranných postojů. K růstu patří i přijetí svých potřeb a radost z jejich uspokojování a rovnováha egocentrických a

allocentrických sil v člověku (Rogers, 1964) . Důraz na konflikt potřeby jistoty a potřeby růstu je dobře využitelný pro pochopení motivace a potřeb studentů medicíny. Motivace ke studiu a profesi může vycházet jak z potřeb růstových – například seberealizace v náročné práci, přijetí zodpovědnosti, péče o druhé apod., tak potřeb jistoty – např. strachu ze smrti a nemoci, potřeby náhradních vztahů s lidmi, dominance apod. Ideální by bylo, kdyby se motivace během studia měnila směrem k růstovým tendencím, což u motivu „altruismus“ skutečně platí.

4.2.2. Intenzita vlivů působících na studenty během studia

Položili jsme si tyto otázky:

1. Přisuzují respondenti pedagogům největší vliv na motivaci druhých studentů během studia?
2. Mají pedagogové největší vliv na vlastní motivaci respondentů během studia?
3. Kdo má nejpozitivnější vliv na studium?
4. Kdo má nejnegativnější vliv na studium?

Seřadíme-li vlivy na motivaci respondentů a ty, které respondenti připisují druhým, dostaneme pro počet respondentů N=294 následující tabulky a graf:

pozitivní vlivy na motivaci druhých během studia	průměr	st. odchylka
praxe	7,35	2,15
lékaři	6,85	2,26
mimo	6,62	2,53
studium	6,54	2,43
spolužáci	6,35	4,67
pedagog	6,00	2,49

Z tabulky vidíme, že nejpozitivnější vliv na motivaci během studia, připisovaný ostatním, mají odborné praxe s pacienty v nemocnicích. Studenti mohou vidět konkrétní příklady k studované látce, ověřit si své nové dovednosti, zažít kontakt s pacienty. Podobně pozitivní vliv má vedení a vzor lékařů na praxích.

Naopak nejméně pozitivní připisovaný vliv mají pedagogové a málo pozitivní je i vliv spolužáků, protože na lékařské fakultě je silně kompetitivní a konkurenční prostředí.

negativní vlivy na motivaci druhých během studia	průměr	st. odchylka
pedagog	5,70	2,81
studium	5,69	4,69
lékaři	4,48	2,68
praxe	4,23	6,10
spolužáci	3,59	2,43
mimo	3,32	2,57

Z tabulky je zřejmé, že nejvíce negativní vliv připisovaný ostatním studentům mají pedagogové, což je další alarmující informace pro analýzu pedagogického procesu na fakultě. Negativní vliv mají ale i lékaři na praxích, kteří často málo podporujícím způsobem ověřují v praxi dovednosti a vědomosti studentů.

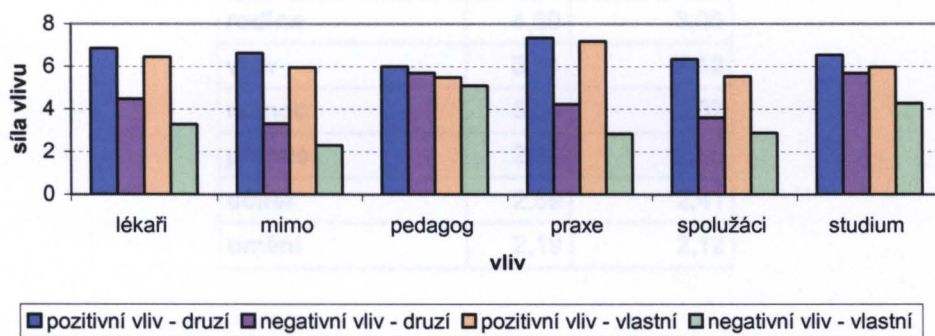
Spíše oporu mají studenti v osobách a aktivitách mimo školu, a také ve spolužácích a na praxích.

pozitivní vlivy na motivaci respondenta během studia	průměr	st. odchylka
praxe	7,18	2,42
lékaři	6,45	2,50
studium	5,97	2,54
mimo	5,96	2,93
spolužáci	5,54	2,80
pedagog	5,49	2,61

negativní vlivy na motivaci respondenta během studia	průměr	st. odchylka
pedagog	5,11	2,86
studium	4,27	2,72
lékaři	3,29	2,33
spolužáci	2,88	2,24
praxe	2,84	2,18
mimo	2,30	2,01

Z vlivů uvážených respondenty jako vlivy na jejich vlastní motivaci je nejpozitivnější opět praxe a lékaři.

Nejméně pozitivní a nejvíce negativní opět vycházejí v hodnocení pedagogové, což je důležitý výstup tohoto výzkumu a téma k hluboké analýze konkrétních příčin chování pedagogů ke studentům.



Na základě srovnání v uvedeném grafu můžeme konstatovat, že intenzitou převažují pozitivní vlivy, což je příznivé znamení pro průběh studia, varující je fakt, že pedagogové vycházejí jako nejvíce negativní fenomén.

Uvedené vlivy na motivaci můžeme také zařadit v rámci Weinerova dělení (Weiner, 1980) dle kategorie „internalita“ na motivy vnitřní jako spokojenost s výsledky studia nebo vnější jako vliv pedagogů, spolužáků a

lékařů. Další dvě kategorie, „stabilita“ a „kontrolovatelnost“ jsou uvedenými vlivy zastoupeny pouze jednostranně - jde o vlivy nestabilní a vesměs nekontrolovatelné.

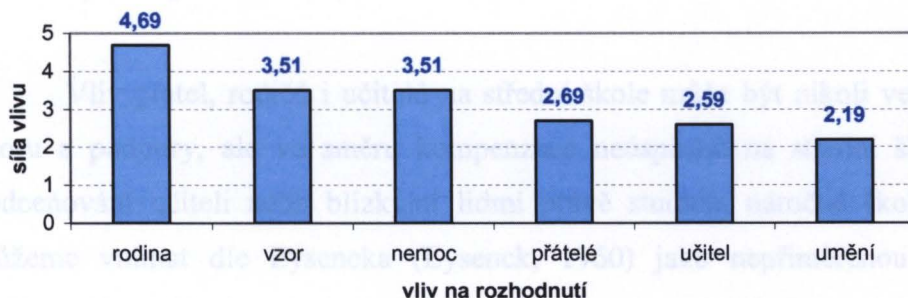
4.2.3. Intenzita vlivů působících na rozhodování studentů pro dané studium

Položili jsme si tyto otázky:

1. Jaký vliv je nejpodstatnější pro rozhodnutí ke studiu?
2. Jaké jsou vlivy pro rozhodnutí ke studiu u mužů a jaké u žen?

Seřadíme-li vlivy na rozhodnutí respondentů pro studium, dostaneme pro počet respondentů N=294 následující tabulky a graf:

vlivy na rozhodnutí pro studium	průměr	st. odchylka
rodina	4,69	3,05
vzor	3,51	3,12
nemoc	3,51	2,87
přátelé	2,69	2,25
učitel	2,59	2,41
umění	2,19	2,12



Z grafu je patrné, že největší vliv na rozhodnutí studentů má rodina, na druhém místě vzor lékaře v okolí a na třetím nemoc u respondenta nebo jeho blízkých. Naopak vliv učitele na střední škole či vzor v uměleckém díle jsou méně významné.

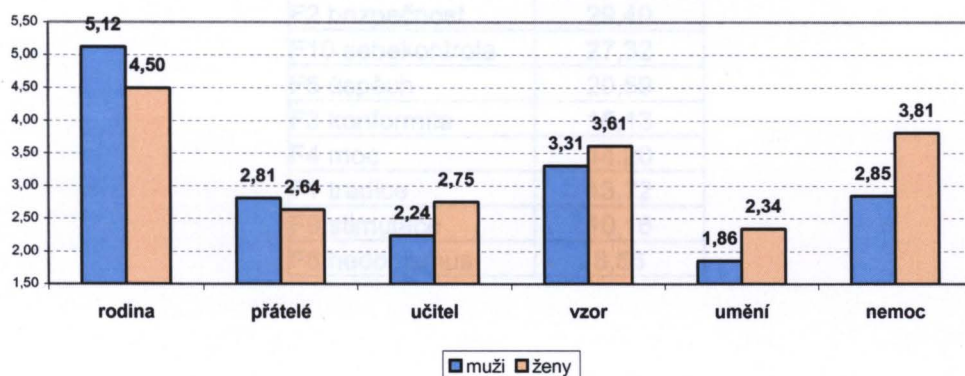
Dle různých výzkumů (např. Grác, 1979) je vliv rodiny na volbu vysoké školy nízký (max. 10%), ale existují také výzkumy s opačným výsledkem. Munkův výzkum studentů lékařských fakult, kde se ukázal jako velmi výrazný vliv rodinné tradice na volbu lékařského povolání (Munk, 1983). Výzkum na 1.LF v roce 1994 ukázal, že studentky na rozdíl od studentů byly k profesi často téměř donucené svými rodinami, ale studenti jsou také pozitivně identifikováni s profesí lékaře u svých rodičů (Vymětal, 1994). V předběžném průzkumu na plzeňské LF (Zavázalová, 2001) na základě vlastního rozhodnutí chtělo studovat 82% studentů, poněkud častěji muži, rodina ovlivnila rozhodnutí v 9%, přátelé ve 2%, vzor zdravotníka ve 20%.

Náš výzkum ukazuje spíše na to, že studenti medicíny na rozdíl od studentů ostatních vysokých škol jsou rodinou silně ovlivněni. Může přitom jít o přímý tlak na výběr školy nebo interiorizované přání, které student pokládá za vlastní motivaci. Pokud volba oboru byla daná spíše přáním vyhovět tlaku okolí, hrozí vnitřní konflikt, protože vnitřní přijetí budoucího povolání a ztotožnění vlastních cílů s ním je podmínkou pro adaptaci na vysokoškolské podmínky (Hargašová, 1993).

Vliv přátel, rodičů i učitelů na střední škole může být nikoli ve směru vzoru a podpory, ale ve směru kompenzace neúspěchů na střední škole či podceňování učitelů nebo blízkými lidmi právě studiem náročné školy, což můžeme vnímat dle Eysencka (Eysenck, 1960) jako nepřiměřenou volbu vyššího cíle kvůli jeho náročnosti nebo fantazii o překonání jiného neúspěchu.

Dle Carverova a Scheierova modelu (Scheier, Carver, 1981) se ve vlivech na rozhodování studentů pro povolání projeví méně „soukromého“ než „veřejného“ self. V oblasti „veřejného“ self se projeví spíše vliv tlaku rodiny, učitele, vzoru v okolí apod., kdežto v oblasti „soukromého“ self více vlivy vnitřní, např. osobní zkušenost s nemocí.

Rozdíl mezi muži a ženami ve vlivech na rozhodování byl už zmiňován při testování hypotéz, výsledek vyjadřuje následující graf:



Intenzita motivů je vyšší u mužů u motivů „rodina“ a „přátelé“, v ostatních případech je motivace u žen intenzivnější než u mužů, zvláště velký rozdíl je u motivace „nemoc“. Důvodem může být celkově péči předpokládající zaměření profese, což je tradičně spíše doména žen.

4.2.4. Preferované hodnoty a hodnotové faktory

Položili jsme si tyto otázky:

1. Které hodnoty jsou převažující?
2. Které hodnoty jsou méně důležité?
3. Které hodnoty jsou odmítané?
4. Je hodnota „zdravý“ vysoká?

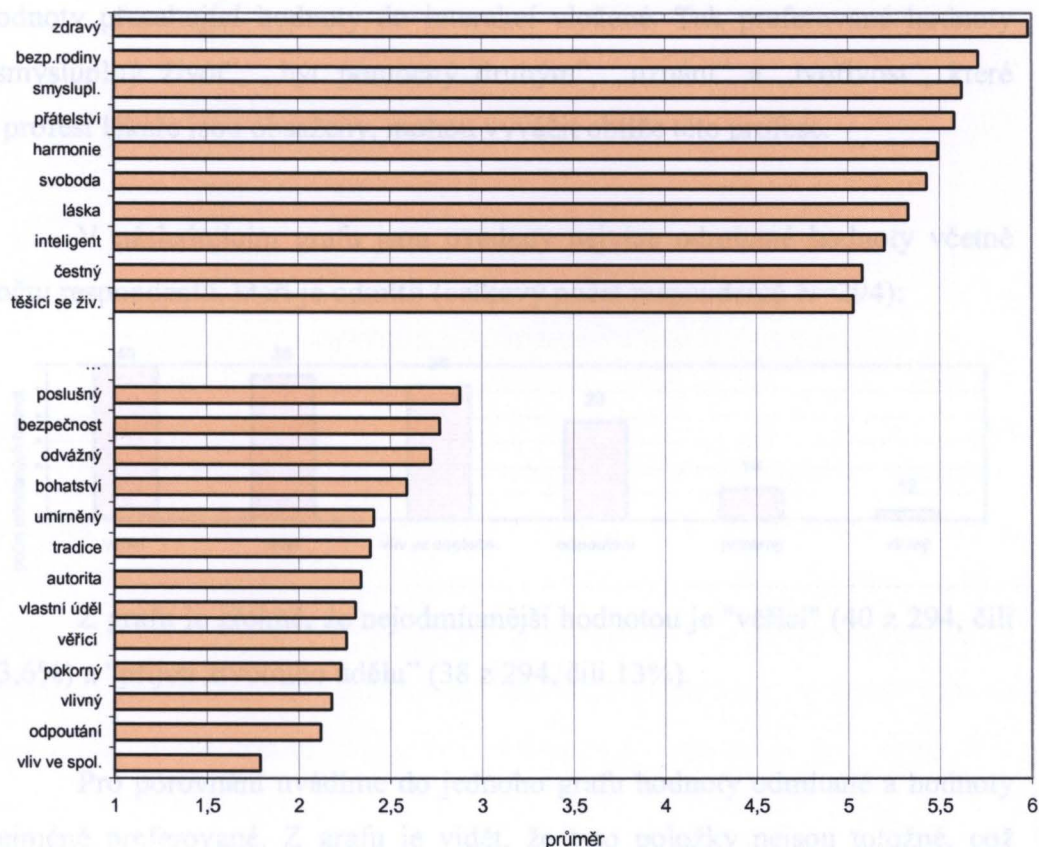
5. Jaký je podíl studentů vyznávajících jako vysokou hodnotu duchovní život event. věřících?

Výsledky jsou uvedeny v následujících tabulkách a grafech. Kromě hodnot jsou uvedeny i preference hodnotových faktorů (F1 - F10) (popis viz popis Hodnotového dotazníku).

F7 laskavost	43,06
F8 universalismus	32,94
F2 bezpečnost	29,40
F10 sebekontrola	27,32
F5 úspěch	20,59
F3 konformita	15,13
F4 moc	14,20
F1 tradice	13,72
F9 stimulace	10,16
F6 hedonismus	8,56

zdravý	5,98	slušnost	4,30	vzrušující život	3,48
bezpečnost rodiny	5,71	úspěšný	4,29	duchovno	3,45
smysluplný život	5,62	snášenlivý	4,21	příroda	3,36
přátelství	5,58	přínáležitost	4,21	životní prostředí	3,20
harmonie	5,49	odpouštějící	4,11	společ.pořádek	3,14
svoboda	5,43	spravedlnost	4,06	poslušný	2,88
láska	5,33	čistotný	4,04	bezpečnost	2,77
inteligentní	5,20	loajální	4,02	odvážný	2,72
čestný	5,08	ctižádostivý	4,02	bohatství	2,59
těšící se ze života	5,03	pestrý život	3,96	umírněný	2,41
nápomocný	4,97	rovnost	3,88	tradice	2,39
moudrost	4,96	zvídavý	3,85	autorita	2,34
schopný	4,89	pověst	3,80	úděl	2,31
odpovědný	4,89	krása	3,77	věřící	2,26
sebeúcta	4,86	uznání	3,68	pokorný	2,23
vlastní cíl	4,83	tvořivost	3,65	vlivný	2,18
nezávislý	4,70	vzájemnost	3,56	odpoutání	2,12
vážící si starších	4,39	sebekázeň	3,55	vliv ve společn.	1,79
mír	4,34	požitek	3,53		

V následujícím grafu jsou uvedeny jen nejpreferovanější a nejméně preferované hodnoty z celkových 56 posuzovaných položek, pro počet respondentů N=294:



U zkoumaného souboru dominují hodnoty jako “přátelství”, “láska”, “harmonie”, “inteligentní”, “čestný”, “svoboda”. Profese lékaře se více týká hodnoty “zdravý”, “bezpečnost rodiny”, “smysluplný život” a “nápomocný”.

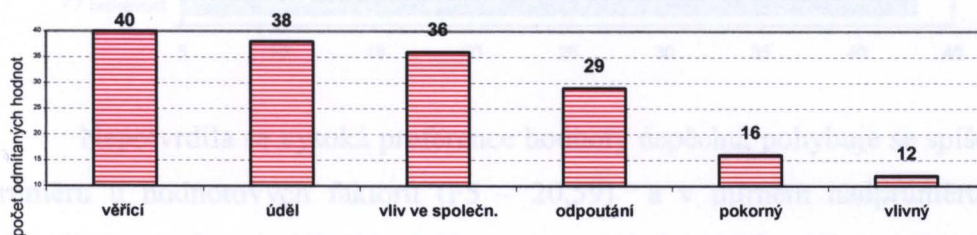
Hodnoty minimálně preferované až zavrhované jsou mimo jiné “bohatství”, “tradice”, dále hodnoty “poslušný”, “pokorný”, “umírněný”, ale také hodnoty “autorita”, “vlivný” a “vliv ve společnosti”.

Spíše odmítané jsou hodnoty “odpoutání od světských záležitostí” a “věřící”, ačkoli hodnota duchovno se pohybuje v průměru.

Hodnotovou orientaci do jisté míry spíše ovlivňuje věk než profesní zaměření.

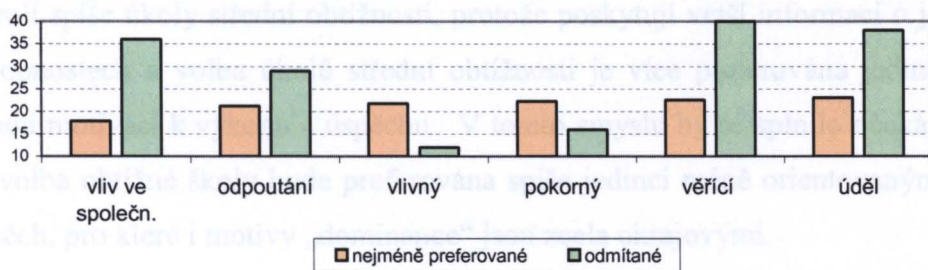
Dle teorie sociální interakce jako vzájemné výměny hodnot (Homans in Weiner, 1980) lidé vstupují do takových interakcí a činností, které jim přinášejí hodnoty přesahující hodnoty do interakcí vložené. Tak preferované hodnoty „smysluplný život“, „být pomocný druhým“, „uznání“ a „tvořivost“, které v profesi lékaře jsou obsaženy, mohou vyvážit obtíže této profese.

V následujícím grafu jsou uvedeny nejvíce odmítané hodnoty včetně počtu respondentů, kteří je odmítli (celkový počet respondentů N=294):

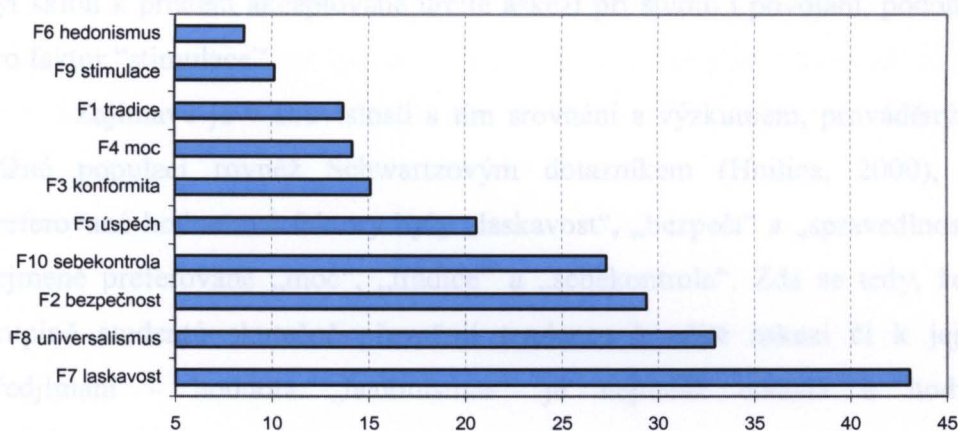


Z grafu je zřejmé, že nejodmítanější hodnotou je "věřící" (40 z 294, čili 13,6%) a "přijetí životního údělu" (38 z 294, čili 13%).

Pro porovnání uvádíme do jednoho grafu hodnoty odmítané a hodnoty nejméně preferované. Z grafu je vidět, že tyto položky nejsou totožné, což znamená, že u málo preferovaných hodnot odmítání na jedné straně vyvažuje silná preference na straně druhé (např. u hodnoty "věřící" se polarizovalo ocenění buď na odmítání nebo naopak vysoké ohodnocení pravděpodobně dle toho, zda sám respondent byl věřící nebo ne):



V následujícím grafu jsou uvedeny hodnotové faktory od nejvíce po nejméně preferované.



Nepotvrdila se vysoká preference hodnoty úspěchu, pohybuje se spíše v průměru u hodnotových faktorů (F5 – 20,59) a v mírném nadprůměru u jednotlivých hodnot (4,29). Dle Atkinsonovy teorie je potřeba výkonu poměrně stálá osobnostní dispozice jedince k touze po úspěchu a souvisí i s hodnotovým spektrem. Z teorie plyne, že jedinci výkonově orientovaní si spíše vybírají úkoly střední obtížnosti, kdežto lidé obávající se selhání si volí úkoly buď snadné nebo obtížné.

U studentů medicíny by se dala předpokládat spíše zvýšená míra této dispozice včetně vysoce ceněné hodnoty úspěchu, což výzkum nepotvrdil. Zdá se tedy, že se spíše potvrzuje Atkinsonova teorie, že jedinci méně výkonově orientovaní si v tomto případě volí úkol vysoké obtížnosti. Výzkum rozhodování mezi různými výkonovými úkoly (Weiner, 1980) prokázal, že lidé si volí spíše úkoly střední obtížnosti, protože poskytují větší informaci o jejich schopnostech a volba úkolů střední obtížnosti je více preferována jedinci se silnou motivací k výkonu a úspěchu. V tomto smyslu by se splnilo očekávání, že volba obtížné školy bude preferována spíše jedinci méně orientovanými na úspěch, pro které i motivy „dominance“ jsou zcela okrajovými.

Nejvýše ceněným faktorem je „laskavost“, což odpovídá do určité míry i vysoce zastoupenému motivu „altruismus“.

Faktor „hedonismus“ se objevuje na posledním místě, důvodem může být sklon k předem akceptované určité askezi při studiu i povolání, podobně i pro faktor „stimulace“.

Zajímavé je v souvislosti s tím srovnání s výzkumem, prováděným v běžné populaci rovněž Schwartzovým dotazníkem (Hnilica, 2000), kde preferované hodnotové faktory byly „laskavost“, „bezpečí“ a „spravedlnost“ a nejméně preferované „moc“, „tradice“ a „sebekontrola“. Zdá se tedy, že ve skupině studentů skutečně převažují tendence k určité askezi či k jejímu předjímání - hodnota „hedonismus“ je nejméně ceněná a hodnota „sebekontrola“ je na vyšší pozici než u běžné populace.

Některé motivy vznikají ze zvnitřněných hodnot a mohou být i emočně silně obsazeny (např. u mediků hodnoty altruismu, poznání atd.). Prosazování konkrétních hodnot může proto někdy vést ke konfliktu - např. hodnota uplatnění v smysluplné náročné práci proti hodnotě klidného rodinného života, které jsou obě silně preferované (Balcar, 1983).

Připomeňme výzkum hodnotové preference vysokoškolské populace (Munk, 1983), který ukázal, že studenti preferují hodnoty jako je „dobrý partner“, „zdraví“, „dobré zaměstnání“ a „vzdělání“, v průběhu studia došlo ke změně směrem k větší významnosti hodnot „finanční zázemí“, „životní klid“ a „volný čas“ při současném poklesu významu hodnot „užitečnost pro společnost“ a „dobré zaměstnání“. Dotazník v našem výzkumu měl poněkud odlišný výběr hodnot pro možnost dobrého porovnání, tyto výsledky se potvrdily jen u hodnot „zdravý“ a „láska“ (vyšší preference).

Připomeňme zde také Anzenbacherův (Anzenbacher, 1992) tzv. hédonismus zprostředkovaný, kde motivem je dosažení libosti prostřednictvím

dlouhodobých cílů, např. zdraví nebo moci. Nebezpečí, že hodnota "zdraví" v praxi lékaře převáží nad hodnotami, které z hlediska lidství stojí výše, se zde potvrdila vysokou preferencí této hodnoty ve výzkumu. Hodnota „bezpečnost rodiny“ čili jistota pro blízké osoby, která je také vysoce preferovaná, může být často chápána rovněž ve významu „zdraví pro blízké lidi“. Nicméně „vyšší“ hodnoty jako seberealizace člověka ve vztahu ke společenství a angažování se pro druhé jsou v hodnotovém spektru studentů zastoupeny dostatečně silně (přátelství, láska, smysluplný život, svoboda, harmonie atd.).

Dle uváděných výzkumů (Kolář, 1970) jsou hodnoty ovlivněny také věkem. Např. ve věkové kategorii 15 – 22 let uvádí „zdraví“ jako základní životní hodnotu málo lidí, ve věku nad 45 let tento údaj stoupá. Naproti tomu a ve shodě s podobnými výzkumy s mediky (Provazníková, Štullerová, 1994) je pro studenty 1.lékařské fakulty UK v našem výzkumu hodnota „být zdravý“ umístěna na předním místě. Zájem o lékařskou profesi tedy má zde specifický vliv na preferenci hodnot.

4.3. SHRNU TÍ

Výzkumu se účastnilo 294 studentů 3. ročníku 1.LF UK v Praze, z toho 91 mužů (31%) a 203 žen (69%), ve věkovém rozmezí 19 až 34 let (převážně však 20 až 23 let), české i jiné národnosti. 93 studentů (32%) má v nejbližší rodině lékaře, 71 studentů (24%) je z Prahy a 41 (14%) má předchozí zdravotnické vzdělání.

Výzkumné hypotézy a předpoklady byly rozděleny do 4 hlavních oblastí:

1. V oblasti závislosti mezi motivy přisuzovanými druhým, vlastními počátečními motivy a motivy změněnými v průběhu studia se výzkumem

nepotvrdila nulová hypotéza, tedy předpoklad, že sociální prostředí a demografická data nemají souvislost s uváděným motivačním profilem.

Výsledky ukázaly, že studenti z Prahy mají silnější motiv ctižádosti. Skupina s předchozí zdravotnickou zkušeností se statisticky významně liší v motivech “ctižádnost”, “tradice v rodině” a “nemoc vlastní či v okolí”, které jsou u této skupiny silnější. Přítomnost lékaře v rodině studenta zvyšuje intenzitu motivu “tradice v rodině”.

Výsledky dále ukázaly, že se motivační profily mužů a žen poněkud liší: u mužů je silněji zastoupen motiv “ekonomický” vlastní i jako vědomý připisovaný ostatním studentům a vlastní motiv dominance.

U žen jsou silnější vliv nemoci v blízkém okolí a u sebe na rozhodování, motiv “nemoc”, připisovaný ostatním studentům, ať už vědomý nebo méně uvědomovaný, dále vlastní motiv “altruismus” a méně výrazně i uvědomovaný motiv “zájem o obor”, připisovaný ostatním studentům. Oproti očekávanému nižšímu vztahu žen k motivu “ctižádnost” se prokázala jen menší intenzita motivu “dominance”.

Rozdíly ve struktuře motivů se ukázaly i v orientačním průzkumu mezi jednotlivými studijními kruhy a mezi cizinci a českými studenty.

2. V oblasti vazeb mezi jednotlivými skupinami motivů se nepotvrdila nulová hypotéza, že nejsou významné závislosti mezi motivy přisuzovanými druhým, vlastními počátečními motivy a motivy změněnými v průběhu studia.

Byly zkoumány vztahy mezi jednotlivými kategoriemi motivů:

- rozdíl mezi vlastními motivy a „neuvědomovanými“ motivy ostatních studentů: Studenti uvádějí odlišné vlastní motivy od méně uvědomovaných motivů přisuzovaných druhým. Největší rozdíl se projevil u motivu “zájem”, “dominance” a “tradice”, nejmenší rozdíl

byl u motivů „nemoc“, „prestiž“ a „ctižádost“. Byla sledována i korelační závislost mezi motivy, kromě páru motivů „dominance“, „altruismus“ a „zájem o obor“ je signifikantní korelace u všech motivů, nejvíce u motivu „ekonomického“.

- rozdíl mezi vědomou a neuvědomovanou motivací připisovanou ostatním studentům: rozdíl je statisticky významný u všech položek kromě motivu „ctižádost“, a u všech položek až na motiv „altruismus“ (též méně „zájem“) je vysoká korelace – znovu nejvýznamněji u „ekonomické“ motivace a motivu „tradice“.
- vazby mezi vlastními motivy: silně souvisí motivy „prestiž“ s „dominancí“, „ekonomickým“ motivem a „ctižádostí“. Naopak opačnou korelaci vykazují položky „altruismus“ s „ekonomickým“ motivem a s motivem „tradice“.
- vztah mezi původními motivy a motivy změněnými během studia: statisticky vysoce významná změna oproti předpokladu je jen u motivu „nemoc“, kde je celkově posun k většímu významu. Slabý vzestup intenzity je u motivu „altruismus“. U ostatních motivací je mírná změna ve smyslu snížení intenzity, také u motivu „zájem“ oproti předpokladu intenzita poněkud klesá. Korelace ukazují relativně vysokou stabilitu motivu „dominance“, který se během studia jen málo mění, naopak motiv „zájem o obor“ vykazuje největší proměnu.

3. V oblasti vlivů působící na rozhodování a motivaci během studia se nepotvrdila nulová hypotéza, že sociální prostředí a demografická data nemají souvislost s uváděnými vlivy na rozhodování a motivaci během studia.

Byly sledovány tyto kategorie vlivů:

- rozdíl mezi pozitivními a negativními vlivy: statisticky významně větší je pozitivní vliv než negativní, největší převaha pozitivního nad

negativním vlivem je u motivů „praxe“ a „vliv mimo školu“, nejmenší u vlivu „pedagog“ a „studium“, a to jak u vlivů vlastních, tak připisovaných druhým.

- rozdíly mezi muži a ženami ve vlivech na rozhodování: vlivy u mužů a žen se lišily jen málo, u žen je výraznější podíl vlivu „nemoc“.
 - rozdíly vlivů připisovaných sobě a druhým: velké rozdíly byly u pozitivních vlivů „spolužáci“, „vlivy mimo školu“ a „studium“, a u negativních vlivů „studium“, „praxe“ a „lékaři“. Nejmenší rozdíly byly u pozitivního vlivu „praxe“ a u negativního vlivu „pedagog“. Vysoké korelace $r > 0.5$ se projevíly u všech pozitivních vlivů kromě vlivu spolužáků a u negativních vlivů „pedagog“, „lékař“ a „spolužáci“.
4. V oblasti souvislosti preferovaných hodnot a motivů ke studiu se nepotvrdila nulová hypotéza o tom, že preferované hodnoty nekorelují s motivy ke studiu.

Závislost mezi motivy a hodnotami se projevila dle předpokladu u párů motivu a hodnotového faktoru (F) altruismus - laskavost (F7), prestiž - úspěch (F5), dominance - moc (F4), ekonomický motiv - úspěch (F5) a ctižádost - úspěch (F5). Oproti předpokladu se projevila korelace ještě u dalších párů motivů a hodnotových faktorů: altruismus - tradice (F1), prestiž - moc (F4), dominance - úspěch (F4), ctižádost - moc (F5) a ctižádost - sebekontrola (F10).

Popisná statistika byla rozdělena do následujících oblastí:

1. Intenzita motivů v rámci zkoumaných typů motivací: respondenti připisují druhým jako nejsilnější vědomé motivy ke studiu motivy „zájem o obor“, „altruismus“ a „prestiž“, jako nejméně silné motiv „ekonomický“ a

“dominance”. Největší diference mezi připisovanými uvědomovanými a neuvědomovanými motivy je u motivů “zájem o obor”, “altruismus” (více uvědomované než nevědomé) a “dominance” (více nevědomý), nejmenší u “ctižádosti”. Pořadí nejsilněji zastoupených vlastních motivů je: “zájem”, “altruismus”, “prestíž”, “ctižádost”, “nemoc”, “ekonomické”, “tradice” a “dominance”. Stejně pořadí motivů zůstává zachováno během pořadí.

2. Intenzita vlivů působících na studenty během studia: byly studovány tyto kategorie vlivů:

- vlivy na motivaci během studia, připisované ostatním: nejpozitivnější mají odborné praxe s pacienty v nemocnicích a lékaři na praxích, nejméně pozitivní mají pedagogové a málo pozitivní je i vliv spolužáků.
- vlivy na vlastní motivaci respondentů během studia: nejpozitivnější je praxe a lékaři, nejméně pozitivní a nejvíce negativní opět vycházejí v hodnocení pedagogové.

3. Intenzita vlivů působících na rozhodování studentů pro dané studium: největší vliv na rozhodnutí studentů má rodina, na druhém místě vzor lékaře v okolí a na třetím nemoc u respondenta nebo jeho blízkých. Naopak vliv učitele na střední škole či vzor v uměleckém díle jsou méně významné.

4. Preferované hodnoty a hodnotové faktory: dominují hodnoty “zdravý”, “bezpečnost rodiny”, “smysluplný život”, “přátelství”, “harmonie”, “svoboda”, “láska”. Hodnoty minimálně preferované jsou “přijímající svůj úděl”, “pokorný”, “vlivný” a “vliv ve společnosti”. Spíše odmítané jsou hodnoty “odpoutání od světských záležitostí” a “věřící”. Nejdůležitějším hodnotovým faktorem je „laskavost“, zatímco faktor “hedonismus” se objevuje na posledním místě.

5. DISKUSE

V uvedeném výzkumu jsme se zabývali motivací studentů 3. ročníku 1.lékařské fakulty UK v Praze ke studiu a vlivy, které na ni působí při rozhodování a během studia.

Otázkou je, nakolik lze výsledky zobecnit. Některé výsledky jsou v dobré shodě s podobnými výzkumy, jiné se poněkud liší. Jistě je nutno brát do úvahy vlivy specifičnosti jednotlivých fakult i vlivy celospolečenské. Přesto lze myslím zobecnit výsledky alespoň na rámec 1.LF UK, což postačuje záměru využít výzkumu k zlepšení efektivity a kvality pedagogického procesu.

Výzkum se zabývá otázkou motivace, v psychologii právem považovanou za velmi složitou.

Existují pochybnosti o možnostech poznání kauzality lidského chování vůbec (R. S. Peters, 1967). Tradiční afektivní teorie předpokládá omezený počet motivů, přítomných u všech jedinců (McClelland, 1989), a motivaci pro člověka převážně nevědomou, takže člověk není schopen své motivy přímo nahlédnout a vypovídat o nich (např. v dotaznících). Přikláním se ale ke kognitivně orientovaným teoriím, které naproti tomu neuvažují limitovaný počet motivů (jejich počet určují různá možná self v self-konceptu) a lidé si dle nich své motivy jsou schopni uvědomovat, a proto jsou dostupné i ve výzkumech pomocí dotazníků.

Samotné výpovědi o vlastních motivech jsou často zkreslené (McClelland, 1989), ale na druhé straně bylo prokázáno, že výpovědi o vlastním chování v obvyklých situacích či předvídaném výkonu jsou reálné (Scheier, Carver, 1981).

Obtíže zkoumání motivace si uvědomujeme. Proto by bylo korektní mluvit o „vlastních“ motivech jako o „sdělované motivaci“. Je samozřejmé, že skutečné zjištění motivační struktury by vyžadovalo dlouhodobou práci s respondenty pro navození vztahu, ve kterém by se respondent cítil bezpečně a

mohl sdělovat důvěrná data o sobě, a téměř psychoterapeutickou práci pro odkrytí motivů neuvědomovaných.

Kladu si také otázku, jak by výzkum dále mohl pokračovat. Nabízí se srovnávací průzkum v rámci jednotlivých ročníků 1.LF UK, srovnání s ostatními lékařskými fakultami (2. a 3. v Praze, LF v Plzni apod.), porovnání s motivačním profilem a hodnotovým spektrem jiných fakult a srovnání se zahraničními studenty. Bylo by také dobré výzkum doplnit výpověďmi lékařů zpětně o jejich vztahu ke studiu a jeho vlivech na proměny motivace.

Byl by jistě zajímavý i longitudinální výzkum změny motivace u jednotlivých studentů, zde by ale bylo časově i jinak složité zjišťování osobní motivace a hodnot, protože ne-anonymní výzkum by vyžadoval déledobý vztah respondenta a tazatele, díky němuž by bylo možné sdělit tak důvěrné informace.

6. ZÁVĚR

Domnívám se, že na vysokých školách je často podceňován efekt vývoje motivace studentů pro budoucí povolání během studia, jako by bylo samozřejmostí, že počáteční motivace se nezmění a naopak dokonce rozvine v adaptivnější motivy. Dle mého názoru by měl být záběr učitelů širší, učitel by měl být zdrojem informací a zkušeností, hodnotitelem nabytých znalostí a osvojených praktik, vzorem dovedností i chování, ale také motivačním činitelem, který dokáže individuálně působit na studenty přijetím (uspokojení sociální potřeby), oceněním dílčích úspěchů a snahy (uspokojení potřeby uznání) a koučováním (coaching) a nadchnutím pro obor přes jeho rizika a možné překážky (potřeba seberealizace). Spojení laskavého zájmu s náročností v požadavcích na studenty zajistí dobrý vztah mezi oběma skupinami a bude sloužit i jako vzor budoucího vztahu lékař-pacient. Role učitele a role studenta,

podobně jako role lékaře a pacienta, jsou asymetrické a komplementární, s vysokými nároky na roli dominantnějšího v této dyádě. To, jak učitel obstojí ve své roli, jak je s ní identifikován, může ovlivnit i zvládání své budoucí role lékaře u studenta.

Tento humanistický ideál vzdělávání se bohužel ne vždy kryje s vysokoškolskou (a obecně školskou) praxí. Pedagogická komunikace, která zprostředkovává toto působení, má stránku obsahovou, procesuální a vztahovou (Slaměník, Výrost, 1998), je určována řádem instituce a pravidly společenského chování (základní slušnost - např. plnit sliby a dohody, dodržovat smluvené časy) platnými pro obě strany, učitele i studenty. Tady vnímám ještě otevřené cesty pro nás, učitele lékařských fakult, k vzdělání i výchově studentů, s nimiž se později budeme setkávat v onom druhém vztahu, totiž jako pacienti s lékaři.

Použitá literatura:

1. Anděl, J.: Matematická statistika. Praha, SNTL 1978.
2. Anzenbacher, A.: Úvod do etiky. Praha, Zvon 1994.
3. Anzenbacher, A.: Úvod do filosofie. Praha, SPN 1990.
4. Balcar, K.: Úvod do studia psychologie osobnosti. Praha, SPN 1983.
5. Bedrnová, E.: Význam, funkce a poslání studijního, profesně orientačního a individuálně psychologického poradenství na VŠ. Sborník z 1. celostátního semináře k problematice poradenských center pro studenty na vysokých školách v ČR, Praha, Centrum pro studium vysokého školství, 1993, 13.
6. Brichcín, M.: Motivace a cílevědomá regulace chování člověka. Čs. psychologie 15, 1971, 1, 123-136.
7. Cantor, N. a kol.: On motivation and the self-concept. In R.M. Sorrentino and E.T. Higgins: Handbook of Motivation and Cognition. New York, Guilford Press 1990
8. Čáp, J.: Psychologie pro učitele. Praha, SPN 1980.
9. Čermáková, Z.: Příspěvek ke zkoumání hodnotových orientací. In Acta polytechnica, č. 6, 1979, 14.
10. Damasio, A.: Hledání Spinozy. Praha, ISBN 2004.
11. Djačenko, M.J., Kandybovič, Z.A.: Vysokoškolská psychologie. Praha, SPN 1987.
12. Erikson, E.: Životní cyklus rozšířený a dokončený. Praha, Lidové noviny 1999.
13. Eysenck, H.J.: The structure of human personality. London, Methuen 1960.
14. Fazio, R.H.: How do attitudes guide behavior? In R.M. Sorrentino and E.T. Higgins: Handbook of Motivation and Cognition. New York, Guilford Press 1990.

15. Feather, N.T.: Bridging the gap between values and actions. New York, Guilford Press 1990.
16. Ferjenčík, J.: Úvod do metodologie psychologického výzkumu. Praha, Portál 2000.
17. Frankl, V.: Lékařská péče o duši. Brno, Cesta 1995.
18. Freiová, E.: Střední škola a volba studijního oboru na vysoké škole. Acta polytechnica – Práce ČVUT v Praze, 4, 1981, 93-102.
19. Gaarder, J.: Sofiin svět. Košice, Timotej 1996.
20. Grác, J.: Pohľady do psychológie hodnotovej orientácie mládeže. Bratislava, SPN 1979.
21. Grác, J.: Psychológia vysokoškolského studenta. Bratislava, Osveta 1981.
22. Grác, J.: Štruktúra profesijnej motivácie. in Školské a profesijné poradenstvo. Bratislava, SPN 1976.
23. Hargašová, M.: Porovnanie procesu adaptácie na vysokú školu na fakultách humanitného, prírodovedného a technického zamerania. Sborník z 1. celostátního semináře k problematice poradenských center pro studenty na vysokých školách v ČR, Praha, Centrum pro studium vysokého školství, 1994, 36.
24. Hayesová, N.: Základy sociální psychologie. Praha, Portál 1998.
25. Heidbrink, H.: Psychologie morálního vývoje. Praha, Portál 1997.
26. Higgins, E.T., Sorrentino R.M.: Handbook of Motivation and Cognition II. Columbia University, New York 1990.
27. Hnilica, K.: Konflikt hodnot a kvalita života. Československá psychologie, XLIV, 2000, 5, 385-400
28. Hnilica, K.: Politická orientace, systém hodnot a hodnocení společenských změn. Československá psychologie, XLV, 2001, 5, 393-406
29. Homola M.: Motivace lidského chování. Praha, SPN 1972.

30. Hrabal, V. a kol.: Psychologické otázky motivace ve škole. Praha, SPN 1989.
31. Hradecká, M., Valová, G.: K preferenci hodnot posluchačů PedF. In Absolvent VŠ studia na PedF, Sborník prací PF UJEP, IX, Brno, 1976.
32. Janoušek, J. a kol.: Sociální psychologie. Praha, SPN 1988.
33. Kerlinger, F.: Základy výzkumu chování. Praha, Academia 1972.
34. Kocourková, J.: Specializované centrum pro psychologickou a psychotherapeutickou pomoc a pro poskytování studijního a profesního poradenství. Sborník z 1. celostátního semináře k problematice poradenských center pro studenty na vysokých školách v ČR, Praha, Centrum pro studium vysokého školství, 1993, 65.
35. Kohoutek, R. a kol.: Základy sociální psychologie. Brno, Cerm 1998.
36. Kohoutek, R.: Osobnost a sebepoznání studentů. Brno, Akademické nakladatelství 1998.
37. Kolář, J.: Hodnoty. in Sociologický slovník, Bratislava, Epoque 1970.
38. Kožený, J., Tišanská, L.: Osobnostní profil studentů medicíny přijatých na 3. LF UK Praha v letech 1992-1994. Československá psychologie, XXXIX, 1995, 4, 358-364.
39. Kožený, J., Klaschka, J.: Predikce úspěchu ve studiu v 1. ročníku na 3. LF UK Praha. Československá psychologie, XXXIX, 1995, 1, 19-27.
40. Křivohlavý, J.: Psychologie hodnot. Československá psychologie, XXX, 1977, 2, 143.
41. Madsen, K.B.: Moderní teorie motivace. Praha, ČSAV 1979.
42. Maršálová, L., Mikšík O.: Metodológia a metody psychologického výskumu. Bratislava, SPN 1990.
43. Maršálová, L., Seemanová M., Hrabovská A.: Pohľad na motivační zamerenosť vedomia v štruktúre osobnosti nášho dospelého človeka. Zborník FF UK, Bratislava, XXXI, 1985, 25.
44. Maslow, A.H.: A Theory of Human Motivation. Psychological Review, 4, 1943, 50, 370-396.

45. McClelland, D.C.: Motivation factors in health and disease. *American Psychologist*, 1989, 44, 675-683.
46. Munk, J. , Holas, D., Matějovská, A.: a kol.: *Studenti vysokých škol*. Praha, SPN 1983.
47. Nakonečný, M.: *Motivace lidského chování*. Praha, Academia 1996.
48. Nakonečný, M.: *Motivace pracovního jednání*. Praha, Management Press 1992.
49. Nakonečný, M.: *Základy psychologie osobnosti*. Praha, Management Press 1993.
50. Olšovský, J.: *Slovník filosofických pojmů současnosti*. Praha, Erika 1999.
51. Patočka, J: *Přirozený svět jako filosofický problém*. Praha, Orientace 1992.
52. Pešková, J.: *Úvod do filosofie*. Praha, FF UK 1995.
53. Petříček, M.: *Úvod do současné filosofie*. Praha, Herrmann a synové 1997.
54. Pilčíková, V.: *Vztah studentů k hodnotám*. In *Sborník prací PF UJEP*, Brno, Academia 1974.
55. Provazníková, H., Štullerová, N.: *Návrh preventivní péče o studenty na 3. LF UK Praha*. *Sborník z 1. celostátního semináře k problematice poradenských center pro studenty na vysokých školách v ČR*, Praha, Centrum pro studium vysokého školství, 1994, 118.
56. Ridley, M.: *Původ ctnosti*. Portál, Praha, 2000.
57. Rogers, C.: *On Becoming a Person*. Boston, Houghton Mifflin 1961.
58. Rogers, C.: *Toward a Modern Approach to Values*. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1964, 2, 321.
59. Rubinštejn, S.L.: *Základy obecné psychologie*. Praha, Academia 1967.
60. Řezáč, Jaroslav: *Sociální psychologie*. Brno, Paido 1998.
61. Scheier, M.F. a Carver, C.S.: *Public and private aspects of self*. *Review of personality and social psychology*, č. 2, str. 189-216. USA, Beverly Hills 1981.

62. Schwartz, S. H.: Universals in the Content and Structure of Values. *Advances in Experimental Social Psychology*, New York, 25, Academia Press 1990.
63. Sedláková, M.: Úvod do studia obecné psychologie. Praha, SPN 1978.
64. Slovník spisovného jazyka českého, díl IV. Praha, Academia 1989.
65. Srnec, J.: Postoje k etickým dilematům a hodnotové orientace. *Praktický lékař*, 75, 1995, 1, 35-38.
66. Störig, H.J.: Malé dějiny filosofie. Praha, Zvon 1992.
67. Straková, E.: Poradenská centra na vysokých školách. Sborník z 1. celostátního semináře k problematice poradenských center pro studenty na vysokých školách v ČR, Praha, Centrum pro studium vysokého školství, 1993, 120.
68. Šebek, M.: K vymezení pojmu hodnota v psychologii. *Československá psychologie*, 1973, 3, 42.
69. Štech, S. a kol.: Stát se učitelem. Praha, PedF UK Praha 1995.
70. Tardy, V.: Psychologie osobnosti. Praha, SPN 1964.
71. Vágnerová, M.: Vývojová psychologie. Praha, Karolinum 1999.
72. Vymětal a kol.: Obecná psychoterapie. Praha, Grada 2004.
73. Vymětal a kol.: Speciální psychoterapie. Praha, J.Kocourek 2000.
74. Vymětal, J.: Základy lékařské psychologie. Praha, J.Kocourek 1994.
75. Výrost, J., Slaměník, I.: Aplikovaná sociální psychologie. Praha, Portál 1998.
76. Výrost, J., Slaměník, I.: Sociální psychologie. Praha, ISV 1997.
77. Weinberger, J., McClelland, D.C.: Cognitive versus Traditional Motivational Models. New York, The Guilford Press 1990.
78. Weiner, B.: An Attributional Theory of Motivation and Emotion. New York, Springer-Verlag 1986.

79. Weiner, B.: Human motivation. New York, Holt 1980.
80. Weiner, B.: An attributional theory of achievement motivation and emotion. Psychological review, 1980, 92, 548-573.
81. Weischedel, W.: Zadní schodiště filosofie. Praha, Votobia 1995.
82. Wiggins, J.S. a kol.: The psychology of personality. Reading, Addison – Wesley 1971.
83. Willi, J.: Der Arzt, die Ärztin. Arbeitsmaterialien für das Seminar Medizinische Psychologie. Münster, Westfälische Wilhelms-Universität 1992.
84. Zavázalová, H., Zikmundová, K.: Proč studenti vybírají právě lékařské fakulty? Zdravotnické noviny, L, 2001, 42, 24-25.

Příloha

ROZDÍLY MEZI MUŽI A ŽENAMI

	pohlaví	počet	průměr	st. odchylka	p
OV-altruismus	Muži	91	6,53	1,93	0,190
	Ženy	203	6,86	2,06	
OV-prestíž	Muži	91	6,63	2,15	0,648
	Ženy	203	6,50	2,15	
OV-dominance	Muži	91	3,90	2,47	0,156
	Ženy	203	3,49	2,22	
OV-zájem	Muži	91	6,86	2,09	0,01
	Ženy	203	7,45	1,96	
OV-nemoc	Muži	91	4,10	2,17	0,002
	Ženy	203	4,96	2,24	
OV-ekonomické	Muži	91	4,70	2,43	0,005
	Ženy	203	3,82	2,45	
OV-tradice	Muži	91	5,59	2,63	0,327
	Ženy	203	5,91	2,25	
OV-ctižádost	Muži	91	5,73	2,29	0,459
	Ženy	203	5,51	2,34	
ON-altruismus	Muži	91	5,10	2,49	0,313
	Ženy	203	5,44	2,73	
ON-prestíž	Muži	91	5,80	2,83	0,327
	Ženy	203	6,14	2,54	
ON-dominance	Muži	91	6,12	6,71	0,148
	Ženy	203	5,33	2,69	
ON-zájem	Muži	91	4,76	2,47	0,738
	Ženy	203	4,87	2,78	
ON-nemoc	Muži	91	4,71	2,39	0,028
	Ženy	203	5,39	2,47	
ON-ekonomické	Muži	91	4,87	2,54	0,592
	Ženy	203	4,69	2,68	
ON-tradice	Muži	91	5,19	2,75	0,449
	Ženy	203	5,44	2,65	
ON-ctižádost	Muži	91	5,81	2,56	0,943
	Ženy	203	5,84	2,71	
V-altruismus	Muži	91	6,88	2,60	0,022
	Ženy	203	7,60	2,41	
V-prestíž	Muži	91	5,69	2,34	0,084
	Ženy	203	5,16	2,49	
V-dominance	Muži	91	3,12	2,39	0,002
	Ženy	203	2,24	1,86	
V-zájem	Muži	91	7,70	1,79	0,100
	Ženy	203	8,08	1,81	
V-nemoc	Muži	91	3,86	2,51	0,022
	Ženy	203	4,63	2,97	
V-ekonomické	Muži	91	4,29	2,61	0,000
	Ženy	203	3,03	2,30	
V-tradice	Muži	91	3,01	2,86	0,286
	Ženy	203	2,65	2,64	

V-ctížádost	Muži	91	5,48	2,90	0,410
	Ženy	203	5,19	2,82	
rozh-rodina	Muži	91	5,12	3,24	0,106
	Ženy	203	4,50	2,95	
rozh-přátelé	Muži	91	2,81	2,49	0,533
	Ženy	203	2,64	2,15	
rozh-učitel	Muži	91	2,24	2,27	0,093
	Ženy	203	2,75	2,46	
rozh-vzor	Muži	91	3,31	3,09	0,443
	Ženy	203	3,61	3,15	
rozh-umění	Muži	91	1,86	1,86	0,052
	Ženy	203	2,34	2,22	
rozh-nemoc	Muži	91	2,85	2,54	0,005
	Ženy	203	3,81	2,97	

TABULKA HODNOT t A df K ROZDÍLŮM MEZI MUŽI A ŽENAMI

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means		Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
		F	Sig.	t	df				Lower	Upper
OV-altruismus	Equal variances assumed	,103	,748	-1,313	292	,190	-,3346	,25476	-,83600	,16681
	Equal variances not assumed			-1,344	183,339	,180	-,3346	,24887	-,82562	,15643
OV-prestíž	Equal variances assumed	,122	,727	,457	292	,648	,1239	,27106	-,40957	,65739
	Equal variances not assumed			,457	172,770	,649	,1239	,27139	-,41175	,65957
OV-dominance	Equal variances assumed	,912	,340	1,424	292	,156	,4134	,29036	-,15805	,98488
	Equal variances not assumed			1,367	157,721	,174	,4134	,30245	-,18396	1,01079
OV-zájem	Equal variances assumed	,251	,617	-2,359	292	,019	-,5961	,25268	-1,09337	-,09875
	Equal variances not assumed			-2,303	163,831	,023	-,5961	,25881	-1,10709	-,08502
OV-nemoc	Equal variances assumed	,251	,617	-3,062	292	,002	-,8568	,27983	-1,40751	-,30602
	Equal variances not assumed			-3,098	178,243	,002	-,8568	,27655	-1,40249	-,31104
OV-ekonomické	Equal variances assumed	,554	,457	2,861	292	,005	,8806	,30783	,27479	1,48649
	Equal variances not assumed			2,868	174,308	,005	,8806	,30706	,27461	1,48666
OV-tradice	Equal variances assumed	4,949	,027	-1,045	292	,297	-,3130	,29963	-,90270	,27671
	Equal variances not assumed			-,984	151,375	,327	-,3130	,31802	-,94133	,31534
OV-ctižádost	Equal variances assumed	,651	,421	,742	292	,459	,2179	,29354	-,35983	,79560
	Equal variances not assumed			,750	177,380	,454	,2179	,29067	-,35574	,79151
ON-altruismus	Equal variances assumed	3,388	,067	-1,011	292	,313	-,3395	,33574	-1,00029	,32125
	Equal variances not assumed			-1,047	188,526	,296	-,3395	,32429	-,97923	,30018
ON-prestíž	Equal variances assumed	3,923	,049	-1,025	292	,306	-,3407	,33241	-,99488	,31356
	Equal variances not assumed			-,983	157,513	,327	-,3407	,34646	-1,02496	,34364
ON-dominance	Equal variances assumed	1,244	,266	1,452	292	,148	,7958	,54822	-,28321	1,87472
	Equal variances not assumed			1,092	103,156	,277	,7958	,72854	-,64910	2,24061
ON-zájem	Equal variances assumed	2,538	,112	-,335	292	,738	-,1137	,33907	-,78101	,55365

	Equal variances not assumed				-351	193,483	,726		-1,137	,32412	-,75294	,52558
ON-nemoc	Equal variances assumed	,093	,761	-2,202	292	,028		-6,798	,30875	-1,28747	-0,07214	
	Equal variances not assumed			-2,232	179,093	,027		-6,798	,30453	-1,28073	-0,07887	
ON-ekonomické	Equal variances assumed	1,029	,311	,537	292	,592		,1785	,33246	-,47584	,83279	
	Equal variances not assumed			,548	181,878	,585		,1785	,32583	-,46442	,82138	
ON-tradice	Equal variances assumed	,891	,346	-,759	292	,449		-,2565	,33815	-,92206	,40898	
	Equal variances not assumed			-,748	167,649	,455		-,2565	,34291	-,93352	,42045	
ON-ctižádost	Equal variances assumed	1,084	,299	-,072	292	,943		-,0243	,33633	-,68620	,63769	
	Equal variances not assumed			-,074	183,130	,941		-,0243	,32871	-,67280	,62430	
V-altruismus	Equal variances assumed	1,187	,277	-2,300	292	,022		-,7169	,31170	-1,33040	-,10348	
	Equal variances not assumed			-2,233	161,806	,027		-,7169	,32100	-1,35084	-,08304	
V-prestíž	Equal variances assumed	1,700	,193	1,734	292	,084		,5347	,30834	-,07218	1,14152	
	Equal variances not assumed			1,777	183,775	,077		,5347	,30092	-,05903	1,12838	
V-dominance	Equal variances assumed	8,450	,004	3,418	292	,001		,8795	,25732	,37306	1,38594	
	Equal variances not assumed			3,113	141,091	,002		,8795	,28252	,32098	1,43802	
V-zájem	Equal variances assumed	,055	,815	-1,652	292	,100		-,3755	,22728	-,82283	,07179	
	Equal variances not assumed			-1,660	175,287	,099		-,3755	,22617	-,82190	,07085	
V-nemoc	Equal variances assumed	8,307	,004	-2,158	292	,032		-,7734	,35838	-1,47873	-,06807	
	Equal variances not assumed			-2,300	202,763	,022		-,7734	,33627	-1,43644	-,11036	
V-ekonomické	Equal variances assumed	2,126	,146	4,128	292	,000		1,2512	,30308	,65474	1,84773	
	Equal variances not assumed			3,934	155,163	,000		1,2512	,31804	,62298	1,87948	
V-tradice	Equal variances assumed	1,565	,212	1,069	292	,286		,3657	,34196	-,30735	1,03868	
	Equal variances not assumed			1,037	161,345	,301		,3657	,35261	-,33066	1,06200	
V-ctižádost	Equal variances assumed	,133	,716	,825	292	,410		,2963	,35923	-,41068	1,00333	
	Equal variances not assumed			,817	169,175	,415		,2963	,36288	-,42003	1,01268	

ROZDÍLY MEZI JEDNOTLIVÝMI STUDIJNÍMI KRUHY

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
OV-altruismus	Between Groups	157,9977313	19	8,315670069	2,1911626	0,003334423
	Within Groups	1039,85601	274	3,795094928		
	Total	1197,853741	293			
OV-prestiž	Between Groups	113,2467088	19	5,960353096	1,321560925	0,168589801
	Within Groups	1235,763495	274	4,510085749		
	Total	1349,010204	293			
OV-dominance	Between Groups	205,6871735	19	10,82564071	2,194147174	0,003283738
	Within Groups	1351,880854	274	4,933871729		
	Total	1557,568027	293			
OV-zájem	Between Groups	75,91506546	19	3,995529761	0,979351663	0,485695183
	Within Groups	1117,857043	274	4,079770231		
	Total	1193,772109	293			
OV-nemoc	Between Groups	104,2890725	19	5,488898553	1,090975637	0,35965237
	Within Groups	1378,544261	274	5,031183434		
	Total	1482,833333	293			
OV-ekonomické	Between Groups	239,6635076	19	12,61386882	2,233163688	0,002685744
	Within Groups	1547,669826	274	5,648430021		
	Total	1787,333333	293			
OV-tradice	Between Groups	254,9470048	19	13,41826341	2,629176286	0,000325356
	Within Groups	1398,386329	274	5,103599739		
	Total	1653,333333	293			
OV-ctižádost	Between Groups	183,3463793	19	9,649809438	1,887921376	0,015017404
	Within Groups	1400,507362	274	5,111340738		
	Total	1583,853741	293			
ON-altruismus	Between Groups	303,2855651	19	15,96239817	2,468159818	0,000778238
	Within Groups	1772,047768	274	6,467327621		
	Total	2075,333333	293			
ON-prestiž	Between Groups	140,5322487	19	7,396434145	1,069990938	0,381927341
	Within Groups	1894,056187	274	6,91261382		
	Total	2034,588435	293			
ON-dominance	Between Groups	400,6554634	19	21,08712965	1,121189062	0,328923166
	Within Groups	5153,344537	274	18,80782678		
	Total	5554	293			
ON-zájem	Between Groups	204,6344511	19	10,77023427	1,548674661	0,069133148
	Within Groups	1905,528814	274	6,954484723		
	Total	2110,163265	293			
ON-nemoc	Between Groups	207,8494081	19	10,93944253	1,908894243	0,013582549
	Within Groups	1570,232225	274	5,730774542		
	Total	1778,081633	293			
ON-ekonomické	Between Groups	184,0277564	19	9,685671391	1,4377598	0,108523615
	Within Groups	1845,839591	274	6,736640841		
	Total	2029,867347	293			
ON-tradice	Between Groups	233,811207	19	12,305853	1,80479584	0,02222079
	Within Groups	1868,246616	274	6,818418307		
	Total	2102,057823	293			
ON-ctižádost	Between Groups	155,3726535	19	8,177508081	1,166923219	0,285595119
	Within Groups	1920,123945	274	7,007751624		
	Total	2075,496599	293			
V-altruismus	Between Groups	227,5626106	19	11,9769795	2,067493112	0,006239693
	Within Groups	1587,280927	274	5,792996083		

	Total	1814,843537	293			
V-prestiž	Between Groups	119,6917522	19	6,299565906	1,050815495	0,402910948
	Within Groups	1642,610969	274	5,994930543		
	Total	1762,302721	293			
V-dominance	Between Groups	161,6136984	19	8,505984128	2,115240713	0,00490824
	Within Groups	1101,83188	274	4,021284233		
	Total	1263,445578	293			
V-zájem	Between Groups	73,18858503	19	3,852030791	1,194766375	0,261163741
	Within Groups	883,3998503	274	3,224087045		
	Total	956,5884354	293			
V-nemoc	Between Groups	215,0419991	19	11,31799995	1,423206772	0,114894867
	Within Groups	2178,975008	274	7,952463532		
	Total	2394,017007	293			
V-ekonomické	Between Groups	239,7621049	19	12,61905815	2,239481537	0,002599374
	Within Groups	1543,938575	274	5,634812319		
	Total	1783,70068	293			
V-tradice	Between Groups	278,710298	19	14,66896305	2,143460486	0,004254191
	Within Groups	1875,143444	274	6,84358921		
	Total	2153,853741	293			
V-ctižádost	Between Groups	206,1932156	19	10,8522745	1,372224729	0,139730304
	Within Groups	2166,936036	274	7,908525679		
	Total	2373,129252	293			
změna	Between Groups	23,66632445	19	1,245596024	2,440709001	0,000901418
	Within Groups	139,8336755	274	0,510341882		
	Total	163,5	293			
ZV-altruismus	Between Groups	218,0938735	19	11,47862492	2,117755296	0,004846256
	Within Groups	1485,130616	274	5,420184731		
	Total	1703,22449	293			
ZV-prestiž	Between Groups	122,006365	19	6,421387634	1,068166859	0,383898139
	Within Groups	1647,177308	274	6,011596016		
	Total	1769,183673	293			
ZV-dominance	Between Groups	166,7050959	19	8,773952415	2,172762079	0,003663938
	Within Groups	1106,454768	274	4,038156088		
	Total	1273,159864	293			
ZV-zájem	Between Groups	71,60177033	19	3,768514228	1,059318605	0,393534273
	Within Groups	974,7519712	274	3,557488946		
	Total	1046,353741	293			
ZV-nemoc	Between Groups	222,7551151	19	11,72395343	1,399363757	0,126009583
	Within Groups	2295,588422	274	8,378059935		
	Total	2518,343537	293			
ZV-ekonomické	Between Groups	193,1004998	19	10,1631842	1,877500203	0,015782177
	Within Groups	1483,202221	274	5,413146793		
	Total	1676,302721	293			
ZV-tradice	Between Groups	174,5637854	19	9,187567652	1,444588683	0,105638333
	Within Groups	1742,636895	274	6,359988667		
	Total	1917,20068	293			
ZV-ctižádost	Between Groups	181,6268075	19	9,559305658	1,309707916	0,175982118
	Within Groups	1999,873192	274	7,298807272		
	Total	2181,5	293			
Ovliv-pedagog +	Between Groups	135,859496	19	7,15049979	1,156478425	0,295143187
	Within Groups	1694,140504	274	6,18299454		
	Total	1830	293			
Ovliv-pedagog -	Between Groups	313,5808059	19	16,50425294	2,259191375	0,00234682
	Within Groups	2001,674296	274	7,305380643		

	Total	2315,255102	293			
Ovliv-studium +	Between Groups	85,78109396	19	4,514794419	0,751071303	0,763630271
	Within Groups	1647,052239	274	6,01113956		
	Total	1732,833333	293			
Ovliv-studium -	Between Groups	264,889988	19	13,94157832	0,617557037	0,892240524
	Within Groups	6163,075882	273	22,57536953		
	Total	6427,96587	292			
Ovliv-praxe +	Between Groups	51,32322203	19	2,701222212	0,564175506	0,929164231
	Within Groups	1311,887662	274	4,787911176		
	Total	1363,210884	293			
Ovliv-praxe -	Between Groups	731,3814033	19	38,49375807	1,035785418	0,419753522
	Within Groups	10182,89071	274	37,16383469		
	Total	10914,27211	293			
Ovliv-lékaři +	Between Groups	182,1756669	19	9,588192994	1,994447692	0,008962629
	Within Groups	1317,239299	274	4,807442697		
	Total	1499,414966	293			
Ovliv-lékaři -	Between Groups	157,6035221	19	8,294922214	1,161561192	0,290504783
	Within Groups	1949,543236	273	7,141184013		
	Total	2107,146758	292			
Ovliv-spolužáci +	Between Groups	462,7873324	19	24,35722802	1,121636524	0,328480393
	Within Groups	5950,127634	274	21,71579428		
	Total	6412,914966	293			
Ovliv-spolužáci -	Between Groups	119,8302624	19	6,306855914	1,066182576	0,386048168
	Within Groups	1620,809193	274	5,91536202		
	Total	1740,639456	293			
Ovliv-mimo +	Between Groups	141,3521742	19	7,439588116	1,166499124	0,285978734
	Within Groups	1747,491363	274	6,377705705		
	Total	1888,843537	293			
Ovliv-mimo -	Between Groups	125,7867418	19	6,620354831	0,998602404	0,462767273
	Within Groups	1816,515979	274	6,629620362		
	Total	1942,302721	293			
Vvliv-pedagog +	Between Groups	154,8872225	19	8,151959078	1,208279486	0,249844715
	Within Groups	1848,609376	274	6,746749548		
	Total	2003,496599	293			
Vvliv-pedagog -	Between Groups	241,7699483	19	12,72473412	1,607411371	0,053866643
	Within Groups	2169,063385	274	7,916289726		
	Total	2410,833333	293			
Vvliv-studium +	Between Groups	57,03961911	19	3,002085216	0,447842451	0,979031384
	Within Groups	1836,742694	274	6,703440488		
	Total	1893,782313	293			
Vvliv-studium -	Between Groups	201,3247723	19	10,59604065	1,465649746	0,097146213
	Within Groups	1980,90652	274	7,22958584		
	Total	2182,231293	293			
Vvliv-praxe +	Between Groups	193,3335233	19	10,1754486	1,817385442	0,020954367
	Within Groups	1534,112055	274	5,598949105		
	Total	1727,445578	293			
Vvliv-praxe -	Between Groups	72,51762319	19	3,81671701	0,784952457	0,724623621
	Within Groups	1332,285098	274	4,862354372		
	Total	1404,802721	293			
Vvliv-lékaři +	Between Groups	125,8592536	19	6,624171241	1,060812634	0,391898453
	Within Groups	1710,97408	274	6,244430948		
	Total	1836,833333	293			
Vvliv-lékaři -	Between Groups	127,527712	19	6,711984844	1,256792153	0,212100506
	Within Groups	1463,315825	274	5,340568706		

	Total	1590,843537	293			
Vvliv-spolužáci +	Between Groups	198,6602733	19	10,45580386	1,357656541	0,147585362
	Within Groups	2110,17306	274	7,701361533		
	Total	2308,833333	293			
Vvliv-spolužáci -	Between Groups	82,53332718	19	4,343859325	0,853347704	0,641524851
	Within Groups	1394,762591	274	5,09037442		
	Total	1477,295918	293			
Vvliv-mimo +	Between Groups	223,9384989	19	11,78623678	1,406716393	0,122490495
	Within Groups	2295,721365	274	8,378545128		
	Total	2519,659864	293			
Vvliv-mimo -	Between Groups	50,49728742	19	2,657751969	0,64016289	0,873923421
	Within Groups	1137,560536	274	4,151680787		
	Total	1188,057823	293			
rozh-rodina	Between Groups	187,415105	19	9,863952892	1,063470413	0,388997167
	Within Groups	2541,418228	274	9,275249009		
	Total	2728,833333	293			
rozh-přátelé	Between Groups	113,4223145	19	5,969595501	1,189222091	0,265909702
	Within Groups	1375,411019	274	5,019748244		
	Total	1488,833333	293			
rozh-učitel	Between Groups	104,8204103	19	5,516863699	0,944755278	0,527786195
	Within Groups	1600,012923	274	5,839463223		
	Total	1704,833333	293			
rozh-vzor	Between Groups	335,5642566	19	17,66127666	1,911325098	0,013424844
	Within Groups	2531,850709	274	9,240331056		
	Total	2867,414966	293			
rozh-umění	Between Groups	105,2559459	19	5,539786628	1,243475218	0,222013548
	Within Groups	1220,693034	274	4,455084064		
	Total	1325,94898	293			
rozh-nemoc	Between Groups	221,284908	19	11,6465741	1,449104667	0,103766181
	Within Groups	2202,16067	274	8,037082738		
	Total	2423,445578	293			
vadilo	Between Groups	2,577440844	19	0,135654781	1,525754257	0,076055378
	Within Groups	24,36133467	274	0,088909981		
	Total	26,93877551	293			
1 rovnost	Between Groups	56,88271264	19	2,993826981	1,3079206	0,177118525
	Within Groups	627,1853146	274	2,288997498		
	Total	684,0680272	293			
2 harmonie	Between Groups	34,76683173	19	1,829833249	0,923847335	0,553632975
	Within Groups	542,702556	274	1,980666263		
	Total	577,4693878	293			
3 vliv spol	Between Groups	153,0830411	19	8,057002165	2,649373879	0,00029131
	Within Groups	833,2604963	274	3,041096702		
	Total	986,3435374	293			
4 požitek	Between Groups	96,95305197	19	5,102792209	2,417835248	0,001018398
	Within Groups	578,2714378	274	2,1104797		
	Total	675,2244898	293			
5 svoboda	Between Groups	36,05421122	19	1,897590064	1,326088356	0,165831774
	Within Groups	392,0852446	274	1,430968046		
	Total	428,1394558	293			
6 duchovno	Between Groups	137,2824479	19	7,225391995	1,89006937	0,014864156
	Within Groups	1047,452246	274	3,822818416		
	Total	1184,734694	293			
7 přínalež.	Between Groups	26,29575616	19	1,383987167	0,609050063	0,898745358
	Within Groups	622,6294139	274	2,272370124		

	Total	648,9251701	293			
8 společ.porád.	Between Groups	76,13211704	19	4,006953528	1,233011647	0,230039433
	Within Groups	890,4257061	274	3,249728854		
	Total	966,5578231	293			
9 vzruš.život	Between Groups	54,38799143	19	2,862525865	1,022611165	0,434784412
	Within Groups	766,9895596	274	2,799231969		
	Total	821,377551	293			
10 smyslupl.	Between Groups	40,98431094	19	2,157068997	1,246630507	0,219634339
	Within Groups	474,1075258	274	1,730319437		
	Total	515,0918367	293			
11 slušnost	Between Groups	37,11695309	19	1,953523847	0,964545167	0,503585458
	Within Groups	554,94087	274	2,025331642		
	Total	592,0578231	293			
12 bohatství	Between Groups	66,03477849	19	3,475514657	1,346300029	0,153953612
	Within Groups	707,3393712	274	2,581530552		
	Total	773,3741497	293			
13 bezpečnost	Between Groups	85,2098716	19	4,484730084	1,527387601	0,075542748
	Within Groups	804,5214209	274	2,936209565		
	Total	889,7312925	293			
14 sebeúcta	Between Groups	65,2940073	19	3,4365267	1,850987268	0,017895587
	Within Groups	508,7059927	274	1,856591214		
	Total	574	293			
15 vzájemnost	Between Groups	75,18526213	19	3,957119059	1,717402351	0,033162434
	Within Groups	631,3317447	274	2,304130455		
	Total	706,5170068	293			
16 tvořivost	Between Groups	30,81615827	19	1,621903067	0,700839419	0,817383409
	Within Groups	634,0988077	274	2,314229225		
	Total	664,914966	293			
17 mír	Between Groups	135,8115707	19	7,147977408	0,663424738	0,853459775
	Within Groups	2952,174824	274	10,77436067		
	Total	3087,986395	293			
18 tradice	Between Groups	60,76492242	19	3,198153811	1,145436131	0,305462629
	Within Groups	765,030996	274	2,792083927		
	Total	825,7959184	293			
19 láska	Between Groups	55,38401245	19	2,914948024	1,372448991	0,139612094
	Within Groups	581,9493209	274	2,123902631		
	Total	637,3333333	293			
20 sebekázeň	Between Groups	79,09170753	19	4,162721449	1,678212973	0,039519101
	Within Groups	679,6429863	274	2,480448855		
	Total	758,7346939	293			
21 odpoutání	Between Groups	42,55449912	19	2,23971048	0,689905945	0,82830745
	Within Groups	889,5135281	274	3,246399738		
	Total	932,0680272	293			
22 bezp.rodiny	Between Groups	23,07064997	19	1,214244735	0,788820399	0,720057905
	Within Groups	421,7728874	274	1,539317107		
	Total	444,8435374	293			
23 uznání	Between Groups	80,57288088	19	4,240677941	1,946279267	0,01133954
	Within Groups	597,0087518	274	2,178864058		
	Total	677,5816327	293			
24 příroda	Between Groups	45,84477012	19	2,412882638	0,923091027	0,554572046
	Within Groups	716,213053	274	2,613916252		
	Total	762,0578231	293			
25 pestrý živ.	Between Groups	85,82203535	19	4,516949229	1,997204644	0,008841989
	Within Groups	619,6881687	274	2,261635652		

	Total	705,5102041	293			
26 moudrost	Between Groups	43,59906331	19	2,294687542	1,324157155	0,167003825
	Within Groups	474,8261068	274	1,732941995		
	Total	518,4251701	293			
27 autorita	Between Groups	131,4875931	19	6,920399638	2,316667413	0,001738508
	Within Groups	818,4988014	274	2,987221903		
	Total	949,9863946	293			
28 přátelství	Between Groups	23,24613019	19	1,223480537	0,900452463	0,582771361
	Within Groups	372,2946861	274	1,35873973		
	Total	395,5408163	293			
29 krása	Between Groups	48,47314013	19	2,551217902	1,184134592	0,27031678
	Within Groups	590,3329823	274	2,154499935		
	Total	638,8061224	293			
30 spravedlnost	Between Groups	48,87467125	19	2,572351118	1,089545522	0,361146748
	Within Groups	646,8974376	274	2,360939553		
	Total	695,7721088	293			
31 nezávislý	Between Groups	49,13212139	19	2,585901126	1,002279174	0,458435535
	Within Groups	706,9257017	274	2,580020809		
	Total	756,0578231	293			
32 umírněný	Between Groups	41,40454227	19	2,179186435	0,721158214	0,796308577
	Within Groups	827,9696074	274	3,021786888		
	Total	869,3741497	293			
33 loajální	Between Groups	82,86017772	19	4,361061985	1,924150652	0,012620918
	Within Groups	621,0173733	274	2,266486764		
	Total	703,877551	293			
34 ctižádostivý	Between Groups	53,14902994	19	2,797317365	1,131005919	0,31929341
	Within Groups	677,6843034	274	2,473300377		
	Total	730,8333333	293			
35 snášenlivý	Between Groups	52,73690882	19	2,77562678	1,194355873	0,261513114
	Within Groups	636,7630912	274	2,323952888		
	Total	689,5	293			
36 pokorný	Between Groups	63,28919646	19	3,33101034	1,09116559	0,359454155
	Within Groups	836,4420961	274	3,05270838		
	Total	899,7312925	293			
37 odvážný	Between Groups	139,9914218	19	7,367969567	2,659363797	0,000275788
	Within Groups	759,1378299	274	2,770576022		
	Total	899,1292517	293			
38 život.prostř.	Between Groups	46,4447026	19	2,444458031	0,98393798	0,480196774
	Within Groups	680,7151613	274	2,484361903		
	Total	727,1598639	293			
39 vlivný	Between Groups	105,6722566	19	5,561697714	2,140997881	0,004307759
	Within Groups	711,7733217	274	2,597712853		
	Total	817,4455782	293			
40 váž.starších	Between Groups	27,54938505	19	1,449967634	0,620314155	0,890104771
	Within Groups	640,4676217	274	2,337473072		
	Total	668,0170068	293			
41 vlastní cíl	Between Groups	53,96691893	19	2,840364154	1,353809787	0,14971818
	Within Groups	574,8664144	274	2,098052607		
	Total	628,8333333	293			
42 zdravý	Between Groups	21,93557737	19	1,154504072	0,680438036	0,837517917
	Within Groups	464,897756	274	1,696707139		
	Total	486,8333333	293			
43 schopný	Between Groups	40,11961293	19	2,111558575	1,373693254	0,138957769
	Within Groups	421,1763054	274	1,537139801		

	Total	461,2959184	293			
44 úděl	Between Groups	81,75877551	19	4,303093448	0,97004859	0,496912092
	Within Groups	1215,452109	274	4,435956602		
	Total	1297,210884	293			
45 čestný	Between Groups	36,8924917	19	1,941710089	1,050799842	0,402928323
	Within Groups	506,3081886	274	1,847840104		
	Total	543,2006803	293			
46 pověst	Between Groups	35,60437696	19	1,873914577	0,65411853	0,861835837
	Within Groups	784,9534462	274	2,864793599		
	Total	820,5578231	293			
47 poslušný	Between Groups	45,1096304	19	2,374191074	1,053105703	0,400374413
	Within Groups	617,7237029	274	2,254466069		
	Total	662,8333333	293			
48 inteligent	Between Groups	38,5766546	19	2,030350242	1,540280076	0,071601398
	Within Groups	361,1784474	274	1,318169516		
	Total	399,755102	293			
49 pomocný	Between Groups	33,48905135	19	1,76258165	0,969203097	0,497935563
	Within Groups	498,2932616	274	1,818588546		
	Total	531,7823129	293			
50 těšící se	Between Groups	80,03209273	19	4,212215407	1,762884412	0,026966495
	Within Groups	654,6923971	274	2,38938831		
	Total	734,7244898	293			
51 věřící	Between Groups	178,5096883	19	9,395246752	1,441501908	0,106934391
	Within Groups	1785,844053	274	6,517679026		
	Total	1964,353741	293			
52 odpovědný	Between Groups	28,23721724	19	1,486169329	0,869587809	0,621313512
	Within Groups	468,2797896	274	1,709050327		
	Total	496,5170068	293			
53 zvidavý	Between Groups	45,66811424	19	2,40358496	1,028321203	0,428239971
	Within Groups	640,4441307	274	2,337387338		
	Total	686,1122449	293			
54 odpouštějící	Between Groups	29,36763175	19	1,545664829	0,748349523	0,766677797
	Within Groups	565,9282866	274	2,065431703		
	Total	595,2959184	293			
55 úspěšný	Between Groups	71,13829132	19	3,744120596	1,683753711	0,038557667
	Within Groups	609,2868787	274	2,22367474		
	Total	680,4251701	293			
56 čistotný	Between Groups	50,82579979	19	2,675042094	0,988134881	0,475184411
	Within Groups	741,7626356	274	2,707162904		
	Total	792,5884354	293			
F1 tradice	Between Groups	864,1536191	19	45,48176943	1,171966439	0,281059444
	Within Groups	10633,41441	274	38,80808178		
	Total	11497,56803	293			
F2 bezpečnost	Between Groups	597,3867626	19	31,44140856	1,110881775	0,339223295
	Within Groups	7755,052013	274	28,30310954		
	Total	8352,438776	293			
F3 konformita	Between Groups	428,1420931	19	22,53379437	1,331175399	0,162775651
	Within Groups	4638,201444	274	16,9277425		
	Total	5066,343537	293			
F4 moc	Between Groups	1226,986809	19	64,5782531	2,292391827	0,001974079
	Within Groups	7718,768293	274	28,1706872		
	Total	8945,755102	293			
F5 úspěch	Between Groups	831,8094232	19	43,77944333	2,015531717	0,008078356
	Within Groups	5951,564726	274	21,72103915		

	Total	6783,37415	293			
F6 hedonismus	Between Groups	263,3746152	19	13,86182185	2,396267034	0,001142162
	Within Groups	1585,023344	274	5,78475673		
	Total	1848,397959	293			
F7 laskavost	Between Groups	690,3026873	19	36,33172038	0,873650283	0,616245389
	Within Groups	11394,59527	274	41,58611413		
	Total	12084,89796	293			
F8 universalismus	Between Groups	1010,691044	19	53,19426548	1,318761841	0,170313016
	Within Groups	11052,20692	274	40,33652159		
	Total	12062,89796	293			
F9 stimulance	Between Groups	489,8094502	19	25,77944475	1,694845343	0,036696702
	Within Groups	4167,676944	274	15,2104998		
	Total	4657,486395	293			
F10 sebekontrola	Between Groups	834,5389992	19	43,92310522	1,888412101	0,014982264
	Within Groups	6373,042633	274	23,25927968		
	Total	7207,581633	293			

VÝSLEDKY KOLMOGOROV-SMIRNOVA TESTU NORMALITY ROZLOŽENÍ

N=294

Výsledky Kolmogorov-Smirnova testu normality rozložení	Normal Parameters		Most Extreme Differences			Kolmogorov-Smirnov Z	Asymp. Sig. (2-tailed)
	Mean	Std. Deviation	Absolute	Positive	Negative		
OV-altruismus	6,758503	2,021939	0,166584	0,086682	-0,16658	2,856312	1,79E-07
OV-prestíž	6,540816	2,145724	0,125543	0,083376	-0,12554	2,152606	0,000189
OV-dominance	3,615646	2,30563	0,163096	0,163096	-0,1283	2,79651	2,98E-07
OV-zájem	7,268707	2,018492	0,168646	0,088006	-0,16865	2,891671	1,19E-07
OV-nemoc	4,690476	2,249637	0,117345	0,117345	-0,09553	2,012043	0,000609
OV-ekonomické	4,095238	2,469841	0,135206	0,135206	-0,09826	2,3183	4,29E-05
OV-tradice	5,809524	2,375453	0,125135	0,074862	-0,12514	2,145624	0,000201
OV-ctižádost	5,57483	2,325004	0,096359	0,080838	-0,09636	1,65221	0,008511
ON-altruismus	5,333333	2,6614	0,122609	0,122609	-0,09693	2,102306	0,00029
ON-prestíž	6,037415	2,635145	0,156157	0,08976	-0,15616	2,677535	1,19E-06
ON-dominance	5,571429	4,353806	0,155836	0,155836	-0,14346	2,672032	1,25E-06
ON-zájem	4,836735	2,68364	0,11666	0,11666	-0,07641	2,000299	0,000669
ON-nemoc	5,183673	2,46344	0,098022	0,098022	-0,08933	1,680727	0,007037
ON-ekonomické	4,744898	2,632086	0,123864	0,123864	-0,09673	2,123833	0,000242
ON-tradice	5,363945	2,678481	0,110291	0,092706	-0,11029	1,891099	0,001566
ON-ctižádost	5,829932	2,661505	0,152889	0,104472	-0,15289	2,621508	2,15E-06
V-altruismus	7,37415	2,488776	0,201315	0,145695	-0,20132	3,451835	0
V-prestíž	5,323129	2,452486	0,120278	0,093552	-0,12028	2,062344	0,000404
V-dominance	2,513605	2,07656	0,267743	0,267743	-0,23303	4,590844	0
V-zájem	7,962585	1,806878	0,164723	0,129747	-0,16472	2,824409	2,38E-07
V-nemoc	4,391157	2,858445	0,156146	0,156146	-0,11774	2,677351	1,19E-06
V-ekonomické	3,421769	2,46733	0,190562	0,190562	-0,15976	3,267456	0
V-tradice	2,758503	2,71128	0,340337	0,340337	-0,2481	5,835566	0
V-ctižádost	5,278912	2,845948	0,121697	0,121697	-0,10601	2,08667	0,00033
změna	0,5	0,747008	0,278972	0,278972	-0,25164	4,783373	0
ZV-altruismus	7,530612	2,411027	0,199629	0,152869	-0,19963	3,422918	0
ZV-prestíž	5,22449	2,457269	0,108561	0,089447	-0,10856	1,861425	0,001956
ZV-dominance	2,465986	2,084528	0,26926	0,26926	-0,23754	4,616855	0
ZV-zájem	7,92517	1,889755	0,165453	0,136116	-0,16545	2,836927	1,79E-07
ZV-nemoc	4,792517	2,931728	0,134301	0,134301	-0,12801	2,302785	4,95E-05
ZV-ekonomické	3,323129	2,391897	0,189519	0,189519	-0,16231	3,249571	0
ZV-tradice	2,588435	2,557997	0,338132	0,338132	-0,25711	5,797756	0
ZV-ctižádost	5,214286	2,728625	0,097584	0,097584	-0,09733	1,673215	0,007401
Ovliv-pedagog +	6	2,499147	0,135163	0,090846	-0,13516	2,317554	4,32E-05
Ovliv-pedagog -	5,704082	2,811031	0,136503	0,095487	-0,1365	2,340534	3,49E-05
Ovliv-studium +	6,547619	2,431894	0,121405	0,084676	-0,1214	2,081655	0,000345
Ovliv-studium -	5,696246	4,691864	0,176085	0,176085	-0,15843	3,014088	0
Ovliv-praxe +	7,353742	2,156988	0,165382	0,109943	-0,16538	2,835716	1,79E-07
Ovliv-praxe -	4,231293	6,103284	0,298252	0,20383	-0,29825	5,113954	0
Ovliv-lékaři +	6,85034	2,26218	0,128414	0,081914	-0,12841	2,20185	0,000123
Ovliv-lékaři -	4,481229	2,686309	0,125922	0,125922	-0,0975	2,155435	0,000184
Ovliv-spolužáci +	6,35034	4,678363	0,21426	0,21426	-0,14493	3,673799	0
Ovliv-spolužáci -	3,598639	2,437365	0,162419	0,162419	-0,14317	2,784911	3,58E-07
Ovliv-mimo +	6,62585	2,539009	0,141194	0,091936	-0,14119	2,420981	1,62E-05
Ovliv-mimo -	3,323129	2,574688	0,19974	0,19974	-0,18345	3,424827	0
Vvliv-pedagog +	5,496599	2,614933	0,121969	0,095718	-0,12197	2,091336	0,000318
Vvliv-pedagog -	5,119048	2,868467	0,11157	0,11157	-0,09569	1,91303	0,001325
Vvliv-studium +	5,972789	2,542326	0,130923	0,094584	-0,13092	2,24487	8,39E-05

Vvliv-studium -	4,272109	2,729082	0,147792	0,147792	-0,11536	2,534106	5,3E-06
Vvliv-praxe +	7,180272	2,42811	0,172984	0,122763	-0,17298	2,966052	5,96E-08
Vvliv-praxe -	2,843537	2,189646	0,238405	0,238405	-0,19991	4,087799	0
Vvliv-lékaři +	6,452381	2,503808	0,147788	0,078258	-0,14779	2,53404	5,3E-06
Vvliv-lékaři -	3,292517	2,330129	0,183238	0,183238	-0,16259	3,141884	0
Vvliv-spolužáci +	5,547619	2,80713	0,12814	0,12814	-0,12184	2,197136	0,000128
Vvliv-spolužáci -	2,887755	2,245432	0,231943	0,231943	-0,20026	3,976991	0
Vvliv-mimo +	5,965986	2,932494	0,134407	0,095554	-0,13441	2,304592	4,88E-05
Vvliv-mimo -	2,302721	2,013655	0,291042	0,291042	-0,25883	4,990331	0
rozh-rodina	4,690476	3,05179	0,151141	0,151141	-0,11328	2,59153	2,92E-06
rozh-přátelé	2,690476	2,254183	0,273351	0,273351	-0,22665	4,686995	0
rozh-učitel	2,595238	2,412166	0,327432	0,327432	-0,2542	5,614295	0
rozh-vzor	3,517007	3,128322	0,265661	0,265661	-0,21053	5,55144	0
rozh-umění	2,193877	2,127304	0,372539	0,372539	-0,28733	6,387711	0
rozh-nemoc	3,513605	2,87596	0,217106	0,217106	-0,19106	3,722587	0
1 rovnost	3,884354	1,527974	0,188017	0,188017	-0,14872	3,223827	0
2 harmonie	5,489796	1,403882	0,22689	0,141023	-0,22689	3,890351	0
3 vliv spol	1,792517	1,834764	0,121649	0,121649	-0,10964	2,085839	0,000333
4 požitek	3,530612	1,518065	0,160465	0,160465	-0,13205	2,751394	5,36E-07
5 svoboda	5,431973	1,208812	0,269224	0,159347	-0,26922	4,61623	0
6 duchovno	3,44898	2,010836	0,125756	0,125756	-0,1018	2,156269	0,000183
7 přínálež.	4,210885	1,488208	0,171417	0,12201	-0,17142	2,939187	5,96E-08
8 společ.pořád.	3,136055	1,816269	0,227135	0,227135	-0,15042	3,894559	0
9 vzruš.život	3,479592	1,674317	0,129736	0,129736	-0,12761	2,224515	0,000101
10 smyslupl.	5,622449	1,325893	0,258342	0,149411	-0,25834	4,429635	0
11 slušnost	4,302721	1,421504	0,174512	0,150213	-0,17451	2,99226	5,96E-08
12 bohatství	2,585034	1,624655	0,167908	0,167908	-0,15531	2,879017	1,19E-07
13 bezpečnost	2,772109	1,742592	0,165663	0,165663	-0,12345	2,840526	1,79E-07
14 sebeúcta	4,857143	1,399659	0,201063	0,125409	-0,20106	3,44752	0
15 vzájemnost	3,557823	1,552843	0,153893	0,153893	-0,11481	2,638712	1,79E-06
16 tvořivost	3,64966	1,506431	0,129445	0,129445	-0,12936	2,219511	0,000105
17 mír	4,340136	3,246414	0,256954	0,256954	-0,17428	4,405849	0
18 tradice	2,387755	1,678814	0,155957	0,155957	-0,11955	2,6741	1,25E-06
19 láska	5,333333	1,474856	0,283217	0,141953	-0,28322	4,856157	0
20 sebekázeň	3,55102	1,609204	0,15439	0,15439	-0,11197	2,647237	1,61E-06
21 odpoutání	2,115646	1,783569	0,134693	0,134693	-0,12381	2,3095	4,66E-05
22 bezp.rodiny	5,707483	1,232168	0,274099	0,154472	-0,2741	4,699819	0
23 uznání	3,683673	1,520712	0,187097	0,187097	-0,14338	3,208042	0
24 příroda	3,363945	1,612724	0,174305	0,174305	-0,11041	2,988716	5,96E-08
25 pestrý živ.	3,959184	1,551736	0,143322	0,143322	-0,13996	2,457456	1,14E-05
26 moudrost	4,955782	1,330176	0,200334	0,127785	-0,20033	3,435013	0
27 autorita	2,340136	1,800632	0,142941	0,142941	-0,11216	2,450926	1,21E-05
28 přátelství	5,581633	1,161882	0,300469	0,185925	-0,30047	5,151976	0
29 krása	3,765306	1,476559	0,174067	0,174067	-0,15562	2,984634	5,96E-08
30 spravedlnost	4,064626	1,54099	0,16334	0,16334	-0,13624	2,800699	2,98E-07
31 nezávislý	4,697279	1,606363	0,175664	0,140367	-0,17566	3,012008	0
32 umírněný	2,414966	1,722541	0,132372	0,132372	-0,1293	2,269707	6,71E-05
33 loajální	4,020408	1,54994	0,146205	0,146205	-0,14448	2,506894	6,97E-06
34 ctižádostivý	4,023809	1,579339	0,14331	0,139548	-0,14331	2,457257	1,14E-05
35 snášenlivý	4,214286	1,534028	0,137918	0,136034	-0,13792	2,3648	2,78E-05
36 pokorný	2,227891	1,752357	0,180988	0,180988	-0,11833	3,103292	0
37 odvážný	2,721088	1,751771	0,144232	0,144232	-0,12602	2,473063	9,72E-06
38 život.prostř.	3,20068	1,575365	0,19354	0,19354	-0,13299	3,318518	0
39 vlivný	2,180272	1,670304	0,151817	0,151817	-0,1407	2,60312	2,62E-06

40 váž. starších	4,391157	1,509941	0,177016	0,120881	-0,17702	3,035195	0
41 vlastní cíl	4,833333	1,464988	0,171139	0,104066	-0,17114	2,934421	5,96E-08
42 zdravý	5,976191	1,28901	0,279477	0,210121	-0,27948	4,792037	0
43 schopný	4,887755	1,254747	0,195504	0,117446	-0,1955	3,352201	0
44 úděl	2,312925	2,104125	0,096528	0,096528	-0,09479	1,655104	0,008349
45 čestný	5,078231	1,36159	0,216777	0,130162	-0,21678	3,716951	0
46 pověst	3,802721	1,673481	0,147186	0,126446	-0,14719	2,523711	5,9E-06
47 poslušný	2,880952	1,504071	0,213354	0,213354	-0,14039	3,658267	0
48 inteligent	5,204082	1,168055	0,238587	0,159372	-0,23859	4,090914	0
49 pomocný	4,972789	1,347203	0,188329	0,120847	-0,18833	3,229176	0
50 těšící se	5,030612	1,583538	0,212779	0,117823	-0,21278	3,648402	0
51 věřící	2,258503	2,589262	0,176329	0,176329	-0,10945	3,023413	0
52 odpovědný	4,891157	1,301767	0,196583	0,129136	-0,19658	3,370694	0
53 zvidavý	3,846939	1,530255	0,141775	0,131795	-0,14177	2,430934	1,47E-05
54 odpouštějící	4,112245	1,425387	0,16527	0,156546	-0,16527	2,833797	2,38E-07
55 úspěšný	4,289115	1,5239	0,169364	0,124334	-0,16936	2,903981	1,19E-07
56 čistotný	4,037415	1,644713	0,156188	0,144064	-0,15619	2,678063	1,19E-06
F1 tradice	13,71769	6,264252	0,072817	0,072817	-0,06236	1,248557	0,088502
F2 bezpečnost	29,39796	5,339159	0,048523	0,043546	-0,04852	0,832001	0,49306
F3 konformita	15,12585	4,158278	0,059691	0,059691	-0,05894	1,023491	0,245665
F4 moc	14,20408	5,525539	0,069861	0,069861	-0,04729	1,197873	0,1134
F5 úspěch	20,58503	4,811595	0,05519	0,05519	-0,04444	0,946314	0,332032
F6 hedonismus	8,561225	2,511678	0,113558	0,063758	-0,11356	1,947109	0,001019
F7 laskavost	43,06123	6,422257	0,067551	0,067551	-0,06421	1,158262	0,136653
F8 universalismus	32,93877	6,416409	0,063145	0,037102	-0,06315	1,082719	0,19161
F9 stimulace	10,15986	3,986961	0,081898	0,081898	-0,06904	1,404261	0,038745
F10 sebekontrola	27,31633	4,959764	0,05464	0,050228	-0,05464	0,936873	0,343871

KORELACE HODNOT A MOTIVŮ

korelace	rovnost	harmonie	vliv spol	požitek	svoboda	duchovno
V-altruismus	0,11	0,08	-0,10	-0,05	0,01	0,18
V-prestiž	-0,05	0,03	0,30	0,16	0,04	-0,15
V-dominance	-0,04	0,10	0,40	0,23	0,09	-0,08
V-zájem	0,03	-0,01	-0,05	-0,01	0,15	-0,03
V-nemoc	0,19	0,07	-0,03	0,03	0,01	0,05
V-ekonomické	-0,11	-0,05	0,15	0,15	0,07	-0,19
V-tradice	-0,10	0,03	0,00	0,04	0,02	0,04
V-ctižádost	-0,03	0,14	0,25	0,14	0,12	-0,07
rovnost		0,21	-0,06	0,05	0,19	0,06
harmonie			0,07	0,15	0,10	0,20
vliv spol				0,34	0,06	-0,03
požitek					0,24	-0,07
svoboda						0,11

korelace	přínálež.	společ.přád.	vzruš.život	smyslupl.	slušnost	bohatství
altruismus	0,15	0,13	-0,07	0,11	0,13	-0,23
prestiž	0,05	-0,03	0,09	0,01	0,06	0,25
dominance	0,04	0,10	0,07	-0,02	0,02	0,18
zájem	-0,03	0,04	-0,04	0,02	-0,01	-0,01
V-nemoc	0,05	0,09	-0,06	0,00	0,16	-0,10
ekonomické	-0,09	0,04	0,08	-0,16	0,05	0,23
tradice	-0,11	-0,02	-0,02	-0,07	-0,04	0,09
ctižádost	0,02	-0,02	0,06	0,08	0,14	0,15
rovnost	0,10	0,16	0,00	0,03	0,15	-0,08
harmonie	0,15	0,10	0,01	0,15	0,09	0,05
vliv spol	0,07	0,08	0,20	0,00	0,04	0,31
požitek	0,29	0,00	0,29	-0,05	0,19	0,30
svoboda	-0,11	0,10	0,13	0,07	0,10	0,04
duchovno	0,01	0,07	-0,17	0,09	0,04	-0,15
přínáležitost		0,10	0,11	0,06	0,11	0,03
společ.přád.			0,12	0,16	0,17	0,00
vzruš.život				0,01	0,00	0,16
smyslupl.					0,02	-0,07
slušnost						0,13

korelace	bezpečnost	sebeúcta	vzájemnost	tvorivost	mír	tradice
altruismus	0,13	0,08	0,02	-0,05	0,11	0,04
prestiž	0,09	0,06	-0,04	-0,05	0,00	-0,03
dominance	0,06	0,12	0,11	0,12	-0,11	-0,01
zájem	0,03	0,03	-0,07	-0,03	0,01	-0,08
V-nemoc	0,05	0,02	0,02	-0,01	0,13	0,07
ekonomické	0,02	0,03	0,03	0,04	-0,06	0,01
tradice	0,00	0,03	-0,01	-0,06	0,08	0,05
ctižádost	0,05	0,15	0,07	0,06	0,04	0,13
rovnost	0,24	0,11	0,06	0,09	0,17	0,02
harmonie	0,11	0,35	0,10	0,11	-0,02	0,02
vliv spol	0,05	0,13	0,13	0,12	-0,02	0,07
požitek	0,03	0,18	0,22	0,20	0,03	0,00
svoboda	0,06	0,13	0,20	0,16	0,03	0,03
duchovno	0,03	0,19	0,10	0,04	-0,01	0,08
přínálež.	0,01	0,09	0,03	-0,02	0,08	-0,04

společ.pořád.	0,35	0,13	0,02	0,03	0,16	0,17
vzruš.život	0,05	0,07	0,06	0,22	0,05	-0,04
smyslupl.	0,14	0,18	-0,09	-0,02	-0,07	0,05
slušnost	0,13	0,18	0,24	0,10	0,05	0,30
bohatství	0,03	0,13	0,06	0,04	-0,02	0,11
bezpečnost		0,17	0,01	-0,04	0,25	0,22
sebeúcta			0,23	0,22	0,03	0,17
vzájemnost				0,33	0,02	0,08
tvořivost					-0,07	0,11
mír						0,17

korelace	láska	sebekázeň	odpoutání	bezp.rodiny	uznání	příroda
altruismus	0,13	0,02	0,08	0,09	0,06	-0,12
prestíž	0,05	-0,04	-0,14	0,02	0,36	-0,04
dominance	0,03	0,09	0,04	-0,10	0,22	0,08
zájem	0,02	0,04	-0,06	0,00	-0,06	-0,05
V-nemoc	0,11	0,04	0,05	0,15	-0,05	0,04
ekonomické	-0,03	0,12	-0,06	0,02	0,06	0,07
tradice	0,10	0,05	0,02	0,13	0,05	0,14
ctízádnost	0,05	0,09	-0,04	0,14	0,31	0,04
rovnost	0,01	0,19	0,03	0,06	-0,08	0,01
harmonie	0,31	0,17	0,09	0,06	0,13	0,09
vliv spol.	-0,05	0,04	-0,05	0,00	0,46	-0,02
požitek	0,01	0,15	-0,03	-0,01	0,28	0,06
svoboda	0,01	0,16	0,09	0,06	0,06	0,04
duchovno	0,26	0,16	0,34	-0,04	-0,01	0,13
přínálež.	0,15	-0,03	-0,07	0,00	0,24	-0,06
společ.pořád.	0,04	0,21	0,19	0,13	0,14	0,14
vzruš.život	-0,09	0,07	0,02	0,00	0,19	0,06
smyslupl.	0,12	0,01	0,00	0,08	0,16	-0,03
slušnost	0,07	0,39	0,00	0,27	0,20	0,14
bohatství	-0,02	0,08	-0,15	0,12	0,28	-0,01
bezpečnost	0,14	0,06	-0,04	0,26	0,12	0,10
sebeúcta	0,25	0,16	0,02	0,17	0,19	0,04
vzájemnost	0,05	0,27	0,14	0,09	0,17	0,23
tvořivost	0,01	0,24	0,09	-0,07	0,20	0,13
mír	0,08	0,12	0,01	0,33	0,05	0,05
tradice	0,14	0,28	0,07	0,29	0,19	0,28
láska		0,07	0,07	0,18	0,12	0,01
sebekázeň			0,25	0,14	0,13	0,14
odpoutání				-0,02	-0,06	0,13
bezp.rodiny					0,17	0,07
uznání						0,09