

UNIVERZITA KARLOVA V PRAZE
FAKULTA TĚLESNÉ VÝCHOVY A SPORTU

MOTIVACE K HOROLEZECTVÍ

Diplomová práce

Vedoucí diplomové práce:

Mgr. Ladislav Vomáčko Ph.D.

Zpracoval:

Luboš Gável

ZÁŘÍ 2010

ABSTRAKT

Název:

Motivace k horolezectví

Název v anglickém jazyce:

The Motivation to Mountain Climbing and Mountaineering

Cíl práce:

Cílem diplomové práce bylo zjistit motivační aspekty horolezectví nejúspěšnějších českých horolezců současnosti a porovnat tyto výsledky se zahraničními výzkumy, uskutečněnými v minulosti. Dále jsme se zaměřili na měření motivace k výkonu a její porovnání s druhy motivů.

Metody:

V naší práci jsme zvolili metodu řízeného polostrukturovaného rozhovoru společně s dotazníkovým šetřením standardizovaným dotazníkem LMI (motivace k výkonu). Výsledky byly statisticky zpracovány v programu Microsoft Excel

Výsledky:

Zjistili jsme, že motivaci k horolezectví ovlivňuje pět faktorů, které jsou částečně syceny vnějšími incentivami a částečně vnitřními motivy. Tyto faktory jsme nazvali „Prožitek“, „Atraktivita“, „Kvalita horolezecké činnosti“, „Soupeření“ a „Společenské uznání“. Tyto faktory obsahují vlastní motivační kategorie, které jsou již více specifické. Dále jsme zjistili, že horolezecká činnost vykazuje znaky volných procesů, stavu „flow“ a zároveň jsme naměřili vysokou míru motivace k výkonu.

Klíčová slova:

Horolezectví, výkon, motivace, vůle, risk

Prohlášení:

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci zpracoval sám a použil jsem pouze literaturu uvedenou v seznamu bibliografické citace.

Luboš Gável

Poděkování:

Chtěl bych poděkovat Mgr. Ladislavu Vomáčkovi, Ph.D. za odborné vedení práce, za praktické rady a zkušenosti z oboru horolezectví.

Svoluji k zapůjčení své diplomové práce ke studijním účelům.

Žádám o přesnou evidenci vypůjčovatelů, kteří musí pramen převzaté literatury řádně citovat.

Jméno a příjmení:

Datum vypůjčení:

Poznámka:

Obsah

I. Obecná část.....	6
1. ÚVOD.....	6
2. ZDROJE INFORMACÍ.....	7
2.1. Odborná psychologická literatura.....	7
2.2. Horolezcká literatura.....	11
2.3. Studie.....	13
3. ZDŮVODNĚNÍ VÝBĚRU TÉMATU DIPLOMOVÉ PRÁCE.....	17
II. Teoretická část.....	19
1. TERMINOLOGICKÉ VYMEZENÍ POJMU HOROLEZECTVÍ.....	19
2. HOROLEZECKÉ DISCIPLÍNY.....	21
3. VYMEZENÍ POJMU MOTIVACE.....	25
4. MOTIVAČNÍ ZDROJE A DISPOZICE.....	27
4.1. Potřeby jako motivační dispozice.....	28
4.2. Zdroje motivace.....	32
4.3. Vůle jako hybný moment motivace.....	35
5. MOTIVACE K VÝKONU.....	37
5.1. Síla motivu.....	37
5.2. Motivy výkonu.....	40
6. PSYCHOLOGICKÉ MODELY MOTIVACE.....	42
6.1. Self-efficacy podle A. Bandury.....	42
6.2. Self-determination podle E. L. Deciho a R. M. Ryana.....	44
6.3. Teorie flow podle M. Csikszentmihalyiho.....	46
6.4. Model struktury motivace T. Pardela.....	50
III. Empirická část.....	51
1. CÍL A ÚKOLY PRÁCE.....	51
2. HYPOTÉZY.....	51
3. METODY VÝZKUMU.....	52
4. CHARAKTERISTIKA SOUBORU.....	55
5. VÝSLEDKY.....	56
5.1. Horolezecké začátky.....	56
5.2. Faktory horolezectví.....	58
5.3. Horolezectví jako životní styl.....	75
5.4. Interpretace hypotéz.....	76
6. DISKUZE.....	79
7. ZÁVĚR.....	84
8. POUŽITÉ ZDROJE.....	86

I. Obecná část

1. ÚVOD

V mé diplomové práci jsem se zaměřil na motivaci u horolezců. Toto téma je velmi rozsáhlé, stejně jako samotný pojem motivace. Z tohoto důvodu zde předložím základní výsledky, k nimž jsme během výzkumu došel a které by mohly být použity k dalšímu zkoumání této problematiky.

Vybrané téma jsem si zvolil ze dvou důvodů. Prvním z nich je obor, který studuji. Provázanost tělovýchovy a psychologie je nesporná a především v zahraničí je obor sportovní psychologie velmi uznávanou vědní disciplínou. U nás se tento obor teprve začíná prosazovat a i z tohoto důvodu neexistuje příliš mnoho publikací na dané téma v českém jazyce. Zvolené téma motivace patří k těm nejzajímavějším a rovněž nejkomplicovanějším, která psychologie řeší.

Druhým důvodem výběru tohoto tématu je, že horolezectví se aktivně věnuji přes pět let. Vždy mě lákal pobyt v přírodě a plnění nejrůznějších výzev a překážek. Poté, co jsem se dostal k lezení, jsem si stále pokládal otázky, proč ti nejlepší horolezci dobrovolně opouštějí pohodlí domova a vydávají se do nebezpečných hor. Byl jsem přesvědčen o jednotnosti jejich motivace, ale během studia psychologie jsem získal nové znalosti a bylo mi jasné, že ne všichni horolezci mají stejný důvod, proč se horolezectví věnují. Přestože má horolezectví staletou historii, tak jeho principy jsou platné i dnes. Jen lidé a jejich názory, přístupy a v neposlední řadě chování se mění. Pokusil jsem se tedy zjistit co je stejné a co naopak odlišné.

Diplomová práce je rozdělena do třech částí. V obecné části se věnujeme předložení nejdůležitějších pramenů, z nichž jsem čerpal jak z oblasti psychologie, tak horolezectví. V teoretické části objasňujeme téma motivace ve vztahu k horolezectví a v empirické části popisujeme provedený výzkum.

2. ZDROJE INFORMACÍ

Literaturu, kterou jsem ve své práci použil můžeme rozdělit na horolezeckou a psychologickou. Dále pak existují studie, které se zabývají již konkrétním tématem motivace k horolezectví. Níže uvádím přehled nejdůležitějších pramenů, z nichž jsem čerpal. Snažil jsem se vyváženě čerpat z českých a zároveň i zahraničních pramenů, které danou problematiku řeší výrazněji do hloubky, tudíž poskytují lepší a novější informace.

2.1. Odborná psychologická literatura

Převážná většina psychologické literatury se věnuje tématu motivace velmi podrobně. Můžeme tudíž vybírat z celé řady českých i zahraničních prací. Mezi nejrozsáhlejší české dílo zabývající se motivací patří *Motivace lidského chování* (1996) od M. Nakonečného. Můžeme zde najít spoustu podnětných informací z oblasti motivace, které se týkají důležitých pojmů jako potřeba, motiv, výkon, či nezbytné teorie motivace. Jak název díla napovídá, jedná se o ucelené popis, jak působí motivace v lidském chování z nejrůznějších úhlů pohledu, dávající možnost nahlédnout do problematiky a s cílem výběru citované literatury v případě potřeby hlubšího zkoumání jednotlivých kapitol.

Vzhledem k tomu, že téma diplomové práce má velký přesah do roviny sociální psychologie, využili jsme díla od I. Slaměníka a J. Výrosta *Sociální psychologie* (2008). Autoři se zde zabývají tématem sociální motivace a věnují se mimo jiné výkonové motivaci, hodnotové orientaci, či vůli. Mimo tyto základní pojmy se v knize objevují i poznatky z nových výzkumů, především teorie vnímaného sebeuplatnění od A. Bandury (1997), či téma potřeby moci. Všechny zmíněné termíny se promítli v našem výzkumu, a proto jsme považovali za důležité zmínit je.

Jako základní publikaci, věnující se motivačním principům, jsme použili dílo *Psychologická charakteristika osobnosti* (2007) od O. Mikšíka, předního odborníka na problematiku psychologie osobnosti. Autor zde popisuje důležité aspekty motivace v prožívání člověka a charakterizuje nejdůležitější motivační teorie. Za důležitý zdroj v českém jazyce rovněž považuji přehledovou studii *Motivace lidského chování* (1972) od M. Homoly. Přínos této práce vidíme

v rozpracování jednotlivých termínů, týkajících se motivace a jejich následném kritickém zhodnocení. Publikace tak dopomohla k pochopení některých nejednoznačných psychologických termínů, vycházejících z názorové roztržitosti, která je v otázce motivace obzvláště velká.

Za velmi přínosnou publikaci považujeme dílo *Psychologie sportu (2006)* od kolektivu autorů P. Slepíčka, V. Hošek a B. Hátlová, zabývající se již konkrétními psychologickými poznatky, aplikovanými do oblasti sportu. V diplomové práci jsme použili především kapitoly o sportovní motivaci a volních procesech ve sportu, jakožto ústředních pojmech zvoleného tématu Motivace k horolezectví. V souvislosti se zmíněnou problematikou volních procesů zde uvádíme publikaci *Vůle a sebekontrola: Teorie, metody, experimenty (1999)* od M. Brichcína, který zásadně ovlivnil výzkum v této oblasti lidské psychiky. Pro naši potřebu jsme využili vymezení rozdílů mezi cílevědomostí a cílesměrností, dále pak poznatků o rozhodujících aspektech regulace lidských aktivit prostřednictvím vůle a v neposlední řadě zařazení vůle do struktury psychických procesů, včetně kritického zhodnocení nejvýznamnějších motivačních teorií.

Důležitou složkou materiálů diplomové práce byly zahraniční zdroje, které v mnohém podávají novější a obsáhlejší informace. Jejich výběr jsme pečlivě zvažovali v závislosti na referencích českých autorů a snažili jsem se zaplnit mezery chybějících zdrojů především anglicky psanými prameny. Mezi nejvýznamnější publikace, věnující se problematice motivace, můžeme zařadit dvě díla od K.B. Madsena *Teorie a motivace (1972)* a *Moderní teorie motivace (1979)*. Jde pravděpodobně o nejucelenější dílo, dokumentující různé teorie motivace, z něhož vychází většina ostatních autorů a najdeme zde detailně rozpracované motivační principy s ohledem na chování a prožívání člověka. Jak tvrdí sám Madsen (1979, s.13) „*Kniha má přispět ke vzdělání psychologů – studentů, profesionálních psychologů a výzkumných pracovníků – předložením systematických analýz několika důležitých teorií motivace.*“ Toto skutečně precizní dílo přesto nedokázalo obsáhnout vše a s postupem času řada psychologů mnohé z teorií rozpracovala a přizpůsobila moderním poznatkům, především z oblasti kognitivní psychologie a nově vyčleněného oboru sociální psychologie. Důležitost Madsenových děl spočívá v kritickém rozboru jednotlivých teorií a ve snaze o syntézu těchto poznatků v jednotný závěr jak definovat motivaci.

Dalším významným autorem v oblasti motivace je H. Heckhausen, jehož dílo *Motivation und Handeln* (1980) detailně rozpracovává motivační proces jako jeden ze základních prvků jednání člověka. Jeho teorie je výrazně ovlivněna fenomenologií a autor se snaží zjistit, co motivace v lidském životě znamená. Z tohoto pohledu je pro nás jeho dílo velmi cenné, jelikož jde především v rovině sociální, která je z hlediska tématu mé diplomové práce nejdůležitější.

Za tradiční dílo, věnující se motivaci, patří bezesporu kniha předního humanistického psychologa A. Maslowa *Motivation and Personality* (1987), podávající velmi oblíbenou hierarchii lidských potřeb, zobrazenou v pyramidě od nejnižších po nejvyšší. Autor mimo to formuloval vlastní teorii motivace, nazvanou motivace růstu, která je založená na potřebě seberealizace, jako nejvyšší lidské potřeby. Objevují se tu pro nás zásadní termíny jako „*self-esteem*“, či „*self-actualization*“ o nichž bude pojednáno v souvislosti s vlastnostmi horolezců.

Zásadním dílem v novodobé historii psychologii je zajisté kniha A. Bandury *Self-efficacy: The exercise of control* (1997). Autor zde rozpracovává svoji významnou teorii vnímaného sebeuplatnění (*perceived self – efficacy*), která výrazně ovlivnila psychologické závěry o motivaci. Bandura ve svém díle řeší otázku vnímaného sebeuplatnění ve vztahu k jednotlivým oblastem lidského chování. Pro naši potřebu byla nejdůležitější kapitola zabývající se zásadním vlivem „*self-efficacy*“ na procesy chování odehrávající se během sportovních aktivit.

Na základě nových poznatků především ze sociální psychologie byla sepsána publikace od M. Brewerové a M. Hewstona *Emotion and motivation* (2004). Tento sborník předkládá nejnovější názory na pojmy uvedené v názvu, tedy emoce a motivace. Zároveň se věnuje objasněním zásadních psychologických pojmů v oblasti emocí a motivace jako jsou vnímané sebeuplatnění, motivace k výkonu, či sebeuvědomění, jež autoři zasadili do aplikovaných oborů psychologie. Vznikl tak ucelený sborník přínosný svými praktickými výstupy například z oblasti mezilidských vztahů, dosahování výkonů, nebo hodnotové orientace.

Nový názor na motivaci přinesli autoři E. L. Deci a R. M. Ryan ve svém díle *Intrinsic motivation and Self-determination in human behavior* (1990) kde pracují s pojmem vnitřní motivace a self-determinace. Autoři rozpracovali základní rozdělení motivace na vnitřní a vnější, k níž přidali pojem potřeby kompetence. Navázali tak v mnohém na své předchůdce. Jimi zmíněné rozdělení motivace

patří k těm, která jsou jednoduše aplikovatelná právě v oblasti chování s vysokou mírou zaměření na cíl, jakým bezpochyby horolezectví je. Proto jsme se rozhodli jimi uvedené rozdělení motivace použít jako jedno z vodítek motivů zkoumaných horolezců.

V následujícím přehledu jsem se zaměřil na prezentaci zahraniční literatury, která se již přímo zabývá oblastmi sportovní psychologie. Jedinou českou publikací je výše zmíněná *Psychologie sportu (2006)* od kolektivu autorů P. Slepíčka, V. Hošek a B. Hátlová. Ta nicméně podává jen základní informace, a proto jsme se rozhodli použít pramenů zahraničních, které jsou publikovány relativně často a tudíž obsahují nejnovější informace.

Mezi základní literaturu patří *Sport psychology (1999)* od M. Jarvise, obsahující základní pojmy z psychologie sportu a vysvětlující nejdůležitější psychické procesy ve sportu. Rozsáhlá kapitola je věnována motivaci, kde autor, na základě poznatků z obecné psychologie, vysvětluje na konkrétních případech příčiny a důsledky motivovaného chování ve sportu.

Dále uvádíme významnou práci autorů S. Jacksonová a M. Csikszentmihalyi s názvem *Flow in sports (1999)*. Známy autor teorie „flow“ Csikszentmihalyi (1975) zde společně s autorkou vysvětluje, jak důležitý je ve sportu pocit uspokojení a radosti z činnosti. Za nejpodstatnější považují osobní prožitek, který se měl u každého sportovce stát nejdůležitějším motivačním činitelem. Obohacující pro naši práci se staly především kapitoly zabývající se hledáním výzev ve sportu a uměním pochopit důležitost zpětné vazby po sportovním výkonu, ať už pozitivního, nebo negativního náboje.

Důležitou knihou z oboru sportovní psychologie je dílo J. H. Kerra *Motivation and emotion in sport: Reversal theory (1997)*, v níž se autor zabývá především poznatky z výzkumů působení emocí na motivaci sportovců. Toto dílo tak doplňuje ucelený pohled na motivaci, který jsem získal z předchozích publikací. Další odborné knihy z nichž jsme čerpali uvádím v seznamu literatury. Měly především doplňkovou hodnotu, ať již z důvodu porovnání terminologických nesrovnalostí, nebo získání starších dat.

2.2. Horolezecká literatura

V horolezecké literatuře se často setkáváme s autobiografiemi úspěšných horolezců, které mají díky své věrohodnosti popisu psychických stavů vysokou výpovědní hodnotu. Jde totiž o osobitý přístup jednotlivých horolezců, často doplněný o terminologické připomínky a se slovníkem horolezeckých pojmů, či slangu. Nicméně existují rovněž odborné publikace, věnující se vymezení horolezectví v oblasti sportu, nebo pohybových aktivit; technice a vybavení; tréninkem a učením a v neposlední řadě fyziologickými a psychickými procesy během horolezectví. Nyní zmíníme oba typy pramenů, jelikož považujeme za důležité, seznámit čtenáře této diplomové práce s nejdůležitějšími horolezeckými prameny, tedy nejen těmi odbornými.

Tradiční a stále uznávanou publikací v českém jazyce je kniha od V. Procházky a kol. *Horolezectví (1990)*. Jedná se o dílo, v němž jsou popsány veškeré zásady horolezectví, obsahuje podrobné vymezení lezeckých disciplín, stejně jako techniku a didaktiku lezení. Nechybí názorné ukázky materiálu, či jednotlivých technik. Autoři se v knize okrajově věnují i historii horolezectví a rovněž tělesné a psychické přípravě horolezce. Můžeme zde tudíž získat cenné informace nejen o motivaci, ale rovněž o skrytých nebezpečích, které se skrývají v složité předvídatelnosti psychických stavů v mezních situacích, především ve vysokých nadmořských výškách.

Na tuto knihu, která se po dlouhou dobu považovala za jedinou horolezeckou abecedu v bývalém Československu, navázala nová publikace od T. Franka, T. Kubláka a kol. s příznačným názvem *Horolezecká abeceda (2007)*. Jde především o metodickou příručku, v níž jsme našli potřebné termíny moderního horolezectví, včetně detailního vymezení jednotlivých lezeckých disciplín, tak jak jsou platné dnes. Odbornost knihy byla zaručena předními českými horolezeckými odborníky z oblasti metodiky, horskými vůdci a lékaři, kteří se zúčastnily mnoha expedicí.

Mezi odborné publikace můžeme zařadit rovněž titul S. Boštíkové *Vysokohorská turistika (2004)* v níž úspěšná česká horolezkyně uvádí, jak se chovat na horách, jaké používat vybavení a kniha je zakončena zajímavými cestami v horách.

Z významných zahraničních odborných publikací jsme použili knihu *Les Alpinistes (1986)* od francouzského autora a významného horolezce Y. Ballua, která se zabývá přehlednou historií horolezectví a představuje nejdůležitější horolezce a horolezecké události v Evropě. Autor také předkládá zásadní okolnosti a motivy nejdůležitějších horolezeckých výstupů, což bylo pro naši práci velmi přínosné.

Uznávaným zahraničním titulem je sborník *Mountaineering: The freedom of the hills (2003)* od editorů S. M. Coxe a K. Fulsasse. V publikaci se objevují nejen základní informace o horolezectví a popis dovedností, které by měl horolezec ovládat. Dále zde najdeme vymezení všech horolezeckých disciplín včetně názorných obrázků a fotografií. V neposlední řadě se autoři věnují otázce tělesných a psychických předpokladů, má-li být horolezec úspěšný.

Dále uvádíme autobiografické tituly s horolezeckou tematikou, které považujeme v naší diplomové práci za nepostradatelné díky jejich realistickému vhledu do vysokohorského horolezectví. Mezi nejdůležitější české tituly jednoznačně patří kniha od J. Rakoncaje a M. Jasanského *České himalájské dobrodružství: V aréně čtrnácti nejvyšších hor světa (2003)* poskytující naprosto unikátní informace o nejvýznamnějších českých výstupech na všech čtrnáct nejvyšších horských vrcholů světa v Himalájích. Encyklopedický ráz publikace doplňují četné mapky a především originální fotografie z expedic. Přesto zde najdeme pro nás nosné informace o tom, co naše nejúspěšnější horolezce vedlo k jejich rozhodnutí stoupat na zmíněné himalájské vrcholy.

Osobitý pohled na horolezectví předkládá italský horolezec a cestovatel W. Bonatti v knize *Hory mého života (1994)*, kde líčí vlastní názor na horolezectví jako životní filosofii. Nebojí se kritizovat změny, které přinesla do horolezectví konzumní společnost a prostřednictvím jeho vzpomínek na své nejdůležitější výstupy jsme získali mimořádně autentický popis jeho motivace k lezení, v němž převládá především radost z pohybu, prožitek a přátelství.

Mimořádně zdařilou knihu napsal J. Connor, který zvolil netradiční titul s názvem *Dougal Haston: The Philosophy of Risk (2002)*. Ve svém díle popisuje život jednoho z nejlepších britských horolezců D. Hastona, na základě jeho deníku. Kromě popisu jednotlivých výstupů se zde dozvídáme informace o tom, jak riskantní aktivitou horolezectví je a co by horolezec měl dělat, aby minimalizoval riziko a naopak maximalizoval prožitek. Můžeme tak usoudit, co je

skutečnou motivací a co se skrývá za problematikou komercializace horolezectví a výstupů na významné vrcholy jako Mt. Everest, Aconcagua, či K2.

Pokud mluvíme o horolezectví, nesmí ve výčtu použitých publikací chybět dílo nejslavnějšího horolezce světa R. Messnera, který v knize *Moje osmitisícovky* (1993) popisuje všechny své splněné výzvy, nejen ty horolezecké. Přestože by se mohlo zdát, že dílo Messnera se nemůže lišit od výše popsanych publikací, tak opak je pravdou. Messner si svým přístupem k horolezectví vysloužil význačné místo a je zajímavé, že přístup se v mnohém liší například od Bonattiho. I z tohoto důvodu jsme jeho knihu zařadili mezi stěžejní v této diplomové práci.

2.3. Studie

Vybrané téma diplomové práce bylo doposud jen velmi spíše zkoumáno. V českých studiích tak prakticky žádnou zmínku o výzkumu motivace k horolezectví nenajdeme a pokud ano, tak se věnuje především osobnostním charakterům. Takovým příkladem může být *Studie osobnosti ve sportu* (1974) od V. Hoška a M. Vaňka, v níž se autoři mimo jiné věnují zkoumání třinácti elitních československých horolezců. Autoři zjistili zásadní osobnostní rysy horolezců, které jsme využili pro srovnání s naším vzorkem.

Další velmi důležitou psychologickou studií byla práce od O. Mikšíka *Dynamika psychických funkcí na velehorských expedicích* (1983). Pro nás byla přínosná především studie o psychických stavech horolezců během československé expedice do pohoří Hindúkuš v roce 1967. Z ní jsme získali cenné informace o motivech horolezců a o změnách psychických stavů horolezce během podobných expedic.

Diplomová práce T. Loukové na téma *Motivace k lezecké a horolezecké činnosti* (2007) shrnuje některé zahraniční, především britské studie o lezení všeobecně. Jde o první ucelenější českou práci, věnující se tématu motivace lezců. Autorka se zaměřila nejvíce na otázku, zda existuje rozdílná motivace u osob věnujících se odlišným lezeckým disciplínám. My jsme využili informace o motivaci horolezců, tedy souboru, který se nejvíce přibližuje souboru zkoumanému námi. A dále jsme využili odkazy na zdroje některých zahraničních studií o horolezcích.

Za jednu z nejdůležitějších zahraničních studií, týkajících se motivace k horolezectví, považujeme výzkumnou práci A. Ewerta s názvem *Playing the*

edge: Motivation and Risk Taking in High - Altitude Wildernesslike Environment (1994), která vychází z jeho dřívějších publikací a studií. V nich se snažil na základě pozorování, dotazování a měření účastníků kurzů Outdoor Pursuit zjistit, kromě vyjádření míry podstupovaného rizika, úrovně dovedností v porovnání s mírou prožitku, nebo angažovaností při jednotlivých outdoorových činnostech, rovněž sílu motivace a její případné rozdíly. Ewert formuloval své výsledky hlavně na základě rozdělení motivace na intrinsickou a extrinsickou tak, jak ji uvedli Deci a Ryan (1985). Pro nás nejpřínosnější byl výzkum provedený na elitních horolezcích v oblasti Národního parku Denali, kteří zdolávali nejtěžší cesty na vrchol nejvyšší hory Severní Ameriky Mt. McKinley. Ewert zde upustil od prvotního rozdělení motivace pouze z hlediska vnitřních a vnějších motivů, které se jevilo po dalších výzkumech v mnoha ohledech nepřesné a příliš zjednodušené. Potvrdil však hypotézu, že více zkušenější horolezci jsou motivováni především radostí z pohybu, zatímco mladší ve snaze naučit se něčemu novému a ukázat se před ostatními. Což souviselo s mírou obtížnosti a cílevědomostí, kdy si zkušenější horolezci volí sice náročnější cíle na střední hladině obtížnosti, ale s jasným uvědoměním si míry podstupovaného rizika. Méně zkušenější mladí horolezci si často volí cíle přehnané, či vysoké aniž by dostatečně odhadli riziko.

S podobnými výsledky přišli M. V. Jones, R. D. Mace, S. R. Bray a A. W. McRae ve své studii *The Impact of Motivational Imagery on the Emotional State and Self-Efficacy Levels of Novice Climbers (2002)* v níž využívají poznatků ze studií A. Bandury (1997) o vnímaném sebeuplatnění (*self-efficacy*). Jako výzkumný soubor si vybrali horolezce začátečníky s cílem zjistit jejich emoční stav během intenzivního lezení s podporou tréninku psychiky, jako motivačního činitele. Druhým cílem bylo zjistit jak zásadní vliv na horolezecký výkon má Bandurovo „*self-efficacy*“ pokud horolezci trénují svoji psychiku a více věří v dosažení cíle. Autoři zjistili významný vztah mezi mírou zkušenosti a vírou v úspěch. Se zvyšující se mírou zkušeností roste na základě tréninku i víra v úspěšný výkon. Zároveň se mladí lezci cítili bezpečněji a méně stresováni, pokud lezli po zmíněném tréninku psychické odolnosti a rovněž vykazovali vyšší míru motivace.

Další studií, z níž jsme vycházeli, byla práce od kanadských autorů S. Burkeové a T. Orlicka *Mental Strategies of Elite Mt. Everest Climbers (2003)*, kteří zkoumali celkový průběh psychologických stavů horolezců před, v průběhu a po

jejich expedici na nejvyšší horu světa. Na základě rozhovorů a dotazníkového šetření získali autoři ojedinělé informace o tom, co probíhalo v myšlení horolezců, jaké si připravovali strategie postupu, co bylo jejich hybným momentem expedice a jaký byl hlavní cíl. Z těchto informací jsme získali cenné poznatky, které se v mnohém podobají našim výsledkům

Za jednoho z nejznámějších autorů, zabývajících se otázkou psychologie v extrémních, či rizikových sportech, jakým horolezectví zajisté je, můžeme označit norského vědce G. Breivika s jeho nejdůležitějším dílem *Empirical Studies of Risk Sports* (1999). Breivik na základě studií o extrémních a rizikových sportech došel k závěru, že probandi z těchto sportovních oborů jako například parašutismus, či horolezectví mají vysokou potřebu dosahovat silných zážitků a nezávislosti, a že hlavním motivem jejich aktivit je touha překonávat výzvy. Pro naši práci jsme z jeho publikaci využili především srovnávací studii, zabývající se osobnostními profily norské horolezecké expedice na Mt. Everest a odlišnostmi oproti elitním skalním lezcům, vojenským rekrutům a studentům Norské sportovní univerzity v Oslu. Přínos Breivika je rovněž v jeho snaze porovnat dosud provedené výzkumy v oblasti motivace k horolezectví a osobnostního profilu horolezců.

Významnou vědeckou studii shrnující a rozpracovávající poznatky Breivika (1999), je práce od italských autorů A. Delle Faveové; M. Bassiové a F. Massiminiho *Quality of Experience and Risk Perception in High-Altitude Rock Climbing* (2003). Autoři zkoumali členy italského alpského spolku C.A.I., kteří se vydali na expedici do Himalájí. Hlavními výzkumnými otázkami bylo poznat kvalitu zážitku v závislosti na vysoké psychické i fyzické zátěži během expedice a zároveň zjištění míry pocítovaného rizika. Expedice se potýkala s velmi nepříznivým počasím, především silným větrem a velkým množstvím nového sněhu. Z těchto důvodů expedice nedosáhla vrcholu, nicméně míra zážitku byla přesto vysoká, stejně jako silná míra intrinsické motivace, kterou autoři spojují s teorií „flow“ od M. Csikszentmihalyiho (1977), související právě s mírou prožitku, jako hlavním motivačním činitelem.

Přímou a obecnou otázkou motivace v horolezectví se zabývali R. Lemmey a T. Storry ve studii *The Motivation of Mountaineers* (2003). Autoři zjišťovali úroveň motivace k výkonu v porovnání se zkušenostmi, míru angažovanosti a rovněž hlavní kategorie motivů k horolezectví položením přímé otevřené otázky „Proč se

věnujete horolezectví?“ Potvrdil se výzkum Breivika a došlo k podobným závěrům jako u výše zmíněné italské studie, jelikož mezi nejdůležitější motivy patřila kategorie „příroda jako prostředí“ a „výzva“.

Velmi zajímavou studií je rovněž práce M. Vauseho *Mountaineering: The Heroic Expression of Our Age (2000)*, v níž autor srovnává rozdíly v přístupu horolezců k horám i samotnému lezení v průběhu posledních padesáti let. Odvolává se na tradiční hodnoty jako únik od komercialismu a konzumního způsobu života, které proklamoval výše zmíněný W. Bonatti (1997). Hledá přitom důvody, proč do současného horolezectví tolik vstupuje komerce a vidina zviditelnění a zbohatnutí, motivů, které dle Deciho a Ryana (1985) můžeme považovat za extrinsické, tedy vnější. Tato studie nám poskytla přehledné informace o vývoji motivace u horolezců v průběhu času, které jsme měli možnost srovnat s výsledky našich probandů.

Na Vauseho studii v mnohém navazuje práce A. Coffeyho *How Do You Win? Reflections on the Current Status of Climbing (2009)*, v níž autor popisuje důvody, proč ubylo tradičních horolezeckých hodnot stejně jako motivů a začíná převažovat především touha vítězit nad ostatními v obtížnosti, rychlosti, či množství vylezených cest a snaze se zviditelnit. Autor rovněž rozebírá, jak rozdílnou motivaci mají sportovní lezci, kterých za posledních let rapidně přibýlo díky mohutnému stavění umělých lezeckých stěn, oproti tradičním lezcům a horolezcům, kteří takový pohyb berou především jako trénink a hlavní smysl lezení vidí v silném prožitku z výstupu, přátelství a radosti z pohybu.

V neposlední řadě jsme využili nejnovějšího výzkumu M. Levenhageny *A Stage Model of Why Climbers Climb (2010)* v němž autor, na základě rozhovorů s předními a velmi úspěšnými horolezci, uvádí 3 postupné cíle, motivující horolezce k jejich činnosti. V první kategorii souhrnně uvádí dosažení pocitu „flow“ nebo výkonu či úspěchu „achievement“. V druhé kategorii se nachází budování charakteru osobnosti, kdy se horolezectví stává podstatnou součástí života jedince. A v posledním stupni autor uvádí jako hlavní cíl seberealizaci, kdy se horolezectví stává životním posláním často v osobě horského vůdce.

3. ZDŮVODNĚNÍ VÝBĚRU TÉMATU DIPLOMOVÉ PRÁCE

Horolezectví patří k jedné z nejpozoruhodnějších pohybových aktivit. Ve své podstatě o něm můžeme hovořit jako o činnosti vycházející z evoluční teorie. Polemizovat zda člověk vzešel z opice, či nikoliv mi nenáleží. Nicméně horolezectví silně připomíná pohybové aktivity primátů, pro něž je lezení základní motorickou dovedností. Stejně tak je u většiny primátů vysoce rozvinutá potřeba explorační, čili objevování nových prostředí a s ním související hledání nových způsobů překonávání překážek. U člověka však k tomu přistupuje výrazná citová komponenta, která nám dává možnost rozhodnout se pro činnost, která nás baví, uspokojuje a je mnohdy spojena s vysokou mírou rizika. Proč je tedy lezení obecně tak oblíbené?

Téma své diplomové práce jsem zvolil mimo důvodů uvedených v úvodu rovněž proto, že v České republice v podstatě neexistují k této problematice žádné výzkumy. V první řadě totiž bylo nutné rozklíčovat z pohledu psychologie základní osobnostní charakteristiky horolezců, jak se o to pokusil významný psycholog, profesor Oldřich Mikšík. Na jeho práci úspěšně navázal M. Paldus ve své diplomové práci *Osobnostní profil horolezce. Srovnání sportovních a horských lezců (2005)*. Díky těmto základním výzkumům již nyní můžeme pracovat s jistými daty a na uvedené práce navázat z pohledu motivace, která je po psychologické stránce neuvěřitelně bohatá, ale bohužel i terminologicky roztráštěná. Diplomová práce T. Loukové (2007) se věnovala rozdílným motivacím u různých lezeckých disciplín, nicméně přinesla důležitá data, z nichž můžeme vycházet i my. Naše práce tak bude rozšířením již známých výstupů.

Rozhodli jsme se, oslovit nejvýznamnější a nejúspěšnější české horolezce současnosti, abychom zjistili jejich motivaci. Jelikož je v dnešní době lezení, jako pohybová aktivita velmi oblíbená, chceme zde předložit důvody, proč se lezením zabývají ti, kteří nejen v českém, ale mnohdy i světovém horolezectví podávají úctyhodné výkony. Zároveň nás zajímalo, zda nalezneme signifikantní rozdíl nejen uvnitř našeho výzkumného vzorku, ale též rozdíly oproti práci T. Loukové (2007), která se snažila zmapovat motivaci u probandů široké lezecké populace. Naš výběr byl cíleně zaměřen naopak na specificky úzce zaměřenou skupinu horolezců, abychom postihli probandy, kteří se v provozovaném druhu

horolezectví výrazně neodlišují. O přesném terminologickém vymezení horolezectví provozovaného námi oslovenými probandy píšeme v teoretické části.

V závěru práce se snažíme porovnat naše výsledky s výsledky nejvýznamnějších zahraničních studií, jejichž základní popis jsme uvedli výše. Přestože je české horolezectví v jistých ohledech specifické, lze nalézt zásadní shody, ale rovněž rozdíly. Zjistili jsme také podstatné interindividuální rozdíly v naší skupině v kategoriích motivace, vycházející nejen z konkrétních horolezeckých disciplín, ale pravděpodobně i z důvodů osobnostního charakteru.

Na základě naší práce bude v budoucnu možno vypracovat studii, která by vyřešila možný vztah různých kategorií motivace a různých osobnostních charakterů horolezců. Myslíme si totiž, že jde o výrazný faktor. Zároveň se otevírá otázka, zda existuje signifikantní rozdíl mezi horolezci, kteří se horolezectví věnují jako svému koníčku a těmi, u nichž se jedná o jistou formu práce. Vzhledem k nedávnému založení asociace horských vůdců v České republice totiž vzrostl počet horolezců, profesionálů, kteří nabízejí své zkušenosti při komerčních expedicích, či výstupech.

II. Teoretická část

1. TERMINOLOGICKÉ VYMEZENÍ POJMU HOROLEZECTVÍ

Vzhledem k současnému rozdělení horolezectví na několik specifických disciplín, které jsou často dosti komplikovaně prezentovány, považujeme za důležité, seznámit čtenáře s terminologickým vymezením pojmu horolezectví tak, jak ho budeme v naší práci používat. Zároveň chceme též poukázat na rozdíly, které spatřujeme v různých horolezeckých disciplínách provozovaných našimi probandy. Jak se totiž ukázalo v našem výzkumu, tak právě tyto rozdíly mohou být podstatnou příčinou odlišných kategorií motivací.

Po etymologické stránce by měl pojem horolezectví odpovídat činnosti na horách. Podle V. Procházky (1990, s. 7) je horolezectví definováno takto: *„Při pohybu v horách začíná horolezectví tehdy, vstoupíme-li do terénu, v němž pro strmost nebo pokrytí ledem či sněhem jsme vystaveni nebezpečí zřícení. V tomto terénu působí jako rozhodující vnější síla gravitace, která převládne, ztratíme-li oporu nebo rovnováhu.“* Na základě tohoto nebezpečí je v člověku vyvolán pocit strachu, bráníci mu v pokračování dané aktivity. Pokud tedy chceme dosáhnout vrcholu, což je původní filosofií horolezectví jak píše T. Frank a T. Kublák (2007), musíme strach překonat zvýšenou vůlí. Tato činnost nás poté uspokojuje a poskytuje nám podle Procházky celkový pocit radosti.

Postupem času se ovšem horolezectví rozšířilo i do nehorských terénů, čímž sice nebyla naplněna původní formulace, nicméně objektivní riziko pádu a subjektivní pocit nebezpečí zde nadále zůstávají, stejně jako základní motivační činitel, tedy překonávání pocitu nebezpečí a radost z dosažení vrcholu. Pokud však máme mluvit o horolezectví tak, jak jej provozují naši probandi, můžeme využít formulace L. Vomáčka a S. Bošťíkové (2003) že horolezectví je charakterizováno delšími nástupy pod místo vlastního lezení, vícedélkovým lezením, znamenajícím větší objektivní nebezpečí a souvisejícím s větší psychickou náročností. Až doposud bylo vymezení horolezectví naprosto jednoznačné. Bohužel poměrně rychlý vývoj horolezectví zaznamenal hodně důvodů, proč se začalo horolezectví z mnoha důvodů dělit. Zpočátku šlo především šlo o důvody estetické kvůli formě provádění. Později pak bylo hlavním

důvodem rozdělení horolezectví do několika úzce specifikovaných disciplín, které se svým pojetím provádění lezení začaly výrazně odlišovat.

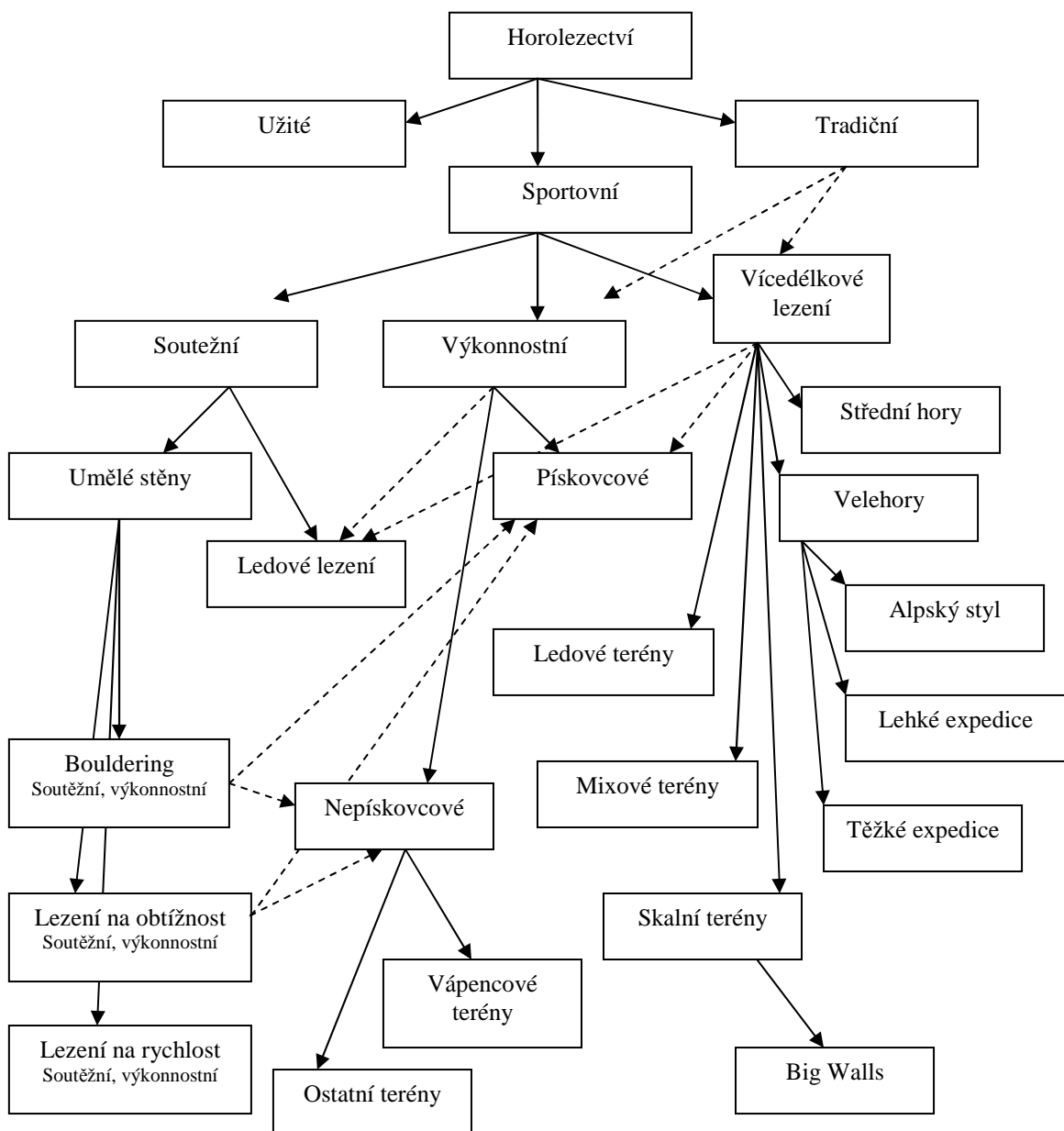
Ve své klasické formě, tak jak ji uvádí T. Frank a T. Kublák (2007), se tradiční horolezectví profiluje jako činnost člověka na horách s cílem dolézt cestu až na vrchol kudykoliv. Zásadní při tomto pojetí horolezectví je fakt, že lezec by měl horu opustit tak, jak ji našel, tedy používat jistící prostředky jen pro zajištění bezpečnosti proti fatálním pádům a nepoužívat fixních jistících prostředků jako nýty či borháky. Takové lezení vyžaduje kromě kvalitní fyzické připravenosti rovněž vysokou míru psychické odolnosti. Hlavním motivačním činitelem je podle W. Bonattiho (2005) touha po dobrodružství, měření vlastních hranic a snaha něčeho dosáhnout, nikoliv před něčím utíkat. Toto pojetí horolezectví můžeme vidět u těch, kteří preferují právě lezení v horách a pojetí sportovního, či gymnastického lezení berou pouze jako doplněk.

Pro některé horolezce převládá motivace k preciznímu provedení těžkého pohybu a potřebě podávat především výkony. Tak bychom mohli charakterizovat sportovní formu lezení, odehrávající se v prostředí umělých stěn, cvičných skalek sloužících k technické a fyzické přípravě horolezce, ale dnes už i na horách. T. Frank a T. Kublák (2007) však s pojmem sportovní nesouhlasí, jelikož i u tradiční formy horolezectví jde o sportovní výkon. Pouze však tak nebyl z počátku zamýšlen. Autoři proto navrhují pojem gymnastického pojetí horolezectví, z něhož vychází mnohé disciplíny, včetně soutěžního lezení. Pokud však pomineme spory o název, tak tato forma lezení je charakterizována použitím fixních jistících prostředků pro zvýšení bezpečnosti lezce, čímž se eliminuje strach z pádu a lezec se tak může zaměřit pouze na svůj výkon. Úspěch je pak měřitelný, jak tvrdí V. Procházka (1990), neboť čím je obtížnější cesta, tím větší je výkon a tito horolezci touží po výkonu maximálním, z něhož mají i největší radost. Měřitelnost pak spočívá v užívání klasifikace obtížnosti, kterou se snaží tito lezci neustále posouvat. Již z principiálního hlediska je jasné, že skutečné horolezectví dnešní doby spojuje obě formy – tedy tradiční i sportovní, či chcete-li gymnastickou. Horolezci používají k tréninku především v zimě umělých stěn a zároveň se snaží v horách podat co nejvyšší výkon, tedy nejde pouze o radost z pohybu, prožitku či přírody. Důležité však je, jaká forma u toho kterého horolezce převládá. V souvislosti s tím se totiž mění i kategorie motivace. A právě o toto rozlišení nám v této diplomové práci jde.

2. HOROLEZECKÉ DISCIPLÍNY

Jak jsem již uvedl výše, existuje dnes mnoho horolezeckých disciplín. Z toho vyplývá, že horolezci se začínají více specializovat v té disciplíně, v níž vynikají. Nicméně horolezecký základ je stále stejný, tedy buď jde o lezce převážně se věnující tradičnímu pojetí horolezectví, nebo o horolezce profilující se zmíněnou sportovní (gymnastickou) formou. Uvádíme podrobný přehled současných horolezeckých disciplín podle L. Vomáčka a S. Boščíkové (2008, s. 14)

Obr.1 - Přehled současných horolezeckých disciplín dle Vomáčka a Boščíkové (2008)



Pokud budeme vycházet ze shora uvedeného přehledu, jsou všichni naši probandi ve skupině tradičního horolezectví, jehož charakteristiku jsme již uvedli. Část z nich se rovněž věnuje **výkonnostní formě** horolezectví, spojující prvky tradičního lezení, jako je lezení dlouhých horských stěn, s prvky sportovního lezení, kdy lezci využívají k sebezajištění trvalých jisticích prostředků typu nýt, či borhák, aby dokázali přelézt těžké místo. Nutno poznamenat, že tito horolezci se často podílejí na stavbě nových a zároveň velmi náročných cest, tzn. budují prvovýstupy ještě nevylezenými cestami k vrcholu. Jde tedy o mimořádně vynaložené úsilí, které má souvislost s výkonovou motivací a kategorie motivů bude do jisté míry odlišné od ostatních probandů.

Jak jsme již uvedli, tak horolezectví je charakterizováno mimo jiné vícedélkovým lezením. V tomto případě podnikají horolezci delší výstup na sebe navazujících úseků cesty. Jak uvádí Procházka (1990), tak vzdálenosti těchto úseků se měří na lanové délky, zpravidla dlouhých kolem 30-35 metrů. S rychlým vývojem horolezeckého materiálu se dnes jednotlivé lanové délky prodlužují i na 50 metrů. Horolezecké aktivity všech našich probandů splňují podmínky vícedélkového lezení, uvedené v přehledu horolezeckých disciplín dle L. Vomáčka a S. Bošťíkové (2003), zde však můžeme jejich aktivity již rozdělit, neboť jak jsme zjistili, tak kategorie motivací mohou výrazně souviset právě s jednotlivými horolezeckými disciplínami. Rozdělení na tyto disciplíny je závislé jak píše T. Frank a T. Kublák (2007) na typu horského terénu, určeného především nadmořskou výškou, ale zároveň i výskytem věčného sněhu a ledu, tedy je-li lezení v horách ztíženo výskytem ledovce a tím i používáním speciálních pomůcek, jako jsou mačky a cepín. Na základě těchto kritérií můžeme rozlišit tyto horolezecké terény:

- **nižší neledovcové hory** - do 2000 m. n. m. (Scottish Highland)
- **střední neledovcové velehory** – do 3000 m. n. m. (Vysoké Tatry)
- **střední ledovcové velehory** - do 5000 m. n. m. (Alpy, Pyreneje)
- **vysoké velehory** – nad 5000 m. n. m. (Andy, Himaláje, Pamír)

Jak uvádí T. Frank a T. Kublák (2007), tak především u středních neledovcových velehor je dalším výrazným faktorem roční období. Naprosto odlišné klimatické podmínky v zimě oproti létu dodávají horolezectví v tomto

období jiný náboj a mnohdy je označováno za novou disciplínu tzv. zimní horolezectví, které především v severních stěnách významných hor bylo vždy cílem mnoha horolezců. „S přirozeným vývojem alpinismu se do centra pozornosti dostávaly zimní výstupy na severní stěny velehor. Jsou to ty nejtěžší, ale i nejvýznamnější stěny, neustále zledovatělé, obtížné, za krátkých zimních dnů zcela bez slunce.“ W. Bonatti (2005, s. 228)

Horolezectví ve středních velehorách

Horolezci spadající do tohoto druhu jsou především prvotřídními lezci na skalách. Tak jak uvádí V. Procházka (1990) s nárůstem výkonnosti se horolezci pokoušejí vylézt stěny neustále těžšími cestami a to i v zimě. Je to dáno rovněž důvodem, že všechny vrcholy středních velehor již byly vylezeny, tudíž je nutné hledat nové cíle a výzvy. „Opravdový horal je tulák a slovem tulák rozumím člověka, který rád chodí tam, kam se před ním ještě nikdo nedostal. Opravdový horal je tedy člověk, který zkouší nové výstupy.“ Y. Ballu (1984, s. 105) Jak jsme již psali výše, tak v mnoha případech se tu jedná o formy horolezectví výkonnostního, tedy orientovaného na podání co nejlepšího výkonu, v tomto případě míněno vylezení nejtěžší cesty. Horolezci z této kategorie jsou motivováni potřebou podat ten nejlepší lezecký výkon, mající v horolezecké komunitě všeobecně uznávaný termín prvovýstup.

Horolezectví ve vysokých velehorách

Dobývání těch nejvyšších vrcholů vždy uchvacovalo ty nejlepší horolezce světa. Jelikož se jednalo o mimořádně náročné výstupy, byly v prvopočátku uskutečňovány za pomoci desítek horolezců a výškových nosičů. Jedině tak bylo možné, dostat se na vrchol himalájských obrů, tyčících se do osmitisícové výšky. „Himalájský alpinismus je příznačný nezbytností kolektivní součinností všech členů expedice k tomu, aby kolektiv umožnil několika málo jedincům dosáhnout vrcholu.“ O. Mikšík (1983, s. 123) Tak vznikl takzvaný expediční styl horolezectví, který, jak uvádí T. Frank a T. Kublák (2007) díky organizaci expedice přenáší úkoly z malé skupiny horolezců na více lidí. Ti se starají o budování postupových táborů, natahování fixních lan, či spojení se základním táborem. K výstupu na vrchol byli předurčeni ti nejlepší a nejzkušenější horolezci, jejichž případný

úspěch byl zároveň úspěchem a motivací celé skupiny. Jak uvádí V. Procházka, tímto způsobem, běžně uváděným jako **těžký expediční způsob**, se lidé postupně dostali nejlehčími cestami na všechny nejvyšší hory světa, včetně té nejvyšší, Mt. Everestu s výškou 8850 m. n. m. Tam vylezli 29. 5. 1953 sir Edmund Hillary a Šerpa Tenzing Norgay. Přestože se uvedený způsob již téměř nevyužívá, poznatky z něho se rozvinuly a vznikl tak **lehký expediční způsob**, preferovaný většinou horolezeckých expedic, jdoucích ve stopách svých předchůdců. A právě tento způsob preferují i někteří naši zkoumaní horolezci. Jejich motivace je, jak jsme zjistili, různá. Nicméně rozhodně k ní nepatří potřeba dokonalého a neopakovatelného výkonu tak, jako u horolezců, lezoucích ty nejtěžší skalní cesty.

Ovšem i do nejvyšších velehor se stále více dostávají ti horolezci, kteří chtějí vrcholu dosáhnout tou nejtěžší možnou formou, stejně jako se zlézají vrcholy středních velehor – **alpským stylem**. Jak uvádí V. Procházka (1990) jde o přímý postup k vrcholu bez možnosti návratu do nižších výškových táborů a v malém lezeckém družstvu, čítajícím obvykle do 4 osob. Horolezci si veškerý svůj materiál, včetně jídla a stanu, nesou v batohu, s nímž lezou. Takto prováděný výstup je mimořádně fyzicky i psychicky náročný, jelikož horolezci nemají žádnou další podporu, musí se spolehnout sami na sebe a své dovednosti. „*Abychom měli co nejlehčí batohy, učili jsme se v horách vydržet co nejdéle bez jídla. Naučil jsem se, že když visím na stěně, neexistuje pro mě nic jiného, než těch pár metrů nade mnou.*“ R. Messner (2007, s. 81)

U alpského stylu funguje důležitá role důvěry v lezeckého partnera a motivací bývá sám výstup, či poznávání nového, jelikož některé vrcholy velehor nebyly stále zlezeny. Někteří z našich probandů preferují právě tento způsob a typ hory, která je sice nižší, méně známá, ale zato náročnější. Jde o nejuniverzálnější horolezce, kteří si stejně dobře poradí se skalní stěnou, jako s ledovými kuloáry a těžkým novým sněhem. A to vše v nadmořských výškách, které dělají většině populace značně problémy.

Zde jsme se snažili popsat zásadní rozdíly mezi různými druhy horolezectví provozovaného našimi probandy. Tyto rozdíly považujeme za podstatné z hlediska rozdílných kategorií motivací.

3. VYMEZENÍ POJMU MOTIVACE

Motivaci si každý může vybavit různě. Pro někoho jde o touhu něco dokázat, pro jiného síla, jež ho popohání k cíli. Existuje mnoho teorií zabývajících se motivací. Nejprve se pokusíme objasnit základní pojmy týkající se motivace. Reykowski cit. podle M. Nakonečného (1998, s. 455) o motivaci tvrdí: „*Motivace je proces psychické regulace, na němž závisí směr lidské činnosti, jakož i množství energie, kterou je člověk ochoten obětovat na realizaci daného směru. Motivace je vnitřní proces podmiňující úsilí dospět k určitému cíli.*“ V motivaci tedy můžeme určit základní sílu, která má zřetelný směr a intenzitu. J. Janoušek a I. Slaměník (2008) mluví o hybné síle psychického charakteru, uvádějící do pohybu lidské chování a činnost. Motivace proto souvisí se všemi psychickými procesy a má úzkou spojitost s chováním. I samotné slovo motivace vychází z latinského slovesa “*movere*“ – hýbat se, pohybovat se. Přeneseně jakoby vyjadřovalo hybnou sílu lidského chování, tedy i toho zatím neuskutečněného, k němuž by se člověk rád dopracoval.

Po příčinách lidského chování pátrali již v dávném starověku. Především antičtí filosofové hledali jasnou odpověď na otázku, co žene obyčejný lid k touze po slávě a bohatství. Skutečné závěry v této oblasti však přinesla teprve až řada psychologických studií na konci 19. století. Ovšem i zde, stejně jako u jiných psychologických témat, platí pravidlo nejednotnosti názorů. V současné době můžeme bezpečně srovnávat na 30 teorií motivace. M. Homola (1972) tvrdí, že motivace je jakýmsi označením lidských pohnutek, vedoucím k chování, charakterizovaným jako všechny pozorovatelné projevy lidské činnosti.

Jak jsme již zmínili výše, motivaci můžeme označit jako jistou sílu. S podobným přístupem přišel P.G. Zimbardo cit. podle M. Nakonečného (1996) zdůrazňující, že motivace je pojem vyjadřující určité závěry z toho, co je pozorováno a že chování směřuje k dosažení určitých cílů a probíhá s určitou silou, kterou Zimbardo označuje termínem úsilí. V tomto smyslu pak pojem motivace vysvětluje psychologické důvody chování, jeho subjektivní význam a současně vysvětluje pozorovanou variabilitu chování, proč se různí lidé orientují na různé cíle. Motivace u tohoto vysvětlení vykazuje jistou podobnost s učením, neboť to je rovněž variabilní v čase a potřebách k dosahování cíle.

Podstatný problém, který řešili psychologové dříve, stejně jako dnes, je měření motivace. Jak píše M. Homola (1972) je velmi těžké motivaci jakkoliv pozorovat. Jde totiž o odvozený pojem, pozorovatelný pouze na základě našeho chování a jednání, či různých projevů okolního prostředí. Motivace se tak stala hypotetickým konstruktem, nabývajícím rozměr právě díky chování a okolnostem, které chování vytváří jako jsou motivy, pobídky a cíle. Přední odborník v oblasti motivace H. Heckhausen (1980, s. 25) uvádí tuto tezi: „*Motivace je myšlená jako proces, který volí mezi různými možnostmi jednání, zaměřuje jednání na dosažení motivačně specifických cílových stavů a na cestě k tomu je udržuje v chodu.*“ Jeho výklad motivace tak můžeme brát jako snahu objasnit motivaci na základě intenzity našich snah o dosažení cílů. Z tohoto hlediska můžeme jeho teorii brát jako fenomenologickou, tedy jako snahu zjistit, co motivace v lidském životě znamená. Proto H. Heckhausen (1980) vytvořil tyto kritéria motivace:

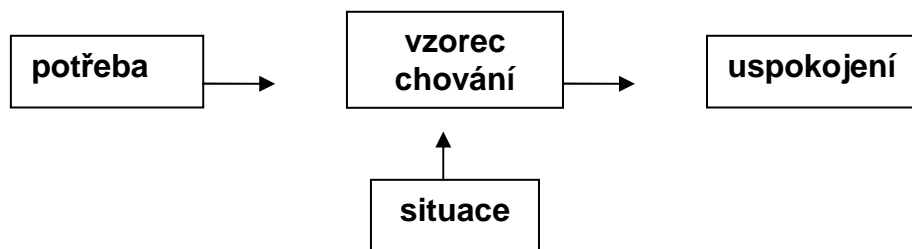
- 1) interindividuální rozdílnost a relativní situační nezávislost chování
- 2) silné a dlouho trvající úsilí, zvláště stavějí-li se mu do cesty překážky
- 3) zaměřený a fázově uspořádaný průběh psychické činnosti a motoriky až do dosažení přirozeného ukončení
- 4) nápadná odchylka psychických činností od předem daného, obvyklého a účelného
- 5) vnitřní emocionální prožívání zvláštní pudivé povahy

Zde je patrné, že motivace má jistý časový průběh. Sestává se z různých procesů obvykle s jednotným cílem. Máme tedy výchozí pozici, z níž bychom se měli dostat do fáze po uskutečnění plánovaného jednání. A tato fáze je nejdůležitější. Vyjadřuje totiž, zda byla motivace účinná a dosáhli jsme daného cíle.

K. B. Madsen (1972, 1979) vycházel ze syntézy různých teorií motivace došel k jasnému závěru, že motivace je dynamický proces, jehož vývoj je závislý na vnějších i vnitřních podmínkách. To je ostatně podstatou většiny zásadních teorií motivace, které se snaží postihnout nejen endogenní (vnitřní) stránku lidské motivace, ale také exogenní (vnější) stránku motivace, která je právě díky vztahům k okolí důležitá především v kontextu sociální motivace.

4. MOTIVAČNÍ ZDROJE A DISPOZICE

Síly, které způsobují motivaci můžeme označit za motivační dispozice. Ty rozlišujeme na dvě základní a to vrozené a získané. Jak uvádí J. Janoušek a I. Slaměník (2008), tak mezi vrozené dispozice můžeme počítat primární (biologické) potřeby. Naopak sekundární (sociální) potřeby, zájmy a hodnotové orientace patří mezi motivační dispozice získané, které nabýváme díky sociálnímu učení. Vnitřním zdrojem motivace je **motiv** (pohnutka). Podle M. Nakonečného (2000) motiv vyjadřuje uspokojení původního motivačního stavu, kterým je potřeba. Vnější zdroj motivace jsou **incentivy** (pobídky). Ty mohou být různé povahy, dostupnosti a rovněž různého druhu. Jak tvrdí M. Nakonečný (1998) tak nejdůležitější paradigma motivace je tvořeno vzájemnou interakcí mnoha činitelů. Motivace je pak vyjádřena dosažením určeného cíle, který je odrazem vnitřní potřeby člověka. Proto je cílem člověka dosažení a uspokojení této potřeby, která je přirozenou reakcí na nějaký nedostatek v organismu, nebo vnějších podmínkách života individua. Uspokojení označuje M. Nakonečný (2000) jako dovršující reakci. Zcela konkrétním příkladem může být nasycení, pocit úlevy z vyhnutí se nebezpečí, či naopak radost z úspěchu.



Obr.2 - Schéma uspokojení dle Nakonečného (1998, s. 455)

Pokud známe motiv, můžeme vysvětlit chování člověka. Nicméně jak tvrdí D. Birch a J. Veroff (1966) motivy jsou modifikovány incentivy, které mají v konečném důsledku výrazný podíl na chování člověka, potažmo jeho motivaci. Obzvláště v sociální motivaci je podíl incentiv značný, jelikož se v chování uplatňují kulturní vlivy. J. Janoušek a I. Slaměník (2008) se domnívají, že na tom, zda se podnět stane pobídkou záleží ohodnocení pobídky jedincem, především ve vztahu k aktuálním a budoucím cílům. Záleží tu tedy na významu daného podnětu.

4.1. Potřeby jako motivační dispozice

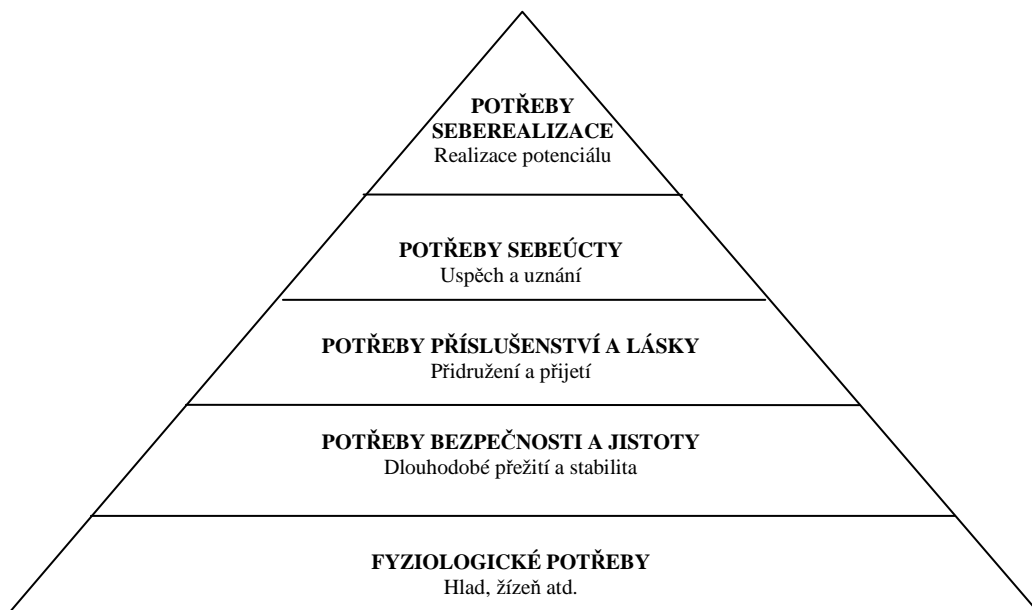
Pojem **potřeba** zavedl do motivace představitel mechanistické teorie, americký psycholog H. A. Murray. Potřeba je dle něho „konstrukcí“, která symbolizuje sílu v mozku, která organizuje percepci, apercepci, proces myšlení, snažení a jednání tak, že přeměňují existující, neuspokojivou situaci v určité zaměření. *„Potřeba je někdy vzbuzena přímo vnitřními procesy určitého druhu, které vznikají v průběhu životních sekvencí, častěji však (jde-li o stav pohotovosti) výskytem jednoho z mála obvykle působících tlaků (nebo anticipujících představ takového tlaku). Každá potřeba je charakteristicky doprovázena zvláštním citem nebo afektem. Může být slabá nebo silná, okamžitá nebo trvalá.“* K. B. Madsen (1972, s. 157).

V anglické terminologii je pojem potřeba, tak jak ji používá Murray, rovna ekvivalentu popud, anglicky „drive“ a vyjadřuje energetický potenciál psychofyzilogických potřeb. Zde je nutné odlišit psychologický a biologický pojem potřeby. V rámci psychologického pojmosloví znamená totiž popud či potřeba jak složku dynamickou (popud k motivačnímu snažení), tak rovněž složku statickou (direktivní a naučený způsob zaměřený na dosažení cíle). Biologická potřeba má jiný význam. Jak udává M. Nakonečný (1995) tak biologická potřeba vyjadřuje stav fyziologického deficitu, kdy je narušena fyziologická rovnováha organismu. Mnohé biologické potřeby tak nemají psychickou odezvu a tudíž nevedou k žádné vnitřní psychické pohnutce.

Pokud se tedy budeme zajímat o potřeby, jako o výchozí stav motivace k horolezectví, odhlédneme potom od potřeb **primárních** (biologických) jako potřeba jídla, reprodukce, spánku; tedy tak jak je uvádí E. C. Tolman cit. podle M. Nakonečného (2000) a zaměříme se především na potřeby **sekundární** (sociální) kam patří potřeba družnosti, nezávislosti, uznání, vlivu, podřízení se. A rovněž na potřeby **terciární** (kulturní), kde Tolman zařadil potřebu vzdělání, zábavy, úspěchu, či bohatství. Jak tvrdí J. Janoušek a I. Slaměník (2008) potřeby jsou uspokojovány v jasně daných společenských podmínkách, určujících jak bude daná potřeba uspokojena. Důležitost sociálních potřeb v motivaci k horolezectví je neoddiskutovatelná, ať již vezmeme výzkum A. Ewerta (1994), který mezi nejdůležitější motivační činitele označil potřebu být součástí týmu a dosažení

úspěchu, nebo G. Breivika (1999) u něhož je jedním ze zásadních potřeb horolezců dominance a nezávislost, které vedou k silnému zážitku.

Naprosto zásadní uspořádání spotřeb přinesl do psychologie A. H. Maslow (1970), jenž přišel s takzvanou **pyramidou lidských potřeb** seřazenou od nejnižších a nejčastějších lidských potřeb ve spodní etáži, po nejdůležitější potřeby na vrcholu pyramidy. Jak uvádí J. Švancara (1973), tak každá kategorie (etáž) zahrnuje celý okruh potřeb. Uvádíme zde schéma, tak jak je použil O. Mikšík (2007, s. 103)



Obr.3 - Schématické znázornění Maslowovy pyramidy potřeb dle Mikšíka (2007)

Jak dále uvádí O. Mikšík (2007), tak Maslow přisoudil potřebám, a především těm ve vyšších etážích, nejdůležitější roli v motivačním systému člověka. „*Jde-li v jistých souvislostech o potřeby seberealizace, užívá Maslow termínu **potřeby růstu**, a to proto, aby je odlišil od všech zbývajících, které označuje hromadným termínem **nedostatkové potřeby**.*“ K. B. Madsen (1979, s. 297) Právě potřeby růstu označil Maslow jako metapotřeby, které vyjadřují snahu člověka dosáhnout vysoké dokonalosti svých činů a realizace osobního růstu. Podle O. Mikšíka (2007) tyto metapotřeby obohacují jedince a zvyšují u něho touhu po nových výzvách a nevšedních zážitcích přesně tak, jak popsal G. Breivik (1999) ve své studii. Nenuťí tedy k redukci nedostatkových potřeb, ale naopak k zvyšování touhy po nich. „*Seberealizující jsou podle Maslowa lidé motivovaní něčím vyšším, než*

jsou prosté fyziologické a sociální potřeby, mají pocit vlastní ceny a sebeúcty, pocit, že někam patří a mají někde své kořeny.“ M. Nakonečný (1995, s.126)

Pokud se podíváme na novější studie, tak zjistíme podobnost s teorií Maslowa. Kupříkladu R. Baumeister a M. Leary cit. podle J. Janouška a I. Slaměníka (2008) hovoří o potřebě sociálního kontaktu, jako o základní lidské potřebě, která je nadřazená mnohým dalším a zahrnuje třeba Maslowovy potřeby bezpečí, sounáležitosti a uznání. R. Baumeister a M. Leary zde označují za nejdůležitější potřebu náležet k někomu (need to belong). S tímto souvisí Ewertova studie (1994), kde se u začínajících horolezců projevuje silná potřeba patřit k horolezecké komunitě, což vede k motivaci podávat co nejlepší výkony.

Jak jsme již uvedli výše, tak motivace vykazuje podobnost s učením, především sociálním. Na tomto základě postavil svoji teorii sociálního učení J. B. Rotter (1954), která vychází z predikce, že je chování člověka nabýváno díky sociálním situacím, kterými projde. Tímto sociálním učením člověk nabude základních potřeb. Jak uvádí J. Janoušek a I. Slaměník (2008) uspokojování potřeb člověka je zprostředkováno ostatními lidmi a rovněž díky schopnostem osobnosti myslet a předvídat, což vede k vytyčení a dosahování cílů. Jak popisuje O. Mikšík (2007), tak J. B. Rotter definoval pojem potřeby, v anglické terminologii „need“, ve vztahu k cílesměrnému chování. Lidé jsou podle něho orientováni cílově, z čehož pramení jejich snaha maximalizovat odměny a minimalizovat ztráty či tresty. Vztah cíle a potřeby je pak takový, že jednotlivé cíle se shlukují do podobných kategorií a sytí tak potřeby, které v návaznosti na cíle motivují (určují směr chování) člověka. Jak dále uvádí O. Mikšík (2007, s. 100) vymezil J. B. Rotter následujících 6 nejdůležitějších cílesměrných potřeb:

- **Potřeba uznání** – cílem je jevit se způsobilým, kompetentním a ceněným sociální skupině, již je osoba členem
- **Potřeba bezpečí a ochrany** – předpokladem je očekávání ochrany před nebezpečím a podpory okolí v realizaci a dosahování vytyčených cílů
- **Potřeba dominance** – mít autoritu a moc při ovlivňování a rozhodování ostatních v sociální skupině
- **Potřeba lásky a citovosti** – setkávat se u druhých s pozitivním citovým vztahem a být přijímán takový jaký člověk je, nikoliv jakého ho chce okolí

- **Potřeba tělesného zdraví a potěšení (komfortu)** – uspokojování činnostmi vedoucími k zachování a rozvoji zdraví a činnostmi přinášejícími radostný pocit a silný zážitek

Jak uvádí J. Janoušek a I. Slaměník (2008), tak každá tato kategorie potřeb je složena ze tří komponent, které určují výsledné chování. Jsou jimi **potenciál chování** vyjadřující pravděpodobnost volby z několika možností chování, vedoucího k cíli a uspokojení potřeby; **očekávání** vypovídající o tom zda chování povede k cíli a vytvářející se na základě minulé zkušenosti. S vyšším očekáváním roste motivace a pravděpodobnost dosažení cíle. Poslední komponentou je **hodnota posílení** vyjadřující volbu takového chování, které má pro člověka vyšší hodnotu. Subjektivně si vybíráme to co je pro nás více lákavé a motivující. Z těchto výsledků J. B. Rotter (1954) vyvodil závěr, že člověk nejvíce usiluje o dosažení těch cílů, u nichž očekává vysokou hodnotu posílení, tedy těch, které nejvíce uspokojí jeho potřeby.

Je patrné, že tento model se projevuje u široké populace, tedy i u horolezců. Nelze si nevšimnout vysoké hodnoty dominance u horolezců v již zmíněné studii G. Breivika (1999), či potřeba uznání v široké horolezecké komunitě u známé studie A. Ewerta (1994). Dále můžeme zmínit, že S. Burkeová a T. Orlick (2003) zjistili u kanadských horolezců vysokou míru potřeby tělesného zdraví a komfortu vyjádřenou jasnou motivací – dosáhnout vrcholu Mt. Everestu, ovšem nikoliv za každou cenu. Rozhodujícím faktorem byla radost z výstupu a silný zážitek, ale také motivace vrátit se v pořádku zpět.

V některých ohledech má teorie J. B. Rottera společné prvky s pozdějšími teoriemi výkonové motivace od J. W. Atkinsona a D. C. McClellanda (1953) na něž se zaměříme podrobněji později. Především pak jde o Rotterem popsanou motivační snahu člověka maximalizovat odměnu a úspěch a minimalizovat ztrátu, což je podobné motivační orientaci člověka k získání úspěchu, či vyhnutí se neúspěchu tak, jak ji formulovali J. W. Atkinson a D. C. McClelland.

4.2. Zdroje motivace

V souvislosti s motivací je nezbytně nutné zmínit pojem **motiv**. Ten je charakterizován mnoha způsoby. O motivu můžeme mluvit jako o vnitřním zdroji procesu motivace, který se výrazně liší dle situace a případu. Z toho, jak se různí jedinci liší ve svých odpovědích na určité podněty, usuzujeme, že příčinou těchto odlišností jsou jisté pohnutky, motivy, které mohou být interpersonálně rozdílné a mohou se měnit u téhož jedince. *„Motivy lidské činnosti jsou neobyčejně různorodé, neboť vyplývají z různých potřeb a zájmů, které se u člověka formují ve společenském životě.“* Rubinštejn cit podle M. Nakonečného (1996, s. 142) J. Švancara (1973) charakterizuje motiv jako pohnutku k činnosti. Podle něho jde o činitel usměřující chování jedince k určitému konci, respektive cíli. Motivovat pak znamená podnítit pohnutku.

Jestliže motivované chování narazí na překážku, pak prožíváme frustraci. Střetnou-li se dva nebo více motivů, vzniká **psychický konflikt**. K. Lewin (1935) podle Nakonečného (1996) rozlišil tři typy konfliktů. Vždy jde o konflikt minimálně dvou motivů, či tendencí, přičemž se musíme rozhodnout pro jeden z nich. V prvním případě mluvíme o konfliktu **apetence – apetence**, kdy se rozhodujeme mezi dvěma stejně lákavými motivy a rozhodneme se pro atraktivnější z nich. Proti tomu konflikt **averze – averze** nenabízí žádnou přijatelnou variantu, a přesto se musíme rozhodnout. Nejčastěji se rozhodneme pro cestu takzvaného “nejmenšího zla“, tedy pro motiv nejméně nepříznivý. Jak zmiňuje M. Nakonečný (1996) často je toto rozhodování odkládáno a způsobuje neurotizující podmínky, obzvláště, když se blíží přijetí zásadního rozhodnutí. Zaměříme-li se na tento konflikt z pohledu horolezce, zjistíme, že jde o podstatný problém téměř každé horolezecké expedice, jelikož se horolezci často dostávají do situace, kdy se musí otočit téměř pod vrcholem z důvodu počasí a vrátit se zpět. Jak uvádí M. Elmes a B. Frame (2008) vnitřní konflikt se zvyšuje s vědomím, že se horolezec již na vrchol nemusí nikdy dostat. Proti tomu však stojí vědomí bezpečného návratu a základní podstaty člověka, tedy zůstat na živu. Autoři se shodují, že mnoho horolezeckých tragédií bylo způsobeno právě pokračováním ve velmi riskantním výstupu. Posledním typem je konflikt **apetence – averze**. Zde proti sobě vystupuje pozitivní a negativní motiv současně. Rádi bychom dokázali něco, co je pro nás atraktivní, ale máme z toho z nějakého důvodu strach. Obzvláště tento

případ je s ohledem na horolezectví velmi zásadní. Takovým příkladem může být silná motivace k výstupu, přestože horolezec ví, že je výstup nad jeho síly. Této otázce jsme se v našem výzkumu věnovali a přinesl zajímavé výsledky.

Zvláštním případem je **dvojitý konflikt apetence – averze**, kde proti sobě navzájem působí dva přitažlivé a dva negativní či nepříjemné motivy. Typickým příkladem může být motivace mladých horolezců tak, jak je uvádí A. Ewert (1994), kdy proti dvěma pozitivním motivům dosažení úspěchu (vylézt těžkou cestu) a obdivu zkušených horolezců, stojí strach z tohoto úkolu a zároveň obavy z nepřijmutí zkušenými horolezci, pokud by se k úkolu neodhodlal.

N.E.Miller formuloval **principy ambivalentního chování** vyplývajícího z výše zmíněné Lewinovy teorie konfliktu apetence – averze a došel k následujícím závěrům které uvádí M. Nakonečný (1996, s.129)

- *tendence přiblížit se k cíli je tím silnější, čím je subjekt blíže cíli*
- *tendence vyhnout se nepříjemnému motivu je tím silnější, čím je mu subjekt blíže*
- *tendence vyhnout se nepříjemnému podnětu přibývá s přibližováním rychleji, než tendence přiblížit se příjemnému podnětu*
- *gradienty apetence a averze jsou závislé na síle daného motivu; se silnějšími motivy jsou i tyto tendence silnější*

Při motivaci k chování nikdy nejsme ovlivněni pouze jedním motivem, ale vždy soustavou, ve které jsou motivy vzájemně propojeny. V horolezectví je tento jev obzvláště nápadný, jelikož jak vyplynulo z našeho šetření, tak na chování horolezců má vliv mnoho motivů, které díky vzájemné provázanosti tvoří originální systém motivací, měnící se interindividuálně a rovněž v závislosti na věku a zkušenostech tak, jak formuloval A. Ewert (1994)

Zajímavou teorii rozpracovali Thomas a Znaniecky, kteří ve své “teorii čtyř přání” tvrdí, že lidské jednání je motivováno čtyřmi motivy, které označují jako přání, jež jsou společné pro všechny lidi. Najdeme zde podobnost se základními potřebami, které uvádí J. B. Rotter (1954). Autoři však operují s pojmem motiv, jako důsledkem potřeby. Uvedené dělení je nicméně matoucí, neboť silně připomíná právě potřeby. Jejich teorii uvádí M. Homola (1972, s.130) takto:

- 1) **přání nových zkušeností** – rádi poznáváme nové informace, toužíme po zážitcích a dojmech, jsme zvědaví
- 2) **touha po bezpečnosti a jistotě** – chceme mít bezpečný domov, patřit do nějaké sociální skupiny a žít pohodový zabezpečený život s vlastním systémem hodnot
- 3) **touha po uznání** – máme tendenci uplatnit své názory, vynikat v očích ostatních, rádi překonáváme překážky a toužíme přirozeně po moci
- 4) **touha po citové odezvě** – rádi navazujeme přátelství s osobami nám blízkými, patří sem i láska a touha po stabilním domově

V této teorii dochází k míšení pojmů potřeba a motiv. M. Homola (1972) tvrdí, že východiskem motivace jsou potřeby. Motivace je proces iniciovaný výchozím motivačním stavem, v jehož obsahu se odráží nějaký deficit. Abychom tento deficit odstranili chováme se způsobem, přinášejícím nám uspokojení. Počáteční stav motivace se zmíněným deficitem, můžeme pojmenovat jako potřebu. Kdežto motiv je v psychologické terminologii konkrétní zaměření potřeb, zahrnující všechny aspekty zacílené motivační strategie vedoucí k uspokojení potřeby. Podle J. Janouška a I. Slaměníka (2008) motiv určuje směr a intenzitu chování v dvojitým smyslu. V první řadě jako právě působící síla, což je aktualizovaný motiv, v druhé řadě pak jako dispozice ke vzniku a uplatnění chování. Motiv zde vyjadřuje obsah uspokojení. Potřeby i motivy jsou vnitřní psychické stavy, které jsou si komplementární. Proto velmi často dochází k jejich ztotožňování, které však z výše uvedených důvodů není na místě.

Musíme se také zmínit o vnějším zdroji motivace, který je označován jako **incentiva**. Ta může mít podle D. Bircha a J. Veroffa (1966) pozitivní či negativní náboj, který rozhoduje, zda daný motiv bude, či nebude uskutečněn. Záležit, která z obou incentiv je silnější. Nejdůležitější je poznat důsledky pozitivní a negativní incentive v různých situacích, které přináší sociální interakce. „Zda se podnět stane incentive záleží na tom, jak jedinec podnět ocení, jaký má pro něj význam ve vztahu k aktuálnímu stavu ale i budoucím cílům.“ J. Janoušek a I. Slaměník (2008, s. 148)

4.3. Vůle jako hybný moment motivace

V předchozích kapitolách jsme zmínili pojem **cíl** a cílesměrné chování jako jeden z hlavních činitelů v procesu motivace. Podle J. Janouška a I. Slaměníka (2008) je cíl ukazatelem budoucího směru motivace, čili stavu, jehož chceme dosáhnout, nebo jemuž se chceme vyhnout. Jak uvádí H. Heckhausen (1980) tak každý motiv je spojen s určeným souborem cílů a označený termíny jako „achievement“, „power“, či „agression“.

Cíle naší činnosti jsou podle J. Janouška (1988) formovány působením vnějších podmínek, utvářených procesem sociálního učení. Díky společenským normám a interpersonálním vztahům můžeme dosahovat dílčích cílů, naplňujících život člověka. Na základě pojmu cíl se M. Brichtcín (1999) zmiňuje o rozdílu mezi cílesměrností a cílevědomostí. Za **cílesměrné** považuje takové chování, které je regulováno podle předem určeného programu, což zaručuje při opakování stejné, či obdobné výsledky. Proti tomu **cílevědomé** chování není předem určené, ale vybráno těsně před samotným chováním a pouze pro tento okamžik. Navíc je program vybrán s ohledem na dosažení žádoucího cíle, nikoliv podle jiného, předchozího. Z tohoto důvodu musí daná osoba propojit v jeden okamžik varianty chování s případnými dopady v budoucnu. Rubinštejn (1964) spojuje cílevědomé chování s pojmem, který byl po dlouhou dobu mimo zorné pole psychologů – **vůlí**. „*Volní jednání je charakterizováno jako cílevědomé, kdy si člověk jasně uvědomuje následky po dosažení cíle společně s motivy, které ho k tomuto jednání nutí.*“ Rubinštejn cit. podle J. Janouška a I. Slaměníka (2008, s.148)

Rozdíl mezi motivačními a volními procesy uvádí M. Brichtcín (1999, s. 96) následovně: „*Motivační procesy a volní procesy nejsou totožné, každý z nich je spojen s jiným stavem mysli. Proces před záměrem je procesem motivačním, proces po záměru je procesem volním. Intenzita a trvání akce není výslednicí motivační tendence, ale je řízena variabilní volní silou.*“ Rozdíl mezi vůlí a motivací vysvětlil H. Heckhausen cit. podle M. Brichtcína (1999) v metafoře o překročení řeky Rubikon. Počáteční volba má motivační charakter před rozhodnutím, kde je motivem uskutečnění této akce. Poté následuje volní, cílevědomé jednání, po rozhodnutí a obsahuje chtění před a při samotné akci, čili jde o iniciaci a realizaci záměru. Na základě překročení řeky dochází ke vzniku

nových motivů, které přichází po vyhodnocení. Opět se dostáváme k motivovanému jednání.

Jak uvádí P. Slepíčka, V. Hošek, B. Hátlová (2006) rozlišit motivaci od vůle můžeme tak, že motivační proces je zamýšlen jako intrapsychický, kdy na základě několika motivů zvažujeme nejlepší variantu pro niž se rozhodneme. Odtud již jde o volní jednání vědomě směřující k jasnému cíli. V případě překážek a obzvláště před dokončením jednání je vůle charakterizována silným napětím, popsaným jako **volní úsilí**. Podle M. Brichcína (1999) si člověk uvědomuje napětí a tím se dostává do stavu pohotovosti. Je poté odhodlán uskutečnit svůj záměr. To může být doprovázeno vnějšími projevy, především stenickými procesy (burcování sebe sama, bojové pokřiky)

Z výše uvedených informací můžeme usoudit, že vůle je podstatnou součástí horolezeckých aktivit, která horolezce žene k cíli především v okamžicích, kdy se cíli blíží například při posledních metrech před vrcholem, nebo ve chvíli, kdy je silně motivované jednání narušováno silnou překážkou na cestě k cíli jako špatné počasí, zranění, časová tíseň. P. Slepíčka, V. Hošek, B. Hátlová (2006) v tomto ohledu rozlišují dvě důležité složky vůle a to *excitační* a *inhibiční* (budivou a tlumivou). O excitační složce jsme již hovořili a jde o direktivní sebekpřikazovou složku zastoupenou slovem „musíš!“. V ní se horolezci snaží vybudit svoji energii na nejvyšší možnou míru, aby dosáhli cíle. Proti této složce vystupuje složka inhibiční jako sebekontrola při nerozumné, tvrdohlavé nebo riskantní činnosti. Jak autoři dále zmiňují, tak více požadovaná je složka první, nicméně pro úspěšné jednání bezpodmínečně potřebujeme složky obě.

Podle M. Levenhagena (2010) patří vůle k jedné ze čtyř nejdůležitějších komponent motivace horolezce. Pokud chce totiž horolezec dosáhnout cíle, musí do něho vložit veškeré úsilí bez ohledu na to, zda pociťuje únavu, bolest, či překážku a možný nezdar. S tímto vyjádřením souvisí rovněž charakteristika vůle P. Slepíčky, V. Hoška, B. Hátlové (2006), kteří uvádí, že ačkoliv má sport všeobecný charakter příjemně prožívané činnosti, tak se v něm často vyskytují okamžiky nepříjemné. V případě tohoto diskomfortu volní proces překonává tento nepříznivý stav s vidinou dosažení cíle a následného pocitu radosti, naplnění (komfortu). Tak je charakterizována vůle v užším slova smyslu, tedy jako volní úsilí jednotlivce v nepříjemném stavu, kdy by pouze libostní charakter motivace znamenal ukončení aktivity. Takové jednání pak můžeme nazvat „*perzistence*“.

5. MOTIVACE K VÝKONU

Výrazným fenoménem současné doby se stala motivace k výkonu, kterou jako první formuloval H. A. Murray na základě potřeby výkonu. Jak píše J. Janoušek a I. Slaměník (2008) tak H. A. Murray zahrnoval do této potřeby, nazvané v anglické terminologii „**need achievement**“ snahu člověka dokázat něco obtížného, překonat překážky vedoucí k cíli či dokonce sám sebe, vystupovat jako soupeř ostatních s nimiž se mohou měřit, s cílem dosahovat vysokého standardu v co nejrychlejší době a pokud možno bez pomoci ostatních. *„Úspěšný výkon vyvolává hrdost a neúspěšný stud. Hrdost na výkon a úspěch je tím silnější, čím je úkol těžší a podaný výkon náročnější. Naopak neúspěch je tím těžší, čím je úkol lehčí.“* M. Nakonečný (1996, s.226)

5.1. Síla motivace

Jak jsme již uvedli v úvodu, tak motivace slouží k dosahování námi vytyčeného cíle. V souvislosti s tímto, lze hovořit o motivaci k podávání výkonu ovlivňujícího co nejvíce, samozřejmě pozitivně, konečný výsledek. Jak uvádí J. Švancara (1973) tak na základě faktu, že jedinci se stejnými výkonovými schopnostmi dosahují rozdílných výkonů se začalo s výzkumem výkonové motivace. Ustálil se pojem **aspirační úroveň**, pocházející od K. Lewina (1935), definovaný jako souhrn s každým výkonem se přesunujících očekávání, stanovených cílů, či požadavků ve vztahu k vlastnímu budoucímu výkonu. Přímá definice podle Lewina zní, že aspirační úroveň je míra rizika, kterou člověk podstupuje

Úroveň aspirace je tedy proměnlivá veličina. Můžeme proto rozlišit dva protipóly aspirační úrovně. Na jedné straně je **hyperaspirace**, tedy zvýšená úroveň aktivace. Hyperaspirativní jedinec je takzvaně přemotivován, což může činit problémy. Příliš vysoká úroveň aspirace totiž vede k deracionalizaci skutečného stavu věci. Dochází tak ke špatnému odhadu řešení a výkon je nekoncentrovaný, jedinec chce vše zvládnout v nejkratší časové periodě a neuvědomuje si své ukvapené jednání. Na hyperaspiraci pak v případě neúspěchu dosedá útlum, pocity méněcennosti a celková aspirační úroveň se tak sníží, někdy až na hladinu **hypoaspirace**. Při ní jedinec nereaguje na podněty k motivaci vůbec, nebo velice mdle. Charakteristická je apatie, nezájem o motivy

a nechuť podávat výkon. Takové jednání je proto potřeba zlomit a nastavit potřebnou aspirační úroveň pobídkami, odvedením myšlenek od předchozího cíle, nebo poukázáním na kvality jedince a dodáním patřičného sebevědomí.

Základní principy proměn aspirace formuloval německý psycholog H. Heckhausen cit. podle Nakonečného (1996, s.235)

- 1. prožívání úspěchu a neúspěchu není vázáno na objektivní znaky úlohy, nýbrž na to, jak se obtížnost úlohy subjektu jeví v rámci jeho zkušeností*
- 2. úspěchy a neúspěchy jsou prožívány na střední úrovni subjektivní představy obtížnosti tj. když subjekt očekává úspěch i neúspěch : čím se subjektu úloha jeví těžší, tím více je prožíván dosažený úspěch a naopak*
- 3. v subjektivním hodnocení obtížnosti úlohy existují přesuny, takže to, co se zdálo být těžké, se nyní jeví jako lehké a naopak. Tyto přesuny jsou způsobovány konkrétní úspěšností či neúspěšností jedince*
- 4. s úrovní aspirace je spojen určitý postoj k riziku; osoby s nižší úrovní aspirace si obvykle počínají riskantněji*
- 5. konkrétní úroveň aspirace je určována také situačními faktory, jako je důležitost úkolu, jeho reálnost, časová distance možného dosažení cíle a další.*

Systematicky se začali motivu k výkonu (achievement motive) věnovat především D. C. McClelland a J. W. Atkinson. V První studii McClelland (1953) cit. podle J. Janouška (2006) tvrdí, že výkonově orientovaná aktivita je charakterizována potřebou dosáhnout určeného cíle a je doprovázena anticipací úspěchu, či neúspěchu. Na nedosažení cíle mohou mít vliv vnější překážky, nebo osobní nedostatky. Tuto teorii rozpracoval J. W. Atkinson (1957), který jak tvrdí J. Janoušek (2006) vyšel z předpokladu, že jedincova tendence dosáhnout úspěchu je složena z následujících faktorů:

- 1) síla motivu dosáhnout úspěchu** – charakterizuje chování v každé situaci
- 2) odhadovaný úspěch činnosti** – pravděpodobnost dosažení úspěchu
- 3) incentivní hodnoty úspěchu v činnosti** – míra ohodnocení okolím

Jak uvádí J. Janoušek a I. Slaměník (2008), tak v teorii J. W. Atkinsona můžeme najít v závislosti na rozdílné motivaci dva typy osob. První skupina osob je

zaměřena na **získání úspěchu**. Takovým typem osob jsou pravděpodobně horolezci. Můžeme se tak domnívat na základě dalších studií. Jak totiž píše D. Birch a J. Veroff (1966) tak J. W. Atkinson a N. T. Feather zjistili, že lidé s vysokou motivací k výkonu jsou ochotní více riskovat. Jak uvádí R. Johnston cit. podle M. Nakonečného (1996, s.233) „*Lidé se silným motivem výkonu při řešení složitých úkolů rychleji přichází na řešení, protože si více věří. Zároveň pak méně často rezignují na řešení složitých úkolů a nebojí se zariskovat.*“ Druhá skupina osob je zaměřena na **vyhnutí se neúspěchu**. K. Sneider a H. D. Schmalt cit. podle M. Nakonečného (1996) tvrdí, že zatímco úspěchem motivované osoby preferují úkoly se subjektivně střední úrovní obtížnosti a vykazují při jejich plnění maximální snahu a vytrvalost, tak osoby motivované vyhnutí se neúspěchu se vyhýbají úkolům vztaženým na výkon a vybírají si úkoly buď vyloženě lehké a nerozvíjející, nebo naopak extrémně složité. Z těchto tezí můžeme vyvodit tyto závěry:

- motivační optimum aspirace je pro lehké úlohy výše, než pro těžší úlohy
- nejlepšího výkonu dosahují jedinci se střední úrovní aspirace
- s růstem obtížnosti úkolu mohou dosáhnout vysokého výkonu i jedinci s menší aspirační úrovní, tedy ti, kteří si stanovují nižší cíle a po jejich překročení se jejich pracovní výkon zvýší.

Uvedené výsledky korespondují s výsledky A. Ewerta a S. Hollenhorsta (1989) kteří na základě svého výzkumu tvrdí, že nejlepších výkonů rozvíjejících osobnost, dosahují horolezci při úkolech o střední obtížnosti, v nichž se projevuje stav „*flow*“ popsáný M. Csikszentmihalyim (1997). Úroveň riskování je při tomto stavu na signifikantně vyšší úrovni, nicméně je stále pod kontrolou. Pokud se horolezci podaří dosáhnout dlouho připravovaného a obtížného úkolu, například vylezení těžké cesty nebo dosažení významného vrcholu, dochází k uspokojení a následnému stanovení cíle o vyšší úrovni obtížnosti. J. W. Atkinson a D. Cartwright cit. podle M. Nakonečného (1996) rozšířili motivované chování o takzvanou „*tendenci k setrvačnosti*“. Osoby se strachem z neúspěchu budou při dalším neúspěchu ještě více tlumeny a naopak osoby orientované na dosažení úspěchu se po neúspěchu snaží ještě více zlepšit, v důsledku kompenzace neúspěchu.

V závislosti na silném vlivu vnějších proměnných při výkonové motivaci, zmíníme činitel **atribuce**. Jak uvádí M. Nakonečný (1996, s. 228): „Osoby se silným motivem výkonu volí úkoly o střední obtížnosti proto, že je informují o jejich vlastních schopnostech; neúspěch u těžkých úkolů je atribuován obtížností těchto úkolů. Jen u úkolů o střední obtížnosti může být úspěch a neúspěch atribuován schopnostem a úsilím.“ Můžeme zde tudíž pozorovat snahu porovnávat své výkony s ostatními, což vede k motivaci být minimálně stejně tak dobrý, jako moji soupeři. To souvisí se samostatností dosažení tohoto výkonu. Vroom podle D. Bircha a J. Veroffa (1966) tvrdí, že osoby mající možnost sami rozhodovat o svém výkonu, jsou následně více spokojené a hrdé na svůj výkon.

5.2. Motivy výkonu

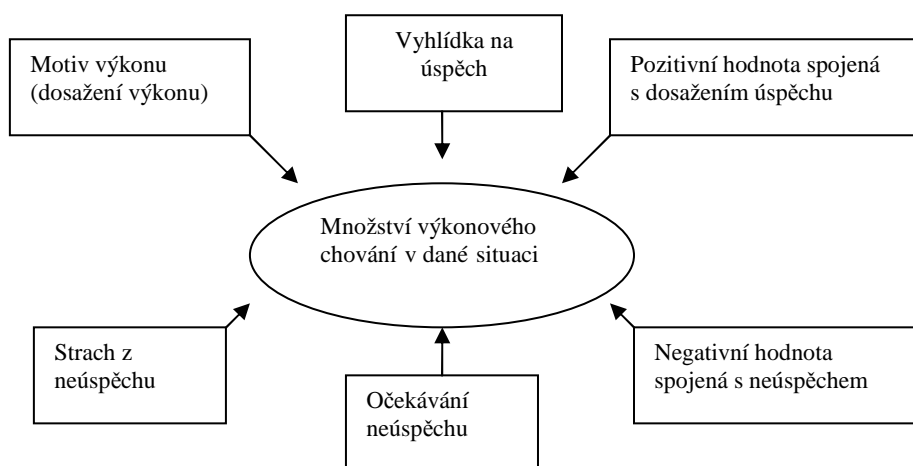
Posuzování úspěchu či neúspěchu jako výsledku motivovaného chování ovlivňují motivy výkonu. Ty mohou být různé a interindividuálně odlišné. Podle M. Nakonečného (1996) má motiv výkonu emocionální základ, kterým je zážitek úspěchu. Ten však může být oslaben strachem z neúspěchu, jenž dokáže i přes silné dovednosti jedince jeho výkon podstatně snížit.

Nejdůležitějším motivem výkonu je tedy **motiv úspěchu**, v anglické terminologii označován jako *“achievement-motive“*. Ten byl několikrát zkoumán a měřen, především metodou T.A.T. (tématicko-apercepční test), který vypracoval H. A. Murray na základě prezentovaných obrázků se situacemi ukazujícími různé podoby úspěchu a neúspěchu. Bylo tak dokázáno například ze studie D. C. McClellanda (1953), že vysokou úroveň motivu k úspěchu mají osoby vychovávané k samostatnosti.

Zajímavé rozdělení motivů výkonu poskytl F. Herzberg cit. podle M. Homoly (1972). Ten rozdělil motivy na dva různé druhy podle potřeb. V první skupině nazvané **motivy uspokojování** (uspokojovače) jsou potřeby uplatnění, uznání, osobního růstu, či odpovědnosti. Nepřítomnost těchto motivů sice nevede k silnému neuspokojení, ale přítomnost vede k vysoké motivaci. Druhou skupinou jsou **motivy udržovací** (neuspokojovače). Sem řadíme interpersonální vztahy, či sociální status. Jejich přítomnost motivačně nepůsobí, ale nejsou-li přítomny vedou k neuspokojení.

Osoby se silným motivem výkonu jsou více pohotoví k převzetí úkolu, vedení ostatních, výzvám atd. Typickým příkladem mohou být právě horolezci, kteří se nebojí podstoupit riziko, pohotově dokáží řešit problémy a na základě určeného úkolu, který je často chápán jako výzva chtějí dosáhnout určeného cíle „Osoby s vysokým motivem výkonu jsou více zaměřeni na argumentaci úspěchu a preferují úkoly, kde mohou uplatnit vedení ostatních.“ D. Birch a J. Veroff (1966, s.78)

V rámci hledání výsledků motivace k výkonu určujeme přímé a nepřímé ukazatele. Mezi přímé ukazatele patří dle Mayerové (1997) kvantita a kvalita provedených úkolů. Největší uspokojení člověku přináší kvalita provedení, vedoucí k motivu úspěchu. Na tento faktor jsme se v našem výzkumu zaměřili a byl potvrzen. Více horolezců upřednostňovalo kvalitu, než kvantitu. Mezi nepřímé faktory patří především stabilita výkonu v čase a výskyt respektive frekvence chybného jednání. Původní McClellandův výzkum byl časem rozpracován. Byl mimo jiné použit při výzkumech ve sportu. Jak uvádí M. Jarvis (1999) tak výsledky těchto studií jsou různé. Zatímco Gill (2000) potvrdil hypotézu, že sportovci více orientovaní na dosažení úspěchu si vybírají těžší úkoly oproti sportovcům zaměřeným na vyhnutí se neúspěchu, kteří si vybírají úkoly velmi jednoduché; tak (2001) podporuje hypotézu, že výsledky měření výkonové motivace ukazují pouze na dlouhodobé motivační vzory osobnosti, nikoliv na motiv výkonu ve sportu. Dále vzniklo schéma determinant výkonového chování, tedy chování v situaci závislé na výkonu. Podíleli se na něm C. B. Wortman, E. F. Loftusová a M. E. Marshallová a my uvádíme schéma podle J. Janouška (1988, s. 309)



Obr.4 - Schéma determinant výkonového chování dle Janouška (1988)

6. PSYCHOLOGICKÉ MODELY MOTIVACE

Na závěr teoretické části bychom rádi předložili jisté psychologické modely motivace, které považujeme v závislosti na motivaci k horolezectví za podstatné a jichž jsme využili při našem výzkumu. Vesměs se jedná o teorie relativně moderní a z našeho pohledu mimořádně aktuální a všechny byly použity v nejrůznějších předchozích studiích zahraničních autorů, zabývajících se motivací k horolezectví, či osobnostním charakterem horolezce.

6.1. Self-efficacy podle A. Bandury

Tato teorie od A. Bandury (1997) zahrnuje v podstatě veškeré druhy motivace a snaží se poukázat na důležitost sebedůvěry. Oficiální anglický terminologický název je „*perceived self-efficacy*“, překládaný do českého jazyka jako **vnímané sebeuplatnění**. A. Bandura (1997) zmíněný termín vymezuje jako víru lidí ve vlastní schopnost provádění aktivit vedoucích k dosažení vytyčeného cíle. Podle A. Tessera in M. Brewer, M. Hewstone (2004) lidé preferují vysokou míru sebedůvěry, jelikož jim pomáhá při dosažení cíle. Sebedůvěra je proto mnohdy spojena s motivem výkonu. Lidé s vysokou úrovní sebedůvěry lépe vnímají sebeuplatnění, které stanovil Bandura a lépe tak odolávají po delší čas rozličným úkolům. Bandura považuje vnímané sebeuplatnění za mnohem komplexnější a lépe uchopitelný psychologický termín, než je motivace, roztržštěná v mnohosti pojmů. Jak píše J. Janoušek (2006) tak v Bandurově teorii je jednoznačně nápadný rys výkonové motivace, který je vidět ve víře člověka v dosažení cíle o nějž usiluje. Zároveň však J. Janoušek (2006) dodává, že vnímané sebeuplatnění je komplexnější pojem, než aspirační úroveň, o níž jsme se zmiňovali v souvislosti s výkonovou motivací. A. Bandura (1997) rozlišuje tři druhy motivátorů – uvědomované cíle, očekávané výsledky a vnímané příčiny úspěchu či neúspěchu. Jedná se tu o syntézu dvou motivátorů. U prvního člověk předjímá svoji budoucnost a druhý působí retrospektivně na základě již uskutečněných a neuskutečněných cílů. Na jejich základě si jedinec vytváří dlouhodobé i krátkodobé cíle, jichž chce dosáhnout. J. Janoušek a I. Slaměník (2008, s. 157) píší: „*Efektivní fungování vyžaduje jak dovednosti, tak víry (beliefs) v jejich dobré uplatnění. Víry jsou klíčovým faktorem v generativním systému lidské*

kompetence. Víra ve vlastní schopnosti ovlivňuje psychosociální fungování během života.“

A. Bandura (1997) se ve své publikaci zaměřuje rovněž na působení vnímaného sebeuplatnění ve sportu. Uvádí, že v mnoha sportovních aktivitách jako horolezectví, extrémní lyžování, či parašutismus je obsažena vysoká míra rizika. Tvrdí, že kdyby byly tyto sporty založeny pouze na prožitkovosti, tak by přežil jen zlomek jedinců, provozujících tyto aktivity. Proto předkládá na základě výzkumů Slangera a Rudestama (1996) následující závěry: *„U sportů jako jsou horolezectví, lyžování, kajaking atd. bylo zjištěno, že vnímané sebeuplatnění odlišuje účastníky extrémně rizikových aktivit od účastníků rizikových aktivit více, než pouhý prožitek. Je to spíše vášnivě prožívaná víra ve vlastní schopnosti (mistrovství) provádět tyto aktivity, než samotná hloubka prožitku, co je hlavní motivační silou těchto lidí.“* A. Bandura (1997, s. 391). Jak uvádí J. Janoušek (2006) tak Bandura odlišuje vnímané sebeuplatnění od pojmu „*self-esteem*“ (sebeocenení), tak jak jej ve své motivační teorii popsal A. H. Maslow (1970). Zatímco vnímané sebeuplatnění se týká usuzování o vlastních schopnostech, viz. výše citovaný závěr, tak sebeocenení se týká usuzování o vlastních hodnotách. Bandura tedy shledává u jedinců s vysokou mírou rizikových aktivit rovněž vysokou míru vnímaného sebeuplatnění, které můžeme charakterizovat jako víru ve vlastní schopnosti dosahovat úspěchu a překonávat překážky. A. Bandura (1997) však rovněž uvádí důležitou úlohu kolektivního vnímaného sebeuplatnění, projevujícího se jako víru ve schopnost společně dosahovat týmových úkolů. Důležité je, aby tuto víru měl co největší počet členů skupiny, čímž se víra v uplatnění a překonání překážek zvyšuje bez ohledu na individuální cíle jednotlivých jedinců. Tento fenomén je dobře pozorovatelný právě u horolezeckých expedic do velehor, kde je společná víra v dosažení úspěchu klíčem k odbourání počátečního stresu. S tím souvisí i studie M. V. Jonese, R. D. Maceho, S. R. Braye a A. W. McRaeho (2002), kteří zjistili, že především mladší horolezci cítí ve skupině stejně starých horolezců větší vnímané sebeuplatnění a že své osobní cíle podřizují cílům skupiny. Self-efficacy je u nich tím vyšší, čím více se snaží věřit v úspěch vytyčených cílů. Těmito cíli byly především touha své lezecké dovednosti, nejvíce techniku, což je obvyklé spíše pro pokročilejší lezce, jak uvádí ve své studii A. Ewert (1994)

A. Bandura striktně nerozlišuje vnější a vnitřní motivátory, nicméně tvrdí, že například peníze nemají tak silný motivační vliv jako osobní uspokojení a víra v další úspěch. U sportovců v rizikových odvětvích jako například horolezectví, považuje Bandura riskování jako součást ceny za dosažení výkonu, které si však účastníci uvědomují.

6.2. Self-determination podle E. L. Deciho a R. M. Ryana

Dalším psychologický model, využívající poznatků kognitivní psychologie, přednesli E. L. Deci a R. M. Ryan. Nejprve se E. L. Deci (1975) zabýval zásadním pojmem „*intrinsic motivation*“, který můžeme přeložit termínem **vnitřní motivace**. Autor se snažil popsat motiv sebezpevňujícího chování, založeného na provádění činnosti, která nás vnitřně uspokojuje, nebo z ní máme radost. Tuto studii Deci dále rozpracoval s R. M. Ryanem (1985) v teorii „*self-determination*“ (SDT), běžně překládanou jako **autodeterminace**. Jak uvádí P. Slepíčka, V. Hošek a B. Hátlová (2006), tak tato teorie staví na výchově k samostatnosti v rozhodování a na odpovědnosti za vlastní rozhodnutí. Podle E. L. Deciho a R. M. Ryana (1985) tak díky SDT můžeme odlišit vnitřní motivaci s primárními motivy zážitku vlastní účinnosti „*effectance*“ vznikajících při překonávání překážek, řešení problémů a vytyčování nových výzev, od vnější motivace vedoucí k vnějšímu ohodnocení našeho konání. Zatímco tedy intrinsická (vnitřní) motivace má původ ve vnitřních pohnutkách a uspokojuje nás samotnou činností, tak extrinsická (vnější) motivace je založena na vnějších incentivách, kterými může být pochvala, odměna, prestiž, či únik.

Pojem self-determinace souvisí podle M. Nakonečného (1996) s vnímaným ohniskem kauzality popsaném F. Heiderem, v níž autor rozlišil zda přisuzujeme příčiny chování sobě nebo okolí. Jak tvrdí P. Slepíčka, V. Hošek a B. Hátlová (2006) především sportovci využívají zákonitosti kauzální atribuce vnitřní příčiny po výrazném úspěchu, kdy sebe sami vnímáme jako dobrého a úspěšného, zatímco po neúspěchu je tendence přisoudit příčinu vnějším podmínkám, nejčastěji smůle. J. B. Rotter (1954) využívá pro tento fenomén pojem „*locus of control*“, kde vnitřní místo kontroly popisuje jako víru ve vlastní úspěchy i příčinu případných neúspěchů, zatímco jedinci s vnějším místem kontroly dávají příčinou pouze okolí a nejsou tak z hlediska Bandurova vnímaného sebeuplatnění (1997)

příliš sebevědomí. E. L. Deci a R. M. Ryan (2000) používají termín „*locus of causality*“ a SDT je podle autorů vědomí jedince, že je sám příčinou svého jednání a je kompetentní k dosahování svých cílů. Intrinsická motivace pak klade důraz na to, že člověk má potřebu být spokojen s vlastní činností a má také potřebu sebedeterminace. V teorii SDT spatřují E. L. Deci a R. M. Ryan (2000) rozdíl mezi autonomní a řízenou motivací. **Autonomní motivace** zahrnuje jak vnitřní motivaci, tak i ty druhy vnější motivace, při níž se jedinci identifikovali s danou aktivitou a integrovali ji jako shodu s vlastním přesvědčením. Tyto aktivity jsou pak projevem jejich vlastní vůle a vědomí vlastní účinnosti. **Řízená motivace** oproti tomu sestává jak z vnější motivace, ve které je chování řízeno především vnějšími motivy odměn a trestů se zvnitřněnými motivy uznání, sebeúcty, vyhnutí se neúspěchu atd. Osoby takto řízené se chovají podle toho, jak si především přeje okolí. Jako kontrast k oběma formám motivace uvádějí E. L. Deci a R. M. Ryan (2000) **amotivaci**, jako nedostatek vědomí vlastní účinnosti, cílů a vnitřních motivů.

Koncepce SDT a intrinsické motivace spojili Deci a Ryan (1985) v takzvané **kognitivně evaluační teorii** (CET), která se vyznačuje právě dělením na vnitřní a vnější motivaci. Vnější motivy jsou většinou chápány jako tlak na vykonávání dané činnosti a nemají tak silný motivační náboj, jako motivy vnitřní. Jak uvádí Deci a Ryan (2000), tak intrinsická motivace vede lidi k tomu, aby na sebe vzali výzvy, nebo aby se účastnili zajímavých aktivit, což je osobně uspokojuje. Především u horolezců, bychom měli předpokládat vysokou míru intrinsické motivace. Jak uvádí H. M. Kehr (2004, s. 489) „*Mnoho horolezců neleze jen kvůli tomu, aby dosáhli vrcholu, ale spíše proto, aby se pokusili dosáhnout vrcholu pro vnitřní radost z lezení.*“ Nicméně Ch. Frederic-Recascinová a T. Morris (2004) uvádí, že u sportovců je vliv vnější motivace značný. Autoři uvádí mezi tři nejdůležitější vnější motivátory zpětnou vazbu z okolí, odměny za výkon a soupeření. Dále tvrdí, že pouhá motivace těmito motivátory nestačí, neboť vyvíjí na sportovce nejen tlak, ale zároveň se může po uspokojení těchto potřeb u sportovce projevit pokles výkonnosti, či dokonce nezáměr o činnost jak uvádí M. Jarvis (1999)

Jak uvádí E. L. Deci (1975) tak potřeba kompetence a sebedeterminace vede člověka k tomu, aby vyhledával aktivity přiměřené jeho kapacitě, která je v souladu s jeho schopnostmi. Jedině tak pak může chápat nové podněty jako

výzvu. Na základě teorie SDT a CET bylo provedeno mnoho výzkumů s horolezci. Bohužel však dochází k značným rozdílům, především kvůli zjednodušení pojmu vnější a vnitřní motivace a nejednotnému přiřazování určitých vlastností k těmto odlišným druhům motivace. Pokud bychom vycházeli ze studií A. Ewerta (1989, 1994), A. Ewerta a S. Hollenhorsta (1989) a E. L. Deciho a R. M. Ryana (1985), tak za vnitřně motivované můžeme označit „rozvoj vlastních schopností“, „radost a potěšení“, „výzva“ a „ověřování sebe sama“ související s vnímaným sebeuplatněním. Nicméně zatímco A. Ewert (1986) považuje „soupeření“, či „rozvoj schopností“ stále za vnitřně motivované, tak Ch. Frederic-Recascinová a T. Morris (2004), či McIntyre (1992) cit. Podle T. Loukové je považují za vnější motivátory, jelikož zde jde o dosažení úspěchu ohodnoceného okolím, stejně jako „socializaci“, „únik“, nebo „získávání zpětné vazby.“ Rovněž O. Mikšík (1983) považuje „soupeření“ za významný faktor vnější motivace. Dalším výrazným odlišením, je Ewertovo umístění „vzrušení“ (excitement), které dle jeho výzkumu souvisí s „veselím“ (exhilaration), do vnější motivace, přestože Deci a Ryan (2000) hovoří o těchto stavech jako výrazných komponentách vnitřní motivace, stejně jako o nich píše M. Csikszentmihalyi ve své teorii „flow“. A. Delle Fave et al. (2003) tvrdí, že jedním z důvodů těchto odlišností může být sběr dat, které A. Ewert provedl s horolezci až po jejich výkonech, aby zjistil především míru riskování. Z těchto důvodů jsme se rozhodli nezařazovat striktně výsledky našich probandů do vnější, či vnitřní motivace, ale spíše je jasně vymežit na základě syntézy jednotlivých teorií.

6.3. Teorie flow podle M. Csikszentmihalyiho

Jednou ze zásadních teorií, vysvětlujících motivaci při sportovních aktivitách přinášejících velké vzrušení, je model „**flow**“ překládaný jako plynutí či optimální prožívání, který přednesl americký psycholog maďarského původu Mihalyi Csikszentmihalyi (1977). Tento fenomén se stal součástí moderní psychologie v mnoha ohledech. Autor charakterizuje stav flow jako vnitřně uspokojivý, uspořádaný, dynamický stav vědomí, kterého jedinec dosáhne, když se plně ztotožní a ponoří do provozované činnosti. M. Csikszentmihalyi přirovnává tento psychický stav k unášení se proudem a navození příjemných prožitků. Podle P. Slepíčky, V. Hoška a B. Hátlové (2006) je právě koncept flow důležitou

součástí motivace a setrvání v činnosti, kterou se zabýváme, jelikož nám přináší radostné zaujetí.

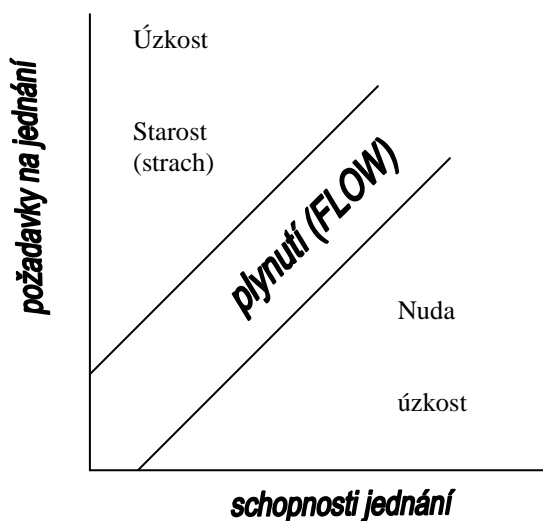
Činnost pod vlivem flow se podle M. Csikszentmihalyiho (1997b) projevuje jako velmi spontánní a čas buď není vůbec vnímán, nebo je vnímán velmi ostře pokud to situace vyžaduje. Kontrola nad jednáním je zachována a vzniká pocit zvýšené kontroly dění bez nutné potřeby rozhodování, úsilí, či vůle. Pozornost totiž není zaměřena pouze na cíl, nýbrž na provádění činnosti samotné, čímž se jedinec odpoutává od svazujícího soustředění na dosažení cíle. M. Csikszentmihalyi (1991) tvrdí, že vytyčený cíl aktivity není tak důležitý jako pozornost díky němu upřená k samotné aktivitě přinášející radost. Výsledek činnosti nemusí dopadnout dle našich představ, a přece se flow může projevit. Jako příklad můžeme uvést již zmíněnou studii A. Delle Fave et al. (2003), kteří zkoumali italské horolezce při expedici do Himalájí. Ti se potýkali s velmi nepříznivým počasím, především silným větrem a velkým množstvím nového sněhu. Z těchto důvodů expedice nedosáhla vrcholu, nicméně byla změřena signifikantně vysoká míra flow, ukazující na optimální zážitek a intrinsickou motivaci. Horolezci si uvědomovali své schopnosti a dovednosti vzhledem k objektivnímu nebezpečí a prožívali pocit radosti z výstupu, ačkoliv nedosáhli vrcholu, stejně jako z úspěšného sestupu do základního tábora. Optimální zážitek z činnosti charakterizuje F. Massimini, M. Csikszentmihalyi a M. Carli (1987) cit. podle A. Delle Fave et al. (2003) jako vnímání vysoké příležitosti v prostředí plném výzev a vnímání k tomu adekvátních schopností a dovedností. J. E. Voelkl, G. D. Ellis (1998) dodávají, že dosažení optimálního prožitku nastává v případech, kdy má jedinec kromě zmíněné vysoké úrovně dovedností i jasný a dosažitelný cíl, a pokud disponuje silnou vůlí. Stav flow naměřený u horolezců mimo jiné poukázal na možnost dosažení flow v situacích, kdy jedinec prožívá pocit nebezpečí, musí se vyrovnat s náročnými situacemi a kontroluje probíhající situaci. S. D. Wurdinger (1994) tvrdí, že prožitek určitého rizika k prožívání neodmyslitelně patří, neboť je tak dosahováno vyšších výkonů i vyšších prožitků. J. W. Atkinson a N. T. Feather cit. podle D. Bircha a J. Veroffa (1966) rovněž píší, že jedinec, který chce dosahovat vyšších výkonů a hlubšího prožívání, se dostává do rizikových situací, nutících ho vyřešit je. Takové situace zajisté nastávají v horolezectví, proto i nás zajímaly prožitky, které horolezci mají.

Z důvodu zkoumání a měření fenoménu flow, byly postupně kategorizovány jednotlivé dimenze, charakterizující chování a prožívání během flow. Původní čtyřdimenzionální model, který přednesl M. Csikszentmihalyi v roce 1975 obsahoval dimenze „kontrola situace“, „pozornost na danou činnost“, „vnitřní motivace (zájem)“ a „zvědavost“. Nejnovější model využívající také důležitých poznatků ze sportu popsali S. Jacksonová a M. Csikszentmihalyi (1999) a má 9 následujících dimenzí: „rovnováha mezi výzvou a schopnostmi jedince“, „ponoření se do aktivity“, „jasné konkrétní cíle“, „jednoznačná zpětná vazba“, „soustředění se na aktuální prožitek“, „pocit kontroly nad prováděnou činností“, „ztráta sebeuvědomění“, „změna vnímání času“ a „autotelická osobnost“. Pokud bychom měli vyjádřit základní charakteristiku těchto dimenzí, tak budeme vycházet z dimenze „**autotelická osobnost**“. Csikszentmihalyi používá termínu „*autotelie*“ u činnostech, které mají smysl sami osobě, zatímco u „*exotelie*“ ji vykonáváme kvůli vnějším vlivům. Zde je jasná souvislost s rozdělením na vnitřní a vnější motivaci. Zatímco autotelická činnost je taková, která je provozována pro ni samotnou, nikoli pro vlastní výsledky a je tudíž vnitřně motivovaná, tak exotelická staví na přesném opaku, tedy na motivaci vnější, spojené s výsledky výkonového chování a výkonové motivace. Autotelická činnost by měla být podle Csikszentmihalyiho (1997b) rovněž příjemná.

Na základě výše zmíněných faktů však dochází ke značným protikladům. Především pak, ne každá vnitřně motivovaná činnost, kterou člověk dělá rád, je vždy a za každých okolností příjemná. A. Delle Fave et al. (2003) naměřili u italských horolezců vysokou míru vůle a přemáhání, přesto byla rovněž vysoká i míra flow a intrinsické motivace. Dále pak i extrinsicky orientovaná činnost může přinášet příjemné pocity a stav flow. Proto S. Jacksonová a Csikszentmihalyi (1999) prvotní výzkum revidovali s tím, že žádný člověk není zcela autotelický a že jsou činnosti, které jsme sice započali dobrovolně, ale je nutné je dokončit z povinnosti. K takovým činnostem může patřit i horolezectví, kdy se díky objektivním změnám podmínek (především počasí) může z radostně prožívané aktivity stát a aktivita s jediným povinným cílem, zůstat naživu. Flow tu tak může být vyjádřeno dalšími dimenzemi a to především „**rovnováha mezi výzvou a schopnostmi jedince**“, případně „soustředění se na aktuální prožitek“ a „jasné konkrétní cíle“. Jak uvádí ve své studii o self-efficacy A. Bandura (1997) tak Csikszentmihalyi zjistil u téměř všech aktivit týkajících se výzev důležitý vztah

mezi schopnostmi a dovednostmi jedince a zpětnou vazbou k nim, na jejímž základě docházelo k vzestupu jak vnímaného sebeuplatnění, tak zlepšení dovedností.

Optimálního prožitku flow jedinec podle M. Csikszentmihalyiho (1997) dosáhne tehdy, pokud vnímá subjektivní rovnováhu mezi náročností úkolu (výzvou) „challenge“ a svými schopnostmi „skills“. Pokud je náročnost vyšší než jsou schopnosti jedince, dochází ke strachu z činnosti, v opačném případě k nudě. Csikszentmihalyi vytvořil dva modely plynutí. V prvním Csikszentmihalyiho klasickém modelu flow (1991) musí být úroveň náročnosti i schopností vysoká, aby docházelo k optimálnímu prožitku. Tento model byl však nahrazen tzv. Csikszentmihalyiho kanálovým modelem flow (1996), který nijak nezdůrazňuje nutnost vysoké náročnosti úkolu. Je tudíž otevřen všem a záleží na každém, v jaké úrovni se nachází. Aby se však stále nacházel v optimálním stavu, musí se diagonálně zvyšovat nároky, či výzvy a s tím související schopnosti. Uvádíme graf podle M. Nakonečného (1998, s. 481)



Obr.5 - Kanálový model flow dle Nakonečného (1998)

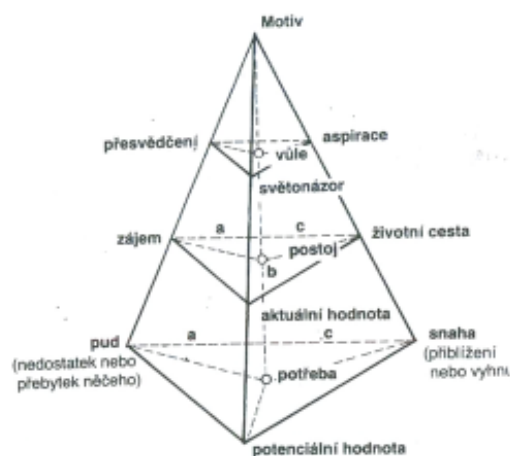
Z našeho pohledu je významná dimenze „soustředění se na aktuální prožitek“, kterou M. Csikszentmihalyiho (1991) potvrdil právě u horolezců. Součástí této dimenze je rychlá zpětná vazba z činnosti minulé sloužící k optimalizaci výkonu a poté již přichází soustředění na činnost současnou. Jak uvádějí S. Jacksonová a M. Csikszentmihalyi (1999, s. 111): „*Budoucnost je cesta, kde se chceme nacházet a nikoli moment, který se právě utváří.*“ Proto je při prožívání flow mimořádně důležité myslet pouze na současnost nikoliv na budoucnost, což nás

odvádí od pohlcení aktivitou. Poslední důležitou dimenzí jsou “jasné konkrétní cíle“. Jak tvrdí S. Jacksonová a M. Csikszentmihalyi (1999) tak vědomí toho, čeho chceme dosáhnout, nás žene k vykonávání této činnosti a stává se tak důležitým faktorem dosažení flow. Jak však autoři dodávají, tak především u sportovců je výrazný rozdíl, zda jde o cíle osobní, či cíle, které plníme za účelem něčeho jiného. V takovém případě flow nenastane, nedochází totiž k vnitřní motivaci a vnitřnímu uspokojení.

Pokud bychom měli shrnout význam Csikszentmihalyiho teorie flow v motivaci k horolezectví, tak jednoznačně musíme souhlasit s tím, že jde o podstatnou složku. V prožívání flow se promítá nejen intrinsická motivace, ale rovněž volní aktivity, komponenty výzvy, rizika a nebezpečí, či uspokojujícího prožitku. To vše souvisí s teoriemi motivace, které jsme prezentovali výše.

6.4. Model struktury motivace T. Pardela

Na závěr bychom chtěli uvést model, který se pokouší graficky znázornit vztahy jednotlivých motivačních zdrojů a dispozic v souvislosti s motivačními procesy a činnostmi člověka. Jak uvádí J. Janoušek (1988) tak M. Pardel ve spolupráci s M. Hrabovským zkonstruovali tento model jako hierarchický se třemi dimenzemi, kde se uprostřed nachází motivační jev, spojující jevy krajní ve stejné dimenzi. Dimenze jsou popsány vzestupně od aktivace, přes směřovost (zaměřenost) po dimenzi cílovosti, jako nejvyšší v hierarchii obsahující pojmy vůle, motiv, aspirace a přesvědčení.



Obr.6 – model struktury motivace dle Janouška (1988)

III. Empirická část

1. CÍL A ÚKOLY PRÁCE

Cíl práce:

Pokusit se objasnit klíčové faktory motivace špičkových horolezců k provádění horolezecké činnosti a prohloubit tak poznatky o horolezectví.

Úkoly práce:

1. roztřídit jednotlivé kategorie motivací podle společných znaků
2. objasnit rozdíly mezi jednotlivými kategoriemi motivací
3. ověřit výsledky předchozích studií
4. zjistit souvislost výkonové motivace a horolezecké činnosti

2. HYPOTÉZY

Na základě předchozích studií a výzkumů se domníváme, že u horolezců můžeme pozorovat významný vliv vnitřních motivačních činitelů. I přes rozpory v oblasti intrinsické motivace jsme chtěli ověřit následující hypotézu:

H₁: U horolezců předpokládáme výraznější vliv vnitřních motivačních činitelů než-li vnějších

Dále předpokládáme, že ačkoliv je u horolezců silný vliv vnitřních motivačních činitelů, tak budou vykazovat vysokou míru výkonové motivace oproti běžné populaci, související s motivací vnější. Proto jsme zformulovali následující hypotézu:

H₂: U horolezců se vyskytuje vyšší míra výkonové motivace než u běžné populace

Pro testování hypotéz jsme měli velmi malý výzkumný vzorek, neumožňující získat data s výpovědní hodnotou. Proto jsme se pokusili pouze o interpretaci dosažených výsledků a nevyvozovali jsme z těchto z nich obecně platné závěry. Na základě těchto závěrů jsme navrhli možný postup pro další zkoumání.

3. METODY VÝZKUMU

V naší práci jsme pro sběr dat výzkumného vzorku použili takzvanou metodu polostrukturovaného (semistrukturovaného) interview, které obsahovalo 18 otázek. Jak uvádí M. Miovský (2006) tak jde o nejrozšířenější metodu rozhovoru, řešící nevýhody strukturovaného a nestrukturovaného interview. Na základě vytvořeného schématu, které je pro tazatele závazné si vytvoříme okruh otázek, přičemž můžeme zaměřovat pořadí otázek a jakému okruhu se věnujeme. Což nám umožňuje získat maximum informací. Máme tedy definované **jádro interview**, které nám zabezpečí zodpovězení nejdůležitějších témat a na ně poté dle potřeby nabalujeme otázky rozšiřující. V polostrukturovaném interview je vhodné tak tvrdí M. Miovský (2006) využít tzv. následné „*inquiry*“, čili vysvětlení toho, co proband danou odpovědí myslí. Tím zabezpečíme správné pochopení a následnou interpretaci výsledků. Rozšiřující okruh otázek většinou přináší, kromě získání doplňujících informací důležitých v kontextu s jádrem interview, i možnost motivovat účastníka v případě útlumu po určité náročné otázce, či na začátku pro prvotní odbourání tenze.

V našem rozhovoru jsme použili otevřené otázky, které jak uvádí M. Miovský (2006) navádí probanda odpovědět více strukturovaně, čímž nám přiblíží více své pocity, dojmy, či motivy. Pro formulaci otázek jsme použili informací ze zmíněných studií. Částečně jsme využili stylu dotazování a otázek, které použili S. Lemmey a T. Storry (2003) a rovněž N. O'Connell (1997). Rozlišili jsme obecný okruh otázek, které nám měly objasnit základní motivační kategorie horolezců. Zásadní tudíž pro nás nebylo jen zodpovězení otázky, proč horolezci lezou a co je k tomu vlastně motivuje, ale zároveň i zjištění zda můžeme najít nějaké souvislosti mezi jednotlivými kategoriemi. Následně jsme vytvořili okruh zaměřený, v němž se vyskytovali otázky jasně zacílené na určité druhy motivačních kategorií, vyskytujících se v předešlých studiích o motivaci k horolezecké činnosti. U těchto otázek jsme čekali výraznou variabilitu odpovědí, což se nám potvrdilo. Zásadní z tohoto pohledu bylo rozdělení horolezců podle toho, které disciplíně se věnují tak, jak jsme se je snažili vymežit. Poslední byl okruh rozšiřujících otázek, jejichž formulaci jsme zvolili na základě výše uvedeného důvodu, tedy především pro lepší osvětlení otázek z jádra interview. Za velmi podstatnou rozšiřující otázku považujeme tu, týkající se medializace a poté otázka v níž měli horolezci vyjádřit,

čím je podle nich způsobena atraktivita velehor. Uvedené okruhy otázek jsme pečlivě zvažovali a domníváme se, že až na malé výjimky vystihují skutečné motivační kategorie horolezecké činnosti.

Kromě samotného rozhovoru bylo součástí výzkumu i dotazníkové šetření o výkonové motivaci. K němu jsme využili testové baterie *LMI – Dotazník motivace k výkonu (2003)* od autorů H. Schulera a M. Prochasky. Tento dotazník má na základě 17 dimenzí vypovídat o rozdílech v chování jedince v závislosti na jeho motivaci k dané činnosti. Dotazník byl zkonstruován pro účely personalistiky, a sportovní psychologie a pro jeho volbu jsme se rozhodli z důvodu, že v současné době neexistuje v České republice podobně kvalitní a standardizovaný dotazník. Kvalit tohoto dotazníku jsme využili především k ověřování hypotézy, zda se u horolezců vyskytuje vyšší míra výkonové motivace, než u běžné populace, na níž byl dotazník testován. Další funkcí dotazníku v našem výzkumu bylo srovnání míry nasycení jednotlivých dimenzí dotazníku s odpověďmi na otázky položené v rozhovoru. Zajímaly nás jednotlivé souvislosti, případně důvody rozdílů. Z tohoto pohledu pro nás byly zásadní především dimenze „*flow*“, „*cílevědomost*“, „*soutěživost*“, „*hrdost na výkon*“ a „*vytrvalost*“. Probandi byli nejprve s dotazníkem seznámeni, získali informace k čemu slouží a jak ho vyplňovat. Jelikož šlo o otázky v některých případech obecné, v jiných zaměřené k práci, tak probandi dostali instrukci, aby veškeré tyto otázky spojovali s horolezectvím. K záznamu odpovědí se používal dotazník se sedmibodovou škálou o 170 otázkách, který jsme poté ručně vyhodnocovali a výsledky konfrontovali s odpověďmi polostrukturovaného interview.

Provedli jsme tak kvalitativně-quantitativní výzkum, kterým jsme se snažili zjistit uvedené úkoly. Jak uvádí J. Hendl (2005) tak nespornou výhodou kvalitativního výzkumu je možnost, jít více do hloubky zkoumaného problému. Nevýhodou spatřuje v možnosti subjektivní interpretace. Výzkumník musí popsat jednotlivé reality z pohledu svého, z pohledu zkoumaného a rovněž z pohledu, který bude mít čtenář. Tím tak zminimalizuje možnost zkreslení, či mylné interpretace. V našem výzkumu jednotlivé kategorie vytvářeli sami probandi na základě námi předložených otázek a odpovědi jsme následně srovnávali s předchozími výzkumy. Samotný sběr dat probíhal po dobu šesti měsíců s ohledem na můj studijní pobyt v zahraničí. Probandi obvykle nejprve vyplnili dotazník výkonové motivace a následně s nimi byl proveden rozhovor. Výzkumná

skupina čítala deset špičkových českých horolezců, přičemž by byla větší, kdyby výzkum neodmítli z různých důvodů další horolezci. Cíleně jsme se zaměřili na nejlepší, či nejúspěšnější české horolezce, abychom zajistili reprezentativnost vzorku.

K následnému vyhodnocení rozhovorů jsme využili metody **obsahové analýzy**, která jak tvrdí M. Miovský (2006) obsahuje široké spektrum dílčích postupů s cílem objasnit význam. Nejprve jsme provedli převedení dat, ze zvukové nahrávky pořízené diktafonem, do textové podoby. Tento významný krok nazýváme **transkripce**. Dává nám základ interpretace, který zjednodušíme jak uvádí M. Miovský (2006) metodou **redukce prvního řádu**. Cílem je učinit přepis jednodušším ovšem bez změn, které by mohly mít dopad na chybnou interpretaci. Následuje tvorba kategorií a jim odpovídajících kódů. **Kódování** je tedy proces, kdy prvotní data z rozhovoru, převádíme do jednotek s nimiž můžeme následně pracovat. Těmto jednotkám přiřadíme názvy a kategorie, které již buď byly vytvořeny výzkumy předchozími, nebo vytváříme kategorie nové. „*V psychologickém výzkumu bychom mohli hovořit o kódování jako o procesu nominálního škálování.*“ M. Miovský (2006, s. 241). Vyvozování kategorií je možné podle Plichtové (1996) cit. podle M. Miovského dvěma přístupy. Deskriptivní přístup co nejvíce využívá získaného materiálu a snažíme se jím na základě jednotného výkladového rámce vytvořit jednotlivé kategorie, mající spíše identifikační funkci pro vytvoření celé teorie. Teoretický přístup naproti tomu vychází z konstrukce kategorií podle již existující teorie a tudíž zde dochází k ověřování.

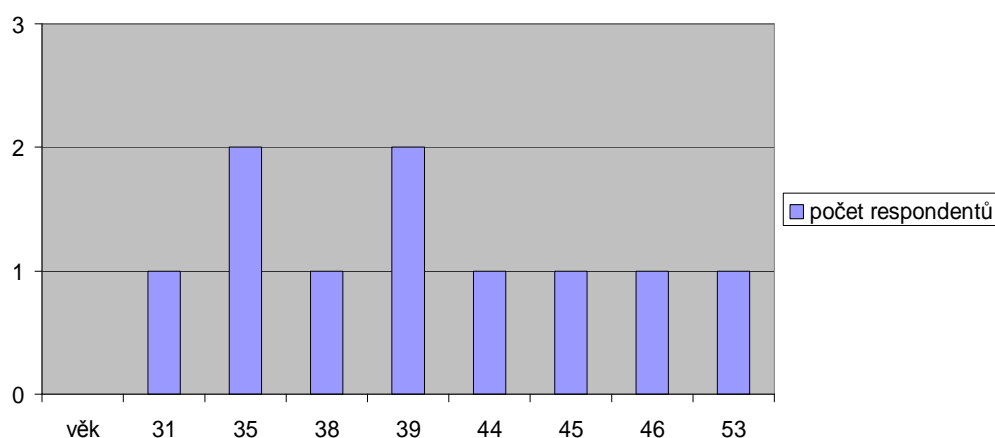
Pro statistické zpracování výsledků bylo nutné vyjádřit jednotlivé četnosti kategorií. V našem výzkumu používáme především kvalitativní, neboli nominální měřítko proměnných, které podle K. Zváry (2003) znamená zavedení disjunktních kategorií obsahujících všechny možnosti tak, aby se nepřekrývaly. Hodnoty jsou obvykle vyjádřeny slovně a případné vyjádření číselné je provedeno kódovým označením hodnot.

Pro interpretaci hypotéz jsme využili srovnání relativních četností udaných v procentech, které jak udává K. Zvára (2003) vypovídají lépe o kvalitativních veličinách. V případě interpretace výsledků dotazníku LMI jsme spočítali průměr hrubých skóre všech probandů, který jsme následně porovnali s tabulkovými výsledky běžné populace a s výsledky vrcholových sportovců.

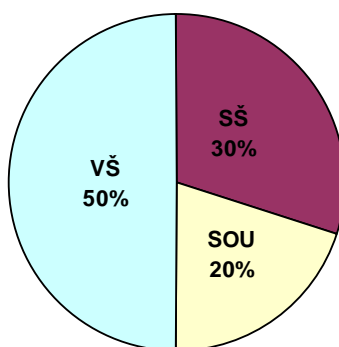
4. CHARAKTERISTIKA SOUBORU

Náš výzkumný soubor byl záměrný a skládal se z celkem deseti probandů ve věkovém rozmezí od 31 do 53 let. V tomto věkovém období můžeme hovořit o nejproduktivnějším horolezeckém období, v němž horolezci dokáží využít svých zkušeností a zároveň mají ještě dostatek tělesných sil ke zvládnutí náročných horolezeckých expedic, či skalních výstupů. Jak ukazuje graf 1, tak věkové rozložení výzkumného souboru je relativně rovnoměrné

Graf 1 - věkové rozložení



Polovina našeho výzkumného vzorku tvořili absolventi vysokých škol, 30% horolezci se středoškolským vzděláním a 20% horolezci vyučení na středních odborných učilištích. Pro náš výzkum ovšem není vliv vzdělání důležitý a uvádíme ho pouze jako informační zdroj.



Graf 2 - vzdělání

5. VÝSLEDKY

Na základě výsledků dotazníkového šetření a odpovědí na položené otázky jsme se pokusili vyvodit platné závěry. Jako primární zdroj uvádíme především autentické výpovědi jednotlivých horolezců. Ty jsou částečně doplněny o závěry dotazníkového šetření, pokud daná dimenze motivace s otázkou souvisí a vyskytuje-li se zde signifikantní výsledek. Uvádíme-li kategorie motivace vztažené k předchozím zahraničním studiím, snažíme se je odvodit na základě metody kontrastů a srovnání tak, jak ji uvádí M. Miovský (2006, s. 223) potřebujeme-li rozlišit dvě určené kategorie u nichž se vyskytují některé společné znaky.

5.1. Horolezecké začátky

Považujeme za důležité objasnit, jak se horolezci k lezení dostali. Již to můžeme často pokládat za počáteční motivaci, ve smyslu potřeby uznání tak jak ji uvádí výše citovaný J. B. Rotter, nebo nejvyšší potřebou seberealizace podle A. Maslowa. Rozdíly jsou patrné především v tom, zda počáteční kroky byly ovlivněny rodinou. Použili jsme otázku „*Kdy a jak ses k lezení dostal?*“ která nám poskytla dostatečné odpovědi. V našem výzkumu probandi nejčastěji uvádí, jako hlavní vliv proč začali lézt, komponentu „**přátelé**“ (7 dotazovaných). Potvrdili jsme tak výzkum T. Loukové (2007), u níž byla tato komponenta rovněž nejvíce zastoupena. „*Byl jsem ve druháku na gymplu a přišel za mnou kámoš jestli bych nechtěl zkusit lízt a já jsem řekl že ano. Byla to akce která se jmenuje poslední slanění, no tak jsme tam prostě šli, popolezli jsme na Rabštejně kousek od Šumperka a od té doby jsem tomu propadl.*“ (RK). Často šlo o objevování míst s kamarády poblíž místa bydliště a teprve následně tato činnost přerostla v horolezectví. „*Bydlel jsem na Vysočině všude jsou šutry, takže jsme s kámošama jezdili na Vávrovku, to je takovej šutr nad Novým Městem no a od boulderu dál a dál až jsem se dostal k horolezectví.*“ (PJ).

Další velmi podstatnou komponentou byla „**rodina**“ (5 dotazovaných). Dochází tu k jasnému překrývání obou komponent, jelikož často šlo o starší sourozence, kteří společně s kamarády určovali první lezecké kroky. „*Náš táta sice po horách nelezl, ale měl pár horolezeckejch knížek, protože tajně horolezce obdivoval. No a my s bráchou jsme si ze všech knížek co doma měl vybrali tyhle ty a začali spolu lézt. Prostě najednou to přišlo od prádelní šňůry s kterou jsme lezli*

na skále za barákem.“(JB) Samotní rodiče, především pak otcové, se stávají výrazným motivačním vzorem s cílem dosáhnout jejich kvalit a uznání. Přirozená otcovská autorita dává počátkům horolezectví výrazné a naprosto zásadní vlivy v otázkách morálních zásad, metodických pravidel a rovněž potřebný pocit bezpečí. „K lezení jsem se dostal nějak ve 4letech to bylo z důvodu tatínkovy záchrany mé osoby na téhle planetě protože on jasně řekl, že když lezu na všechno tak se tomu musí dát nějakým způsobem řád. A ten řád měl být to že mi ukáže že existuje i bezpečná forma jak se dostat nahoru a dolů.“ (MH)

Přirozené prostředí, v němž mladí horolezci vyrůstají, má zásadní vliv na jejich pozdější motivaci. Jak uvádí T. Louková (2007) tak na otázku „Co tě motivuje k lezení?“ odpovědělo 46,2% respondentů že „přátelé“. Podobně silnou komponentou motivace byla už jen „příroda“ 48%. Výzkumný vzorek Loukové ovšem obsahoval vysoké procento sportovních lezců, u nichž byla tato komponenta oproti horolezcům mnohem výraznější. Nicméně i my považujeme tuto komponentu za podstatnou, přestože ji naši probandi neuváděli tak často. Domníváme se, že prvotní styk s horolezectvím je naprosto podstatný pro další horolezecký vývoj a kategorie motivů. „Je pro mě strašně důležitý s kým lezu. To znamená že se nepřidám k nějaké akci k lidem který neznám a někam jedu. Naopak si vyberu kamarády se kterými chci jet se kterými si rozumím, vím co od nich můžu čekat, který mám rád a s těma jedu.“ (RK)

Převážná většina horolezců začala s touto činností v období adolescence, tedy ve věku 15-20 let (50% respondentů), kdy se utváří významný žebříček hodnot a jedinci se snaží vymezovat oproti svému okolí. Všichni tito horolezci rovněž uvedli, že zásadní vliv na jejich začátky v horolezectví měli kamarádi, díky nimž se k lezení dostali. Jak uvádí M. Nakonečný (1995) tak vrstevnické vztahy v adolescenci mají důležitou roli pro utváření osobnosti, především pak na systém hodnotové orientace, cíle a kategorie motivů, které bezprostředně souvisí s motivací. Věk mladší než patnáct let uvedlo 40% horolezců, v souvislosti s počátky vlastního horolezectví. Výrazný vliv u nich měla komponenty „rodina“. Pouze jediný horolezec uvedl, že se dostal k horolezectví později, než ve dvaceti letech, rovněž díky přátelům. „Já jsem se dostal k lezení relativně strašně pozdě, někdy asi v 25 letech kdy jsem poprvé začal dělat vysokohorskou turistiku. Začali jsme v Tatrách normálně po chodníku klasicky turistiku a pak sem tam jdeš mimo značku, že se chceš podívat jak to tam vypadá a postupně přikusuješ další.

Takže jsme k tomu přidali nějaké skialpinistické túry do volného terénu a tak nějak to přerostlo až jsem skončil na K2.“ (LU)

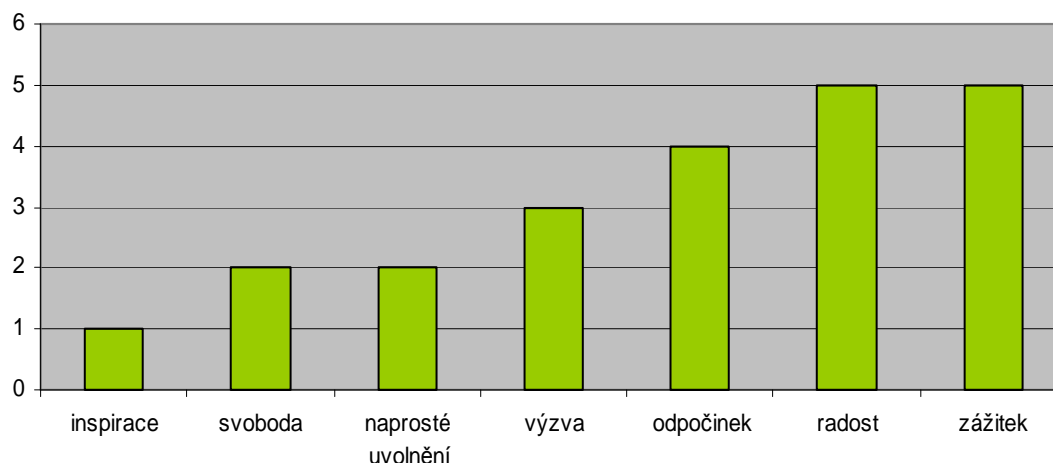
5.2. Faktory motivace

Na základě našeho výzkumu jsme se rozhodli formulovat jednotlivé motivační faktory, které zastřešují jednotlivé kategorie. Pro rozdělení na faktory jsme se rozhodli z důvodu, že klasické dělení na vnější a vnitřní motivaci a jejich kategorie nám přijde zavádějící, jelikož hranice mezi nimi splývá.

Prožitky při lezení

Za zásadní z hlediska motivace k horolezectví považujeme odpovědi na otázku „Co při lezení prožíváš, jaké máš pocity?“ Domníváme se, že zodpovězení této otázky nám umožňuje formulovat základní kategorie motivace a vysvětlení, proč jsou tyto kategorie pro horolezce tak důležité. Hodnotili jsme celou výpověď, která mohla obsahovat i více klíčových pocitů, které jsme kódováním převedli na jednotlivé kategorie. Jeden proband tak mohl skórovat ve více kategoriích.

Graf 3 – motivační kategorie



Jak je patrné z grafu 3, tak nejvíce horolezců skórovalo v motivačních kategoriích „**radost**“ a „**zážitek**“ (shodně 5 respondentů). Výpovědi horolezců v kategorii „**radost**“ byly vesměs podobné. Převažovala zde radost z pohybu v přírodě, na čerstvém vzduchu často s přáteli či rodinou, kteří byli bráni jako důležitá součást. „S tatíkem jsme strašně rádi chodili jak v zimě tak v létě do hor

takovou turistiku. Pociťoval jsem při tom úžasnou radost. A to se nezměnilo. Je to těžce popsatelný co prožívám, ale radost prostě jedním slovem, kdybych to měl zkrátit.“(RJ) *„Horolezectví a tyhle ty věci pro mě na prvním místě znamená jednoznačně radost z pohybu, protože to mám v sobě nějak od malička.*“ (IF)

Kategorie „zážitek“ se s předešlou kategorií „radost“ velmi často prolíná. Jak uvádí G. Breivik (1999) tak potřeba nevšedního zážitku je hnacím motorem mnoha horolezců, přestože jde často o činnosti s vysokou mírou rizika. Tu lze však dle autora eliminovat zkušenostmi. *„...člověk ve vysoký expozici nastoupí na přední hroty maček a leze traverzy. Jako užili jsme si to natvrdo, na to že jsem to nikdy před tím nedělal. Na konci hodně silnej vítr, velká zima ...byl to dobrej zážitek. Prostě úplně nověj a líbilo se mi to.*“ (RK). Kategorie „exhilaration“ (radost, veselí) 67% odpovědí a „excitement“ (vzrušení, zážitek) 69% odpovědí se vyskytují jako hlavní motivátory i ve studii A. Ewerta (1994) zkoumající motivaci a riziko u horolezců. Můžeme se tedy domnívat, že tyto dvě uvedené kategorie budou patřit k nejvýznamnějším. Obě kategorie bychom mohli zařadit do oblasti intrinsické motivace tak, jak byla popsána E. L. Deci a R. M. Ryanem (1985)

Mezi další výrazné kategorie patří „**odpočinek**“ který uvedli čtyři naši probandi. V této kategorii můžeme najít pocity jako příjemná relaxace, odpočinek od starostí, či únik od všednosti. *„Pro mě je lezení takový psychický očistec, takový relax. Mně se třeba líbí když lezu těžší cestu a fakt se soustředíš jenom na to abys neudělal chybu, abys přežil, abys to zvládnul takže vlastně všechny ty smysly kolik jich v těle máš se soustředí na jedinou věc prostě vyřešit tu situaci, vyřešit ten problém, přelézt to místo nebo dojít do cíle a tam se to tělo, teda aspoň u mě to tak je, očistí a odpočine od starostí kolem sebe, že na nic nemyslíš a řešíš jenom tu věc.*“ (LU). Nejde tedy o odpočinek fyzický, ale především psychický, kdy horolezci udávají, že jim tato činnost dodává energii, že se tak uvolňují od napětí. *„Je to takovej příjemnej výdech pro člověka, i když je to těžký třeba fyzicky a psychicky ale hlava se tím čistí jako slušně.*“ (PM)

S kategorií „odpočinek“ v některých ohledech souvisí i kategorie „**svoboda**“ vyjadřující pocity volnosti, nezávislosti a odpoutání. Oba dva probandi skórující v této kategorii dosáhli percentilů 77 a 85 v dimenzi „samostatnost“ dotazníku LMI, což ukazuje na vysokou míru nezávislosti s níž má dimenze samostatnosti pozitivní interkorelaci 0,81. Takové osoby jsou motivovány svobodou rozhodování, chtějí být sami zodpovědné za svá rozhodnutí. *„Horolezectví mi*

dává prostě určitou svobodu, protože tam je člověk závislý jen sám na sobě a potažmo nějakém kamarádovi kterého máš na laně a je to skutečně takové odpoutání od těch nesmyslů tady za kterými se ženeme.“ (IF) „Lezení dávalo strašnou svobodu, najednou si člověk mohl dělat co chtěl, pohyboval se v terénech kde ostatní lidi nemohli ať už kvůli schopnostem nebo kvůli lezeckým pravidlům.“ (RJ)

Často citovanou motivační kategorií v horolezectví bývá „**výzva**“ O této kategorii, respektive potřebě překonávání překážek jsme psali výše. Jak Bandurova teorie „*self-efficacy*“, Deciho a Ryana „*self-determination*“, tak Csikszentmihalyiho „*flow*“ pracují s pojmem výzva. Tři naši probandi určili překonávání překážek za podstatnou součást horolezecké činnosti. Jejich zvyšování často podmiňují dostatečnou mírou zkušeností a dovedností tak, jak je určil M. Csikszentmihalyi (1997b) v dimenzi „*rovnováha mezi výzvou a schopnostmi jedince*“. Kategorii „výzva“ určila u horolezců za podstatnou rovněž T. Louková (2007), kdy v této kategorii skórovalo 40% respondentů. O tom, že v horolezectví jde o překonávání překážek tudíž nemůže být pochyb. „*Když překonáš tu obtížnost tak to je vítězství nad silným soupeřem. Zmlátit malýho kluka umí každý, ale velkého chlapa jako to už je něco jiného...když to přirovnám k něčemu takovému. To teda pak je takovej ten správnej rváčskej pocit, když vylezeš na těžkej vrchol, nebo dáš těžkou skalní cestu.*“ (PM). Přestože kategorie „výzva“ nebyla nejpočetnější, zajímalo nás, zda se nejednalo o zkreslení způsobené obsáhlostí otázky prožitků v horolezectví. Proto jsme položili doplňující otázku „*V horolezectví se opakovaně mluví o výzvách. Máš tedy nějakou, kterou bys chtěl zdolat?*“ Výsledky byly následující: 70% probandů uvedlo, že samozřejmě výzvy má a uvedlo i konkrétní příklady. Z toho lze usuzovat na cílesměrné chování, popsané M. Brichtcínem (1999), kdy jsou na základě předchozích zkušeností vybrány nové výzvy, podle relativně ustáleného a vyzkoušeného vzoru. Proti tomu zbylých 30% horolezců nedokázalo uvést konkrétní výzvy a to z ryze osobních důvodů. Domníváme se, že i přes nižší hodnotu této uvedenou v otázce prožívání, je výzva jednou z nejdůležitějších kategorií motivace.

Kategorii „**naprostého uvolnění**“ již uvedli dva horolezci, bychom mohli dát do kontextu s optimálním prožitkem při stavu „*flow*“. Tito horolezci mluvili o tomto prožitku jako o něčem naprosto neuchopitelném, kdy se cítili naprosto uvolněně i

přes relativně špatné podmínky počasí. Tedy podobný stav, který popsali A. Delle Fave et al. (2003) u italských horolezců. „*Měl jsem takový pocit, někteří lidi se k tomu stavu dostávají pomocí drog a jiných podpůrných prostředků, nebo nějakým holotropním dýcháním. Prostě pocit naprostého uvolnění, naprosté blaženosti a naprostého euforického zážitku a paradoxně to bylo v Tatrách, v zimě když bylo -16°, padaly na nás sračky z vrchu prostě byl to humáč, byla to těžká cesta a byl to boj jak sviňa. Ale mně tam bylo teplo, úplné uvolnění, prostě stav který jsem do té doby nezažil.*“ (IF)

Přestože se v LMI dotazníku dimenze „flow“ objevuje, tak jsme zaznamenali výraznou variabilitu výsledků, která naše očekávání vysoké hladiny flow u horolezců příliš nepotvrdila. Pouze tři z deseti probandů dosáhli statisticky významných hodnot nad 70 percentilů oproti běžné populaci. Důvodem mohou být otázky, formulované spíše pro motivaci k pracovní činnosti.

Z okruhu rozšiřujících otázek se s prožitky během lezení pojí otázka „*Rozlišuješ úseky výstupu, kdy jde o příjemné lezení a kdy jde už o dřinu s cílem dosáhnout vrcholu, či konce cesty?*“ Tuto otázku jsme položili záměrně, abychom potvrdili, či vyvrátili přítomnost fenoménu **vůle**, který jak jsme uvedli výše je často chybně udáván jako synonymum motivace. Všichni naši probandi připustili, že rozlišují prožitek s tím, že častěji se vyskytuje excitační složka jak ji popisují P. Slepíčka, V. Hošek, B. Hátlová (2006), nicméně inhibiční složka, která má za úkol tlumit volní proces v případě nerozumné, tvrdohlavé nebo riskantní činnosti, tedy v hraničních situacích, je v mnoha ohledech mnohem důležitější „*Když jde o tenkej led a člověk je v úzkých tak má tendenci vyvolávat všechny možný svatý aby mu pomohli z průšvihů do kterýho se sám dostal. Důležitý je si tenhle stav uvědomit včas.*“ (MH) Často nejde ani tak o hraniční situace, jako o vysokou míru diskomfortu, kterou musí horolezci přemoci, aby dosáhli například vrcholu. Jak jsme již uvedli, tak volní proces překonává tento nepříznivý stav s vidinou dosažení cíle a následného pocitu radosti, naplnění (komfortu). „*V těch vysokejch horách to je a vždycky bude, že větší část toho je ta řachačka taková ta úmorná práce. Tam se táhneš po pás ve sněhu a vlečeš bágel kterej má 25 kilo, funíš tam...to není takový to fajnový lezení že musíš vyřešit lezeckej problém. Takhle to prostě je a tak to i rozlišuješ v těch vzpomínkách. Logicky pak ta šlapací rachota ustupuje do pozadí a zůstávají ty fajnový úseky, zážitek, radost.*“ (ZH).

„Jsou prostě chvíle kdy ti to jde kdy tě to baví a pak už jsou chvílky když už toho můžeš mít dost, můžeš mít nějaký zlom počasí, můžeš mít nějaký problém s vybavením, můžeš mít hlad...tak je pak potřeba tohle zkousnout a dotáhnout to do konce. Jo ale vždycky je to o té vůli dolézt nahoru a většinou pak čím je ten prožitek nebo ta trýzeň nebo něco takovýho silnější, tak tím víc ti to zůstane v hlavě.“ (RK)

„Seš sedřenej, pálí do tebe slunko který tam má 40°C na ledovci takže to je něco šílenýho. Tak tě napadaj takový myšlenky s tím seknout. A pak samozřejmě když to máš rozbojovaný a od vrcholu tě dělí v uvozovkách jen dvě stě metrů tak samozřejmě se to mění v boj a už si říkáš, to už kurňa musí padnout, to už dotáhnou když jsem tady měsíc dva, to dám i kdybych měl nahoře padnout na držku a bojuješ. Neužíváš si, bojuješ“ (RJ)

Těžké úseky rozlišují i horolezci, kteří se věnují především lezení ve vysokých stěnách. *„Něco jinýho je, když si někde na pohodu lezeš vícdýlkovku a večer slaníš a jdeš na pivo a kapučíno. A něco jinýho je, když někde tejdén visíš ve stěně, seš hotovej fyzicky a máš s sebou dva litry vody na den.“ (PJ)*

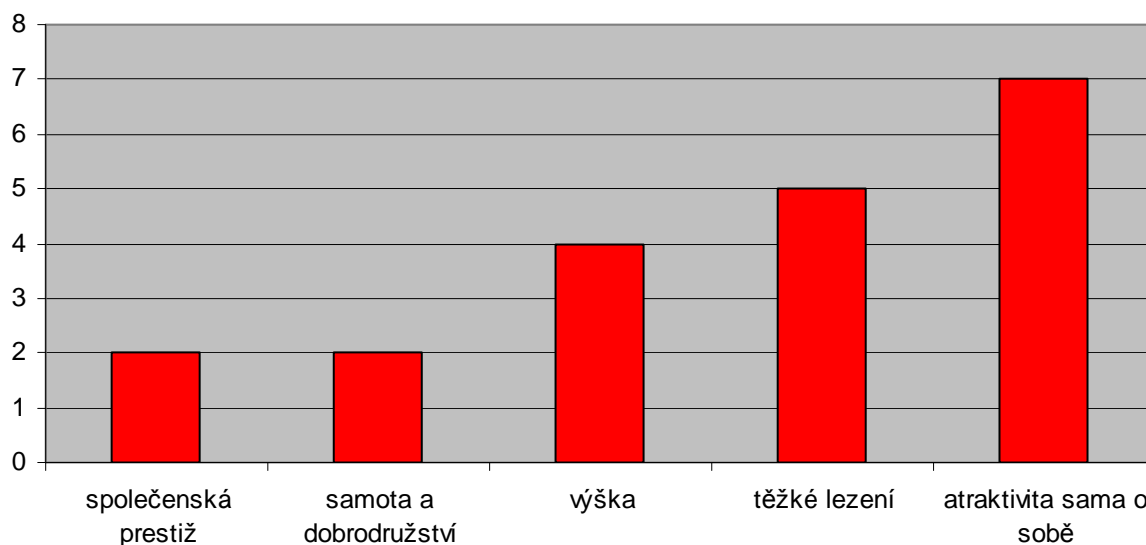
Pokud se budeme držet východisek uvedených v teoretické části, tak se domníváme, že vůle je podstatnou komponentou motivace jak se ukázalo ve výpovědích probandů. V dotazníku LMI podstatu vůle nejvíce vystihovala dimenze „vytrvalost“ která u žádného z probandů nespada pod hranici průměru populace určené percentilem 38. Naopak tři probandi dosáhli nadstandardních výsledků, když překročili hranici 64 percentilů, uváděných jako nejvyšší hranice devítiškálové staninové normy pro vrcholové sportovce.

Atraktivita velehor

Přestože ve studiích od A. Ewerta (1989, A. Ewerta a S. Hollenhorsta (1997), A. Coffeyho (2009) se příroda, či divočina „wilderness“ uvádí jako další motivační kategorie, tak my jsme se rozhodli tomuto tématu věnovat vlastní kapitolu z důvodu významných výsledků. Ačkoliv se původně jednalo o rozšiřující otázku, tak se svým způsobem probojovala do jádra rozhovoru, neboť nám poskytla důležitá data. Atraktivita velehor přináší otázku, jakou oblast motivace nejvíce zabírá. W. Bonatti (2005, s. 271) řekl: „Krása horské přírody, hory jako výzva a touha po vědění byly mým hnacím motorem.“ To vše bychom mohli zařadit do oblasti intrinsické motivace. Proti tomu se staví dnešní prestiž, vyjádřená

výstupem na nejvýznamnější hory jako Mt. Blanc, Mt. Everest, Mt. McKinley, Kilimanžáro. Prestiž a potřebu předvádět se, aby tito lidé byli pochváleni a uznáváni svým okolím. Zde je zřejmý vliv extrinsické motivace. Jak se k této otázce staví naši probandi? Na otázku „Čím je podle tebe způsobena atraktivita velehor pro Evropana?“ bychom mohli čekat odpověď „protože je tu nemáme“. Skutečnost je však jiná, jak ukazuje graf 4.

Graf 4 – atraktivita velehor



Sedm horolezců uvedlo, že atraktivitu velehor utvářejí hory sami. My jsme tuto komponentu označili jako „**atraktivita sama o sobě**“ a odpovědi horolezců se týkají především toho, že zde nezáleží na ničem jiném, než že se člověk vyskytuje na unikátním místě, které je o to atraktivnější, čím méně lidí se tam vyskytuje. Výška tu nehraje roli „Ty velehory typu Himaláje tady prostě nemáme. Ale ony jsou atraktivní ty hory i sami o sobě, každý hory jsou nádherný. I ty relativně mrňavý hory jsou prostě kouzelný. A že by se dalo na ty hory koukat skrz prsty tak to ani náhodou. Umřít se tam dát úplně jednoduše jako ve všech jiných a hodně kvalitní a drsné zážitky se tam dá zažít taky.“ (MH) Horolezci rovněž tvrdí, že tato unikátnost a odlišnost je nutí se na tyto místa vracet. „Myslím si, že je to otázka naprosto odlišného prostředí které tam je a to chce člověk okusit a neznám nikoho kdo by jednou okusil Himaláje a nechtěl se tam vrátit.“ (IF)

Zatímco atraktivita sama o sobě může lákat kromě horolezců i hodně turistů, tak pro horolezce je další podstatnou motivační komponentou „**těžké lezení**“. Činnost ve velehorách je fyzicky i psychicky mnohem náročnější, ale právě proto si nejlepší horolezci světa vybírají ty nejvyšší hory, aby se pokusili překonat nové výzvy. W. Bonatti (2005, s. 275) řekl: „*Nemělo by se zapomínat, že velké hory mají cenu člověka, který se s nimi rozhodl poměřovat, jinak jsou to jen bezduché haldy kamení.*“ Stejně jako tento hrdina se vydává do světových velehor úzká horolezecká špička s cílem posunout hranice horolezectví opět o něco dál. „*Někteří a těch je podle mě dost málo tam jedou proto, že je láká zrovna ten terén jako lezecky, lízt tam něco fakt těžkýho.*“ (DJ)

V očích laické veřejnosti je často atraktivita velehor vyjádřena komponentou „**výška**“. Čím vyšší hora tím kvalitnější výstup. Nicméně převážná většina horolezců, tento fakt vnímá jako druhotný. „*Výška je jedna z takových indicií která určuje styl lezení, ale neznamena zákonitě synonymum kvality lezení, nebo kvality sportovního výkonu.*“ (MH) U horolezců, věnujících se převážně přelézání dlouhých skalních stěn tento faktor není brán jako podstatný. „*Já jsem to vždycky bral spíš výkonnostně, takže první byla taková ta věc že chcu jet na ten a ten kopec a to byl můj cíl, ale nebylo to z důvodu že je to třeba šestitisícovka.*“ (PJ) Někteří horolezci dokonce vypověděli, že výška se pomalu stává synonymem „**společenské prestiže**“ nikoliv kvality. Že dnes se za horolezce považuje kdokoliv s lanem a horolezeckým úvazkem, že horolezectví ztratilo punc významnosti právě díky vysokým a komerčně atraktivním horám. „*Mám pocit, že lízt na ty vysoký kopce je pro řadu lidí prostě snobárna. Prostě jezdit do Tater není „in“ ale jezdit do Pakistánu, Patagonie se teď nosí.*“ (DJ) „Atraktivita osmitisícovek je v tom, že jsou komerčně vysoký, dostupný a pro širokou veřejnost je to nejzajímavější.“

Přesto se však i u horolezců objevuje komponenta výšky. M. Levenhagen (2010) mluví o třetím stádiu věku horolezce jako o období uvědomění si vlastní sebe-realizace. Někteří dodávají horám jistý duchovní rozměr, který může být vyjádřen právě výškou. J. Lester (2004) uvádí, že ve značném množství příběhů horolezců je možné rozpoznat silné téma magičnosti, spirituality, či osvětlení souvisejících s výškou. „*Ta symbolika té výšky je jednoznačně atraktivní. Můžeš tomu dát ten mystickéj transcendentální rozměr (blíž k bohu, čím výš tím líp) to je jasný.*“ (ZH) „*Velká hora je svým způsobem taková magická a něčím přitahuje. Ta*

hora je prostě velká, je to obrovský a nepopsatelný. To si nikdo nedokáže představit z normálních lidí.“ (PM)

Poslední komponentou, zmíněnou dvěma našimi probandy byla „**samota a dobrodružství**“ kterou můžeme najít v mnoha horolezeckých publikacích a studiích o motivaci horolezců. Samota a dobrodružství jsou zdánlivě dvě rozdílné komponenty, přesto u nich najdeme mnoho shodných bodů. Ať už větší kvalitu prožitku, nebo pocit větší odpovědnosti za sebe, případně malou skupinu. Samota zde uváděná není myšlena pouze jako samota jednotlivce, nýbrž jako atraktivní je bráno prostředí, kde se nevyskytují davy lidí a horolezec si tak může více užít vlastních prožitků a pocitů dobrodružství v nespoutané přírodě. „*Atraktivita velehor je pro mě samota a dobrodružství. Já nejsem samotář, ale nemám rád davy lidí. Ama Dablam jen nádhernej kopec, ale je tak strašlivě profláklej, že to je šílený. Ale když člověk zahne do doliny Kusum Kanguru, do které by se vešlo půl Tater a je tam úplně sám a v té dolině nikdo pět roků nebyl to je neuvěřitelná věc. To jsou pro mě velký atraktivní hory. Že je tam prostě člověk sám, hotovo, může se realizovat.“ (RK)*

Y. Ballu (1984, s. 55n) k tomuto píše: „*Ten kdo nechodí do hor...dovede si jen stěží představit, co je odměnou za únavu, kterou tam pocítí, a za nebezpečí, kterým je tam vystaven. A už vůbec si nedovede představit, že tato únava není bez radosti a že toto nebezpečí má své kouzlo. Nikdo to nedokáže vysvětlit, pokud si nepřipomene, že lidskou přirozeností je překonávat překážky, že člověk má v povaze vyhledávat riziko a hlavně dobrodružství, které je vlastní horám.“* V souvislosti s tímto tvrzením a předešlou komponentou „*samoty a dobrodružství*“ vyvstává zajímavá rozšiřující otázka **sólovýstupů a sólolezení**, kterou jsme horolezcům položili. Zdůraznili jsme vysokou míru objektivního nebezpečí, jelikož se horolezec v těchto případech musí postarat sám o sebe. Jak však tvrdí A. Ewert (1989) tak právě tyto případy přináší ty nejhlubší zážitky, při nichž jedinec testuje sám sebe, má vysokou úroveň „*self-efficacy*“ a případné překonání této riskantní výzvy vede k hlubokému pocitu radosti. Ewert tyto aktivity nazývá „*true adventuring*“ a u probandů je provozujících naměřil vysokou míru intrinsické motivace. Výpovědi námi zkoumaných horolezců se v zásadě shodují v otázce závěrečných sólovýstupů zejména na osmitisícové vrcholy. Šest probandů označilo tyto aktivity za bezpečné z objektivních důvodů neexistence pevných jistících stanovišť. Případný pád jedince by znamenal potenciální možnost pádu

zbytku lanového družstva. „Možnosti jištění jsou minimální, je fakt iluzorní a buď vůbec neexistuje, nebo kdyby se měli fakt navázat a jistit se tak jak to známe, tak tam nikdy nevylezou protože tam budou dlouho. Je to osobní riziko který se nezvyšuje naopak snižuje než kdyby tam byli dva.“ (ZH) Dalším problémem mohou být rozdíly ve výkonnosti. Proto často k vrcholu stoupá buď pouze jedinec, kterému zbyly síly, nebo jednotlivci jednoho družstva s výraznými rozestupy. „...každej už má jiný tempo. Spousta lidí pak někoho odsuzuje že tam někoho nechal, ale to je nesmysl. Od určitý vejšky, jak se říká nějaká zóna smrti, tam už se každej stará těžce sám o sebe.“ (PM) „U dvojice nebo trojice co na to jde můžou být rozdíly ve výkonnosti a to pak je velkej problém. Ti dva zdržují toho jednoho a nakonec se tam nedostane nikdo a musí se vrátit. (IF) Proto v této aktivitě i přes relativně vysoké riziko vidí novou výzvu, motivaci dokončit určený cíl, který býval v dobách prvních himalájských expedic stejný pro třicetičlennou skupinu jako pro vrcholové družstvo čítající dva až tři nejlepší horolezce.

60% našich probandů uvedlo, že to stoupat osamoceně k vrcholu pro ně není vlastní motivací, jelikož k tomuto kroku byli často přinuceni uvedenými okolnostmi. „Někdo je k tomu dotlačenej okolnostma a to můžu říkat o sobě. Dva roky před tím jsem říkal že nepolezu v Himalájích nikdy sám a najednou jsem byl sám na expedici a sám jsem ze sedmi tisíc bez jakýkoliv podpory jiný expedice osamocen mířil vzhůru k vrcholu Manaslu a vylezl jsem ho.“ (RJ) Přátelství je tu bráno jako důležitý motivační činitel, i přesto že k vrcholu míří každý sám. „Pro mě je horolezectví i ten vztah s parťákem, tam je potřeba toho přátelství na laně. Víš že nesmíš udělat chybu, protože se rozhoduješ i za něho a on nesmí udělat chybu protože tě může stáhnout dolů takže tam je to o té důvěře, o té spolupráci a o pak i o té podpoře vzájemné, když už každý stoupá sám...tohle je pro mě víc než sólové výstupy.“ (LU) Pravděpodobně se tu mimořádně projevují volní procesy, kdy horolezci překonávají velký diskomfort v podobě silného větru, obtíží s dýcháním, ostrého slunce, nebo naopak dezorientující mlhy s vidinou dosažení vrcholu a především bezpečného sestupu.

Poněkud odlišné výpovědi se však týkali otázky sólolezení, kdy se horolezec pohybuje v lezeckém terénu úplně sám, buď nejistěn lanem, nebo pomocí sebejistění. Šedesát procent zkoumaných horolezců označilo tuto aktivitu za příliš extrémní až hazardní. „Pokud se jedná o nějaké sólolezení v nějakých stěnách tak to absolutně já nechápu, pro mě je to hazard.“ (IF) Probandi uvádí

vysokou míru objektivního rizika bez možnosti jeho eliminace. „Když se pohybuješ venku, tak se vždycky může něco stát ale od toho bylo vždycky lanový družstvo. Když hodíš držku tak je to průšvih ale furt máš šanci to přežít. Sólolezení je prostě do první chyby a ani to nemusí být chyba, do první nehody.“ (ZH)

Zbylých 40% horolezců označilo sólolezení za aktivitu, kterou sami zkusili nebo stále provádí na různých úrovních obtížnosti. Jako důvod uvádí často osamělost, překonání nových výzev, nebo i rivalitu mezi lezci. W. Bonatti o tomto fenoménu tvrdí toto: „Narůstalo ve mně osamění, což nebylo dobré. Tehdy jsem objevil zcela novou formu horolezectví, lezení sólo. Bylo pro mě zdrojem cenných ponaučení, společníka jsem nahradil sám sebou, své výkony jsem poměřoval vlastními měřítky, za své chyby jsem platil sám.“ W. Bonatti (2005, s. 86). Horolezci, kteří se s tímto ztotožňují uváděli, že důležité je osobní rozhodnutí si tuto výzvu položit, kterému předchází uvědomění si případných dopadů. Jelikož mnohdy nejde ani tak o fyzickou, jako psychickou náročnost. „Podle mě musí takový rozhodnutí padnout tak, že se na to člověk připraví a chce se do toho pustit sám. Měl by se do toho myšlenkově ponořit a musí být vyrovnanější s tím, že ta pomoc v podobě psychický i nějaký fyzický z té druhé strany nepřijde.“ (MH)

Přesto všechno je pro obě jmenované formy horolezectví jedno společné synonymum. A tím je nepopsatelný zážitek, který se snaží horolezci v dalších přelezech zopakovat a jsou tak motivováni ke stále větším výzvám. „Sólolezení existuje od doby co existuje lezení po horách, co existují lidé. Samota, o tom to vlastně celý je. Je to úplně jiný stav vědomí, jiný stav lezení než třeba ve dvou.“ (JB) „Myslím si, že to sólo je v určitý moment zajímavý jako splynutí člověka samotného s tou horou což přináší velký vnitřní potěšení.“ (PM) „Žene tě motivace “máš na to“ a je to najednou nová dimenze kdy nejseš na laně, věříš si a tak do toho jdeš no.“ (RJ)

Kvalita horolezecké činnosti

Důležitým faktorem motivace stojícím na pomezí vnější a vnitřní motivace je kvalita provozované činnosti. Pro jejich rozlišení jsme použili otázku „Ceníš si více počet vylezených cest a vrcholů, nebo kvalitu a obtížnost provedení?“ a předpoklad, že horolezci preferující zlézání osmitisícových vrcholů budou uvádět komponentu kvantity se nepotvrdil. 60% probandů uvedlo jako nejzásadnější

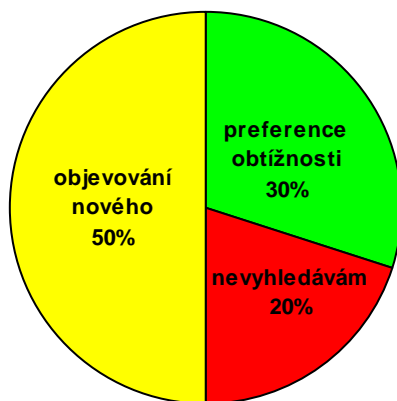
kvalitu. „Rozhodující je kvalitu. Vrchol když je dobře vylezený tak ano, ale dneska zase většina lidí řeší ten vrchol na úkor té kvality a potom to tak vypadá.“ (LU) Kvalita je tu brána jako odlišení od běžných, řekněme průměrných výkonů. „Já jsem vždycky pro to udělat pořádnější práci i s tím rizikem že se úspěch nemusí dostavit v té vrcholový podobě, protože to pro mě má daleko větší význam a výzvu, než běžet to co odkluše devadesát procent lidí.“ (MH)

Zbýlých 40% probandů k tomuto uvádí, že pro ně je důležitý především prožitek, tak jak jsme tento faktor již charakterizovali výše. „Pro mě to je bezvýznamné jestli jich vylezu dvacet či patnáct. Nebo jestli jich udělám pět kvalitněji, kvalitní cestou ...ne musím z toho mít radost musí mě oslovit ten kopec ta linie a pak si musím zhodnotit jestli na to mám a půjdu do toho.“ (IF) „...ani kvalita ani kvantita. Já si nejvíc cením toho prožitku, to co zažiju a s jakýma lidma tam jsem.“ (JB)

S faktorem kvality souvisí i další naše otázka „Jaký vnímáš rozdíl mezi alpským a expedičním způsobem lezení a který preferuješ?“ Rozdíly podle horolezecké literatury jsme uvedli v teoretické části. Kvalitově náročnější alpský styl je všeobecně uznáván jako ten, který posouvá hranice a výzvy ve zlézání osmitisícových vrcholů, které byly vylezeny nejprve způsobem expedičním. Všech deset horolezců se shodlo na kvalitativně vyšší úrovni alpského stylu, který je ovšem v podmínkách nadmořské výšky přesahujících 7.000 metrů často obtížně proveditelný. „Preferuji samozřejmě alpský, to je jednoznačné. Ten expediční v tom sportovnějším duchu je už dneska pro lezce kteří chtějí něco dokázat tak trochu pasé. Zase na druhou stranu jsou kopce, které si to podle kvality člověka vůbec nemůžeš lajznout. Na K2 si nepůjdu alpský výstup.“(IF) Lézt alpským stylem na nejvyšší vrcholky světa považoval za nejvíce lákavá a dobrodružné již W. Bonatti (2005), který uváděl v roce 1984 extrémní lezení alpským stylem ve výškách nad 8.000 metrů za novou výzvu v horolezectví. Co na to současní horolezci? „Když zabalíš na alpskej styl tak máš věci, jídlo, plyn, materiál na lezení všechno na zádech. Ty lidi s tím musej lízt a to je soda. Kdežto se stejnejma batohama se udělaj vynášky u expedičního stylu. A pak taky u alpského nemáš krytý záda. U expedičního máš postavený tábory, v těžkém natáhnutý fixy a už víš, že když se něco semele nahoře tak máš kudy jít zpátky. Kdežto u alpského nic pod tebou. Třeba jak jsme vylezli Shishu Pangmu to byl čistej alpskej, opravdu před náma tam nebyla noha, stěna čistá, bez jediného lana před

námi a i sestup celej byl po naší ose. Neuvěřitelná výzva a dobrodružství.“ (PM)
„Na tom alpském stylu je samozřejmě kus obrovský zábavy. Tenhle styl je mnohonásobně dobrodružnější, náročnější a vždycky je tam daleko víc otazníků“ (MH)

S tématem kvality horolezecké činnosti jako výrazného motivačního faktoru souvisí i provádění **prvovýstupů**. Jak uvádí Y. Ballu (1984) tak v minulosti bylo jediným možným měřítkem prvovýstupu zvládnutí cesty až na vrchol. „Vyvést své tělo až tam, kam se jednoho dne zahleděly oči a vylézt až tam kde je možné dotknout se nebe.“ G. Rébuffat cit. podle Y. Ballua. V našem výzkumu nás zajímalo co horolezce vede k vytváření prvovýstupů.



Graf 5 – Motivace k prvovýstupům

Jak můžete vidět na grafu 5, tak 50% probandů uvedlo, že hlavním důvodem je původní význam horolezectví, který se z něho postupně vytrácí. Tím je „**objevování nového**“. „Prvovýstup je vždycky senzační. Prostě vjedu do nějaké doliny mám nějakou obrázek kopce a teď pod to přijdu, snažím se najít kudy by to teprve mohlo jít a pak vylézt nahoru. Řeším kudy se asi vrátím, kde je nějaký zázemí. To je samozřejmě paráda.“ (RK) Horolezci v prvovýstupech stále vidí nejkvalitnější a nejuznávanější činnost s puncem dobrodružství, které mělo horolezectví ve svých počátcích. „Často citovaný bývával Malloryho pohled na Everest když se ho ptali proč tam chce vylézt a on odpověděl “protože existuje“ Existují prostě volný směry vzhůru a stále i nezlezené vrcholy, který jsou lákavější už jen tím že tam nikdo nestál. Nevíš co tě tam přesně čeká takže spousta otazníků. Kdo má trochu dobrodružnější povahu tak si je chce zkusit zodpovědět.“ (MH)

Třicet procent horolezců odpovědělo, že při prvovýstupech „**preferuje obtížnost**“. A jelikož je převážná většina významných vrcholů již vylezena, pouští se tito horolezci do přelézání náročných stěnových cest, mnohdy jen několik metrů vedle od cesty existující. Vylezení na vrchol není podstatné, motivací je překonat obtížnou pasáž. *„Nevím jestli tam u mě působí nějaká touha být někde kde ještě nikdo nebyl. Takhle jsem to vyloženě nějak necítil jako objevovat neznámo. Baví mě zkusit řešit ty problémy. U lezení najít si místo na zajištění zkusit to natáhnout ty nejty co nejdál...“* (DJ) Všeobecně se však všichni naši probandi shodují, že prvovýstup je ten nejkvalitnější počín, který může horolezec udělat ať již z důvodu vynaložené námahy, nebo vytrvalostí při překonání dlouho odolávající překážky. *„Samozřejmě nic lepšího nebo hodnotnějšího nemůžeš udělat než prvovýstup. Takže smekám před každým kdo něco takového dokázal.“* (RJ) *„Prvovýstup pro mě osobně má větší hodnotu než třeba cesta vylezená ve stejný obtížnosti protože do toho vrazíš mnohem víc času, úsilí a nemusí to vždy tak úplně klapnout a může to skončit tak že ty toho necháš na rok odjedeš a přijede někdo jinej a doleze to za tebe.“* (PJ)

Horolezci, kteří uvedli prvovýstupy jako činnost které se věnují, dosáhli v dotazníku LMI vysokého skóre u dimenze „*preference obtížnosti*“. U čtyř probandů dosáhla hodnota 92 percentilů, zatímco hraniční hodnota uváděná v devítiškálové staninové normě u hodnoty 9 staninů je 62 percentilů pro vrcholové sportovce. Tato výrazně vysoká hodnota pravděpodobně ukazuje na vysokou míru nároků a rizik. Jak uvádí H. Schuler a M. Prochaska (2003) tak osoby skórující v této hodnotě vysoko si volí takové úkoly, u nichž je zvýšená možnost selhání a jsou motivováni zvyšováním nároků po úspěšném zvládnutí daného cíle.

Motivací prvovýstupců moderního horolezectví se stává budování nových cest, což někteří horolezci považují mnohdy za zbytečné, někdy až vynucené a v případech extrémních cest v Himalájích za hazardní pouze s cílem předvést se a soupeřit. *„U těch osmitisícovek ty logický a bezpečná směry jsou vylezený, takže dělat za každou cenu prvovýstup může znamenat malou klíčku a napojení po určitý fázi na některou starou původní cestu a nebo nějaký bláznivej crazy podnik který opravdu znamená ohrožení života.“*(RJ) *„Je perfektní když je to prvovýstup v jasný logický linii tak samozřejmě to je na prvním místě. Na druhé straně když se koukáš tak spousta těch věcí je vynucená, jenom proto abych tam*

nějakou tu čárku přidal. Nemá moc smysl dělat za každou cenu cestu, která vede padesát metrů vedle cesty jiný. (ZH)

Soupeření

Faktor soupeření jsme vybrali jako zásadní z pohledu vnější motivace. Jde o rozhraní vnější a vnitřní motivace. Hranice tu obvykle splývá, a proto se domníváme, že striktní dělení není na místě. Ch. Frederic-Recascinová a T. Morris (2004) tvrdí, že i přes důležitost ostatních faktorů intrinsické motivace je soupeření naprosto běžný a důležitý faktor ve všech druzích sportu. My jsme vycházeli ze studií O. Mikšíka (1983), který uvádí soupeření mezi horolezci za přirozený a zásadní jev. Všech deset našich probandů potvrdilo, že soupeřivost stále patří k horolezectví. *„Já myslím že to platilo před lety a platí to i dál. Lidi se ve svý podstatě moc neměňj jenom se změnil technickej vývoj. Pak už záleží na každým jak se tím nechá strhnout protože určitá sobeckost je v každém z nás, a kdo říká že ne tak většinou lže. To zdravý soupeření by být mělo v každým sportu.“* (PM) Horolezci dávají soupeření do souvislosti se sportovní a výkonnostní stránkou lezení, která byla vždy na soupeření založena. Jen dnes se soupeří spíše v obtížnosti lezení, než o prvenství ve výstupu na vrchol. *„Soupeřivost v horolezectví musí bejt. Na nějaké úrovni je to sportovní lezení, což je prostě soutěživý na bázi kdo vyleze nejtěžší cestu. Na druhou stranu si myslím že to člověk musí držet hodně na uzdě, protože v těch horách se jednoduše můžeš dostat za nějakou hranici za kterou je to špatný a nebezpečný.“* (PJ)

Přestože se všichni horolezci shodli, že soupeření k horolezectví patří, tak čtyři z nich uvedli, že pro ně není rozhodujícím faktorem. *„Osobně to mám trošku v pozadí ale většinou si myslím že je to prostě soutěživý sport jako každý jiný. Pro mě osobně to není určitě ani na prvním, druhým ani třetím místě ale samozřejmě mě výrazně potěší, když se něco podaří.“* (ZH) Jejich tvrzení je podporováno faktem, že v dotazníku LMI skórovali v dimenzi „soutěživost“ na velmi nízké úrovni v rozmezí 10-32 percentilů. Zatímco horolezci, kteří odpověděli, že pro ně je soupeřivost důležitá, dosáhli hodnot v rozmezí 70-92 percentilů, tedy hodnot vysoce nadprůměrných oproti běžné populaci.

Společenské uznání

Tento faktor můžeme bez jakýchkoliv výhrad přiřadit do oblasti vnější motivace. Na základě zajímavé diskuze na Smíchovském festivalu alpinismu 2009 nás zajímala odpověď horolezců na následující názor: „Pro mnohé světové horolezce je lezení o tom, ukázat se před ostatními v nejlepším světle, jako hrdina.“ Y. Ballu (1984) tvrdí, že oslavování horolezců jako hrdinů, kteří vítězí nad horami plnými nepřátelské síly, zde bylo již od prvních pokusů zlézt nejvýznamnější alpské vrcholky. Jde o názor, který vypovídá o potřebě horolezců být mediálně známý, pro společnost atraktivní. Předpokládali jsme, že tento faktor bude významný především u horolezců známých i v kruzích široké laické veřejnosti. 60% horolezců odpovědělo, že tento faktor se u horolezců vyskytuje, ale sami se s ním neztotožňují. Nepopírají však, že když je někdo za dobrý výkon pochválí, tak je to potěší. *„Samozřejmě když tě lidi plácají po zádech tak je to příjemný, komu by nebylo když ti gratulují. Ale není to to proč jsem začal lézt, ani důvod proč lezu teď.“* (PM) *„Pro hodně lidí je motivací že se chtěou ukazovat. Že bych to dělal jen proto abych byl slavný to ne. Ale určitě na to člověk myslí okrajově, že kdyby se to povedlo, že by to byla pecka. To bych zas kecal kdybych řekl že s tím člověk nějak podvědomě nekalkuluje. Že si spíš myslíš že když to dokončíš tak to někdo ohodnotí, ocení ten výkon nebo tě pochválí.“* (LU)

Čtyřicet procent našich probandů tvrdí, že je jim tento faktor vlastní. Atraktivitu své činnosti berou jako důležitou součást svého života, ale především jim jde o to, aby je samotná činnost uspokojovala a měli z ní radost. *„Obecně se člověk vždycky snaží dostat do lepšího světla než je. To je přirozená vlastnost nejen u horolezců. Já to dělám proto, že mě to baví to je prioritní věc a pokud z toho má pak potěšení někdo další když něco napíšu, nafilmuju tak to už je taková ta třešnička na dortu. Proč nepobavit lidi žejo.“* (MH)

Jak je patrné, tak s uvedeným faktorem společenského uznání úzce souvisí komponenta „**medializace**“, kterou W. Bonatti (2005) označil za prostituci, jelikož člověk toužící po dobrodružství by se neměl nechávat degradovat na reklamní médium. Nicméně dnes více než kdy před tím se horolezecké expedice potýkají s nedostatkem finančních prostředků a jsou nuceny svůj zážitek často prodat. A aby toto zboží bylo prodáno, musí horolezci své výkony medializovat. *„Myslím si že medializace má jednoznačně dva faktory. První je že když se tím člověk chce*

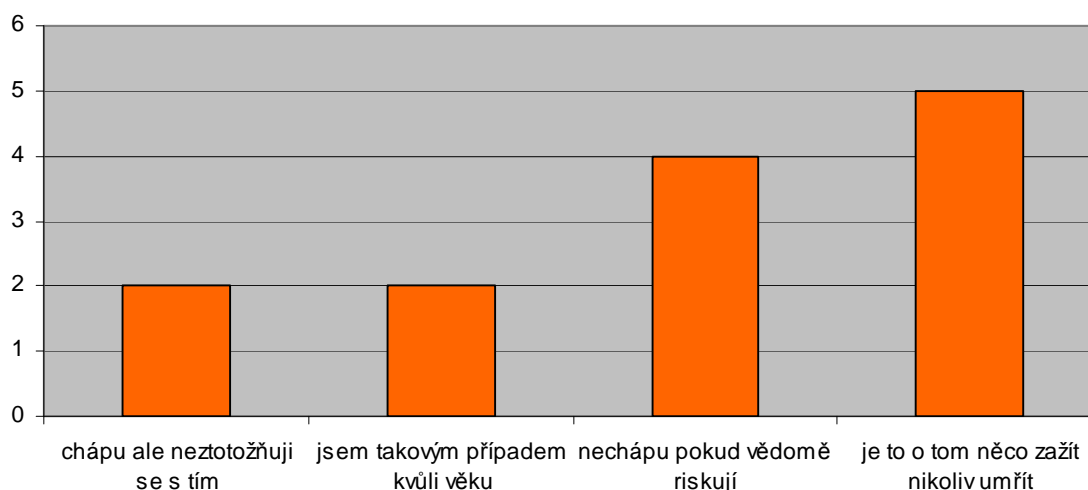
nějak žít buď naplno nebo z nějaký převážný částí tak to bez toho nejde. Musíš nějak prodat tu vodu dokud je teplá a je to teda sakra těžkej job zrovna u malýho sportu jako je lezení. No a druhý souvisí s tím že ty lidi se rádi ukazují a mají radost z toho že je o ně zájem a řeknou si hele oni se o mě zajímaj asi je to dobrý“ (ZH). „Někteří lezci se k lezení ze začátku dostali z frajeřiny a časem to přešlo ve vážný sport a rozhodně to teď už nedělají kvůli takovýmhle věcem. Ale třeba já jsem v uvozovkách velkej exhibicionista protože samozřejmě to co dělám musím nějak prezentovat a prodávat. Ale dřív když jsme lezli na skalách po Adršpachu nebo Prachově tak jsme spíš lezli někde v hlubokých údolích aby tam lidi nebyli abychom tam byli zašitý protože jsme si lezli pro sebe a ne pro tady tyhle věci jako se předvádět ostatním.“ Můžeme tedy říci, že medializace jako vnější motivační faktor je v mnohém závislý na tom, zda je horolezectví bráno jako profesionální práce, kde člověk vydělává peníze. Druhým důvodem může být realizace vlastních snů, pro něž jsou peníze potřeba z důvodu nákladnosti expedic. „Medializace je potřeba, aby si člověk splnil nějaký sny. Proto člověk svůj výkon nějakým způsobem prodat a to na nějaký exkluzivitě která je daná tím že se postaví na nejobuštěnější místa téhle planety a má ještě možnost to navlíct na nějaký dobrodružství typu že se tam pokusí udělat něco jinýho než všichni před ním.“ (MH)

S faktorem společenského uznání souvisí i fenomén „**dokazování vlastní výkonnosti**“ dělající problém většině sportovců především s postupujícím věkem. Zde máme na mysli především uznání v očích horolezecké komunity. Nicméně v horolezectví se sebekřík „JEŠTĚ NA TO MÁM!“ často rovná rozhodnutí vylézt cestu, či vrchol nad rámec vlastních možností, což může vést k fatálním následkům. Zajímalo nás jak se k tomuto tématu staví naši probandi.

Jak můžeme vidět na grafu 6, tak pět horolezců uvedlo, že pokud by se v takovéto situaci měli rozhodnout, tak jim půjde o to, aby šlo o silný zážitek, který nicméně neohrozí jejich život. Možným způsobem je zmírnění vlastních nároků.

„Pokud chceš fakt něco dokázat, tak buď zmírníš kritéria například si vezmeš kyslík a budeš furt jezdit na osmitisícovky a nebo si budeš hrát na toho šéfa horolezce, vezmeš si ty mladý kluky a ze základního tábora je tam diriguješ. Nejrozumnější ale je nechat ego stranou a klídku a si jezdit zalézt do Alp. Každý z těch starejch lezců si tohle musí určit.“ (ZH)

Graf 6 – rozhodnutí JEŠTĚ NA TO MÁM



„Dost často se říká že někdo přecenil své síly, ale ty seš přesvědčenej že když do toho jdeš, že je to v pořádku, žes to riziko minimalizoval a taky věřím že každěj kdo do toho jde tak ví, že určitý riziko existuje vždycky a ty ho jenom minimalizuješ a věříš že tam jdeš pro tu krásu, protože žiješ. Ne proto, že chceš umřít.“ (JB)

Čtyři horolezci proti tomu uvedli, taková rozhodnutí nechápou, pokud tito jedinci vědomě riskují. *„V těchto věcech kdo riskuje, tak ať riskuje třeba tam kde jde o peníze, majetek ne o život. To už se pak těžko vrací. Jak se říká takový to pořekadlo “uděláš jeden špatnej krok a pak na zbytek života seš mrtvej“ Zažil jsem mnohokrát, že u těchto horolezců ta sebekázeň a sebekontrola prostě chyběla a zřejmě ji asi nikdy nenabudou.“ (MH)* Často se do této situace může jedinec dostat kvůli takzvanému nezdravému hecování, které je v horách obzvlášť riskantní. *„Dost často to souvisí s věkem a v tomhle případě čím vážnější podnik tím je to blbější motivace. Protože když se takhle hecujou dva týpci na jeden pak skočí do kruhu tak jde o houby ale pokud se takhle vyhecuješ na nějakým vážným kopci tak to skončí průserem.“ (PJ)*

Jak již bylo poznamenáno, tak důležitou roli v těchto případech hraje stárnutí. Věk ovlivňuje rozhodování a to o čem v mládí tvrdíme, že bychom nikdy neudělali se může změnit. Dva naši probandi odpověděli, že díky věku se do stádia tohoto rozhodování rovněž dostali. Jak uvedli jednoznačná odpověď na to, jak se člověk zachová neexistuje, jelikož každý to cítí jinak. *„Já jsem typickej příklad, já to musím řešit a myslím si že záleží na tom jak je člověk nastavenej. Já už si deset let říkám, že jakmile zjistím že na to nemám tak skončím a budu si lízt tady*

pohodovky v Alpách. Vono to jako furt ještě nepřichází, ale ohlídat to aby tam člověk něco nepřešvihnul, nepřecenil se a podobně...to je těžký.“ (ZH)

Další dva probandi naopak uvedli, že podobná rozhodnutí sice chápou, ale sami se s nimi neztotožňují. *„V tomhle záleží jak máš položenou pud sebezáchovy, já ho mám položenou dobře. Prostě vím že nemusím nikomu nic dokazovat. Maximálně sám sobě a to mám ten práh nastavenou tak, že když cítím malér tak vycouvám, úplně v klidu. A že bych musel dokazovat něco sám sobě přes závit? To taky ne.“ (RK)* Uvedené příklady dokládají, jak podstatnou roli hrají vnější motivy i přes mnohem zásadnější vliv motivačních kategorií zážitku a radosti z pohybu.

5.3. Horolezectví jako životní styl

Na závěr našeho výzkumu bychom rádi uvedli ještě jeden zajímavý poznatek. Na základě otázky *„Co pro tebe horolezectví znamená?“* nás zajímal osobitý vztah horolezců k činnosti, kterou nejčastěji provozují. Předpokládali jsme výskyt kategorií „sport“, „životní styl“, „práce“. Každá z těchto tří kategorií má svoji jasnou charakteristiku. Sport v lezení je podle A. Coffeyho (2009) o soupeření, motivaci vítězit a podávat co nejlepší výkony. Práci pro změnu charakterizuje jako činnost při níž zkušení horolezci coby instruktoři, či horší vůdci učí ostatní lézt, či jim nabízejí průvodcovskou činnost. Ani jednu tuto kategorii Coffey nepovažuje za ryzí formu horolezectví, neboť je příliš ovlivněna extrinsickou motivací. Za skutečné horolezectví podle starých mistrů typu Comici, Bonatti, Preuss, či Mallory tak považuje horolezectví tradiční, závislé na osobním přístupu horolezce po etické, morální a technické stránce. Tedy horolezectví, provázející jedince téměř všude. My bychom tuto definici mohli označit jako životní filosofie, či styl.

Všech deset horolezců se shodlo, že horolezectví pro ně je životním stylem. *„Já si myslím že většinový názor mezi lezci bude stejný jako můj, že to není jenom sport, ale že to je styl života. Ten sport s postupujícím věkem u mě ustupuje do pozadí, ale to silný ovlivňování myšlení tam zůstává.“ (ZH)* Přestože jsme zjistili, že všech deset horolezců se kromě horolezectví věnuje i jiným činnostem, tak žádná pro ně není tak významná a zásadní, jako právě horolezectví. *„jak to zabírá v mém životě tolik prostoru, tak to je jako kdyby ses*

zeptal co pro tebe znamená tvůj život. Vztah mého života a lezení je úzce propojený, nerozlišuju život od lezení. Je to integrální součást života.“ (DJ)

Ačkoliv by se mohlo zdát, že životní styl nelze zkombinovat s prací, tak i profesionální horolezci, kteří mají horolezectví jako svoji práci uvedli, že pokud by pro ně horolezectví nebylo životním stylem, který by zabíral tak podstatnou část života, tak by tuto práci ani dělat nemohli. *„Lezení ovlivnilo celý můj život, teď už jsem i profesionální horolezec i když to zní vždycky tak divně a směšně když tady vlastně nikde žádný hory široko daleko nejsou. Je to prostě všechno, prolínání každým odvětvím nebo coulem mého života horolezectví znamená svobodu a ta svoboda není anarchie a jsou tam povinnosti ale kdyby se to lezení mělo stát nějakou řeholí tak z toho odejdu.“ (RJ)*

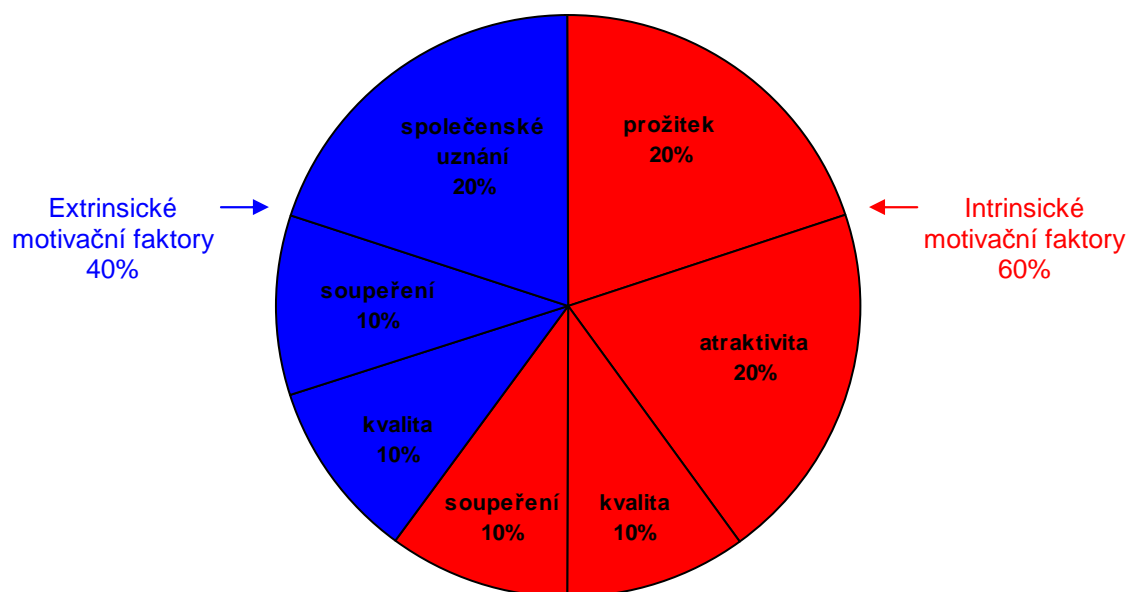
5.4. Interpretace hypotéz

Jak jsme již uvedli v úvodu empirické části naší práce, tak počet probandů byl příliš nízký, abychom mohli výše uvedené hypotézy testovat a vyvodit z nich platné závěry. Z tohoto důvodu jsme se rozhodli výsledky získané na základě rozhovorů a dotazníku LMI alespoň interpretovat jako naši domněnku, jak by mohly výsledky dopadnout, v případě dostatečného počtu probandů. A zároveň jsme tak chtěli navrhnout, jakým směrem by se případně mohl ubírat další výzkum týkající se této problematiky.

Vliv vnitřních motivačních faktorů

Striktní dělení motivace na vnější a vnitřní považujeme v horolezectví za zavádějící. Proto jsme rozdělili motivaci na jednotlivé motivační kategorie, které mohou být syceny oběma typy motivace. T. Louková (2007) potvrdila svoji hypotézu, že vliv vnitřních motivačních činitelů je u horolezců vyšší, než-li vliv vnějších motivačních činitelů. V jejím výzkumu byly hlavními motivačními kategoriemi „příroda“ 50%, u níž bychom mohli najít paralelu s naší kategorií „atraktivita sami o sobě“ ve faktoru atraktivity. Dále kategorii „výzva“ 40% vyskytující se pod stejným názvem v našem faktoru prožitku; „únik“ 40% podobný naší kategorii „odpočinek“ ve faktoru prožitek a nakonec „pohyb“ 30% zasahující do kategorií „radost“ ve faktoru prožitek a „těžké lezení“ ve faktoru atraktivita. Na základě porovnání těchto kategorií se domníváme, že faktory atraktivita a prožitek

můžeme zařadit mezi vnitřní motivátory. Budeme-li vycházet z definice E. L. Deciho a R. M. Ryana (1985) pak můžeme do faktor kvality rozdělit částečně mezi vnější a vnitřní motivátory, stejně jako faktor soupeření, který A. Ewert (1989) označuje za vnitřní, zatímco E. L. Deci a R. M. Ryan (1985) za vnější. Potvrzuje se tím naše domněnka, že zavádět u těchto pojmů ostré hranice je poněkud zavádějící a nepřesné. Poslední faktor společenského uznání udávají všichni autoři věnující se tomuto tématu jako vnější, takže i my se budeme tohoto přidělení držet. Výsledky tedy můžeme interpretovat následovně podle grafu 7.



Graf 7 – četnost jednotlivých faktorů

Procentuální zastoupení faktorů sycených vnitřní (intrinsickou) motivací je 60%, zatímco vnějších 40%. Domníváme se tedy, že u horolezců mají výraznější vliv vnitřní motivační faktory, než-li vnější.

Výkonová motivace

Na základě výsledků dotazníku výkonové motivace LMI jsme spočítali hrubé skóry (HS) jednotlivých dimenzí a převedli je na percentily a staniny. Po sečtení hrubých skóru jsme získali výsledný hrubý skór. Poté jsme vypočítali průměr (M) a směrodatnou odchylku (SD). Výsledky našich probandů jsme následně

porovnali s výsledky průměru hrubých skóre českého standardizovaného vzorku o počtu výzkumného vzorku $N = 84$ mužů. Dalším porovnání bylo provedeno s výsledky hrubých skóre původního německého vzorku vrcholových sportovců, což pro nás mělo větší výpovědní hodnotu, jelikož naši probandi by měli být bráni jako výzkumný vzorek vrcholových sportovců.

Tabulka 1 – normy celkového skóre motivace k výkonu

	staniny								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
HS česká populace	639	640-709	710-736	737-766	767-795	796-823	824-856	857-928	929
HS vrcholoví sportovci	621	622-669	670-717	718-765	766-813	814-862	863-910	911-958	959

Tabulka 2 – průměry hrubých skóre

	M	SD	Min.	Max.
HS česká populace	781,8	101,5	531	1024
HS horolezci	857,6	70,69	758	1028

Jak můžeme vidět na tabulce 1, tak motivace k výkonu u vrcholových sportovců je vyšší než u běžné populace. Pokud se podíváme na průměrnou hodnotu celkového hrubého skóre běžné české populace, tak se nachází na úrovni pátého staninu. Zatímco průměrná hodnota našich probandů se nachází na úrovni osmého staninu. Proto se domníváme, že horolezci dosahují vyšší míry výkonové motivace, než-li běžná populace tak, jak jsme předpokládali v H_2 . Srovnáme-li výsledek našich probandů s normou vrcholových sportovců, tak se nachází na úrovni šestého staninu, což můžeme interpretovat jako lehce nadprůměrnou hodnotu.

Z těchto výsledků se můžeme domnívat, že u horolezců je výrazný vliv výkonové motivace, související s uvedenou teorií „self-efficacy“. Výkonová motivace je podle H. Schulera a M. Prochasky (2003) více vztažena ke vnějším motivátorům, nicméně obsahuje i dimenze ryze intrinsického charakteru jako „flow“, „hrdost na výkon“, „samostatnost“ či „nebojácnost“.

Uvedené závěry nemůžeme kvůli malému počtu probandů zobecnit, nicméně si myslíme že naznačený trend by mohl mít velmi podobné výsledky v případě dostatečně velkého vzorku.

6. DISKUZE

Cílem naší práce bylo zjistit motivační faktory horolezců k provádění horolezecké činnosti. Jde o téma velice široké, které nebylo v České republice s výjimkou diplomové práce T. Loukové (2007) zpracováno. Proto jsme se museli opírat víceméně jen o zahraniční odborné studie, věnující se tomuto tématu o poznání více. Naši studii tudíž můžeme označit za pilotní, zabývající se motivací horolezců, nikoliv obecně lezců, jak by mohlo být mylně interpretováno. Pilotní studie však často mívají jisté výzkumné vady, plynoucí z nemožnosti výzkumníka využít zkušeností, poznatků a informací z již uskutečněných výzkumů. I my si jsme těchto nedostatků vědomi, a proto se je zde snažíme uvést.

Zásadní pro nás byla forma polostrukturovaného interview, kterou považujeme za nejlepší způsob získání kvalitativních dat. Prvním problémem, na který jsme narazili, byla správná formulace otázek. K ní jsme využili studie S. Lemmeyho a T. Storryho (2003) a to především v otázkách z obecného okruhu. Domníváme se, že právě díky otázkám typu „*Kdy a jak ses k horolezectví dostal?*“, „*Co pro tebe horolezectví znamená?*“ a „*Co při lezení prožíváš?*“ jsme získali nosnou konstrukci našeho výzkumu. Další otázky jsme formulovali buď na základě knihy N. O'Connella (1997), jiných teoretických pramenů o motivaci a horolezectví, nebo z vlastních zkušeností. Již po prvních rozhovorech jsme zjistili, že některé rozšiřující otázky jako například „*Čím je podle tebe způsobena atraktivita velehor pro Evropana?*“ se hodí spíše do jádra rozhovoru. Polostrukturovaný rozhovor má v tomto velkou výhodu, že není striktně dáno pořadí otázek, proto jsme této výhody obratně využili a pořadí uzpůsobili potřebám získat především podstatné informace. Zároveň jsme zjistili, že některé otázky by byly vhodné spíše pro zkoumání osobnostního profilu horolezce. Konkrétně šlo o otázky „*Kdy pro tebe přichází okamžik rozhodnutí o návratu zpět?*“ a „*Kterého svého horolezeckého počínu si nejvíce ceníš a proč?*“, které by zajisté přinesly z pohledu psychologie osobnosti zajímavé výsledky. V našem výzkumu jsme výsledků těchto otázek dokázali využít pouze zlomek.

Dalším výzkumným problémem, s nímž jsme si museli poradit, byla volba dotazníku výkonové motivace. V České republice neexistuje standardizovaný dotazník tohoto typu pro sportovce. K dispozici jsme měli pouze Dotazník motivace výkonu (D - M - V) od T. Pardela, L. Maršákové a A. Hrabovské (1984),

kteřý je více zaměřený na motivaci k pracovnímu výkonu. Proto jsme zvolili novější LMI dotazník, který byl zkonstruován i pro potřeby psychologie sportu a byl standardizován na vrcholových sportovcích. I přesto se však objevovaly jisté problémy, které mohly naše výsledky částečně zkreslovat. Jde především o formulace některých otázek, které mohou podvědomě probanda směřovat k odpovědi vztahující se k pracovní činnosti, nežli k horolezectví. Jako příklad můžeme uvést otázku „*Čas neuvěřitelně utíká, když se zcela ponořím do své práce*“ která sytí dimenzi „*flow*“ a u níž nám vyšly u některých probandů odlišné výsledky, než u odpovědí na otázky z rozhovoru. Další problém spatřujeme v tom, že dotazník byl nejprve standardizován na německé populaci a až poté přeložen do české verze. Některé otázky tak mohou mít jiný akcent na odpověď ve škále zcela souhlasí-vůbec nesouhlasí. Z těchto uvedených důvodů považujeme za důležité pro případné další studie vypracovat podobný dotazník pro sportovce, který na českém trhu prozatím chybí a jistě by byl hojně využíván.

Poslední problematickou otázkou byla volba počtu probandů. Jelikož jsme se rozhodli pro dotazování formou rozhovoru, vytypovali jsme předem přibližně 20 horolezců, kteří vyhovovali našim kritériím tj. zkušenost s nejtěžšími formami horolezectví, uznávané osobnosti v horolezecké komunitě a bydlící v různých oblastech České republiky. Tento předběžný výběr se buď vlivem nedostupnosti, nebo odmítnutím spolupráce zúžil na deset probandů, kteří byli podrobeni uvedenému výzkumu. Domníváme se, že co se týče výběru jednotlivých osob, tak jde o reprezentativní vzorek a hypotézy neotestované na základě malého počtu probandů, bude moci v budoucnu podrobit dalšímu testování na vzorku větším s charakteristikami, které jsme uvedli.

Nyní popíšeme naši interpretaci získaných výsledků. Pro větší přehlednost a zastřešení jednotlivých motivačních kategorií do jedné společné oblasti jsme se rozhodli vyčlenit jednotlivé motivační faktory. Tyto faktory jsme procentuálně nespécifikovali, neboť některé jejich kategorie byly přesně vyčísleny podle četností, jiné nikoliv. Po získání dat a kódování jsme určili pět následujících faktorů: „*Prožitek*“, „*Atraktivita*“, „*Kvalita*“, „*Soupeření*“ a „*Společenské uznání*“. Jako o nejsilnějším faktoru můžeme mluvit o „*Prožitku*“ a jeho kategoriích. Budeme-li vycházet z předchozích studií, především pak A. Ewerta (1994), G. Brevika (1999) a A. Delle Fave et al. (2003) tak faktor prožitku s motivačními kategoriemi jako „*vzrušení*“, „*pocit naprostého uvolnění*“, „*radost*“ či „*odpočinek*“

patří mezi nejvýznamnější motivační činitele horolezců. Domníváme se, že k preferenci tohoto faktoru se horolezec dostane až s odstupem času a s nabytím určitých zkušeností. A. Ewert (1994) k tomuto dodává, že faktory prožitku jsou u horolezectví mnohem důležitější, než například sociální faktory vyskytující se všeobecně jako důležité u outdoorových aktivit. A že tento fenomén je závislý na úrovni zkušeností horolezce. Jako příklad uvádí potřebu „*ukázat se a být přijmut*“ u horolezců začátečníků, související právě se sociálním faktorem motivace. My se domníváme, že v tomto případě může jít o interindividuální rozdílnost, kterou by bylo nutné ověřit a dokládáme to následující výpovědí. „*Já si myslím že u každého to může být jiný a opačně než u mě. Já začal jako moták, zlepšil jsem se a pak až začal exhibovat. Někdo naopak začal aby zafrajeřil před holkou a pak až zmoudřel a teď to dělá pro zážitek co mu to lezení dává.*“ (RJ) Je nutné uvést výrazný vliv stavu „*flow*“ u horolezců. Optimální prožitek, který M. Csikszentmihalyi (1991) podmiňuje dostatečně vysokou výzvou v kombinaci s dostatečnými schopnostmi byl ověřen několika nezávislými studiemi. My jsme vycházeli ze studie A. Delle Fave et al. (2003), která charakterizuje prožitkovost stavu „*flow*“ i podstoupením jistého rizika. Domníváme se, že toto tvrzení je správné stejně jako vyjádření G. Breivika (1999), že činnosti vedoucí k prožitku u horolezců je nutné spojovat s hraničními stavy rizika, jejichž uvědomění se interpersonálně liší a je obtížné tuto hranici snadno najít. „*Myslím si, že u těch velkých hor objektivně posoudit tu hranici nebezpečí a tu objektivní míru rizika je velmi obtížné, což je právě na horolezectví to krásné i zákeřné zároveň.*“ (LU). M. Levenhagen (2010) dokonce považuje „*flow*“ za nejdůležitější motivační činitel společně s výkonovou motivací u začínajících lezců. A na základě výběru jedné z těchto dvou cest pak autor rozlišuje, zda se horolezec spíše přikloní k prožítkové formě horolezectví, nebo výkonostní (sportovní) formě. My můžeme potvrdit fakt, že horolezci kteří se zabývají spíše výškovým horolezectvím jsou více ovlivněni prožitkem, než-li horolezci, kteří se věnují těžkému stěnovému lezení na obtížnost. Nicméně jednoznačně potvrdit, či vyvrátit tuto teorii nemůžeme, jelikož náš vzorek byl počteně příliš malý.

Faktor atraktivity velehor je rovněž velmi výrazný. M. Vause (2000) ve své studii uvádí, že atraktivita přírody a hor je sama dosti silným motivačním činitelem. Autor doslovně píše: „...jdeme ven a stoupáme vzhůru, protože je to pro nás přirozeně atraktivní.“ M. Vause (2000, s. 86). Domníváme se, že další

motivační kategorie faktoru atraktivity již vychází z této nejdůležitější kategorie „*atraktivity samotné o sobě*“ a spojují se pak s kategoriemi prožitku. Vzniká tak kategorie „*atraktivity těžkého lezení*“, které je výzvou k dosažení nových prožitků. Kategorie „*atraktivita výšky*“ podle nás pro změnu souvisí s kategorií „svobody“ či „*odpočinku*“ opět ve faktoru prožitku. Dané souvislosti by bylo vhodné prozkoumat, jelikož si myslíme, že by spolu pozitivně korelovali. W. Bonatti (2005) sám označil atraktivitu hor za nejvýznamnější a přirozenou. Sám začal lézt v údolí a až poté ho zlákal vysoké horské štíty. Na základě našich výzkumů můžeme souhlasit s názorem A. Coffeyho (2009), že tradiční forma horolezectví je co se týče své povahy více zaměřená právě na faktor atraktivity přírody a hor. Nicméně nesouhlasíme, že by zde úplně chyběl faktor soupeření. Naše studie potvrdila výrazný vliv soupeření v horolezectví. A přesto, že se s tímto faktem všichni horolezci neztotožňují, tak všichni potvrdili soupeření jako nezpochybnitelnou součást většiny horolezeckých disciplín. E. Comici cit. podle N. O'Connella (1997) se vyjádřil, že kdyby nebylo horolezectví o soupeření, tak by nikdy neposunul své výkony tak daleko. I díky dotazníku LMI jsme potvrdili, že soupeření je skutečně horolezcům blízké a nemusí jít pouze o sportovní formu lezení jak uvádí A. Coffey (2009)

Faktor kvality horolezecké činnosti je svým způsobem specifický. Jde zde v první řadě o vyjádření jisté úrovně podávaných výkonů. Domníváme se, že na tento faktor má výrazný vliv „*self-efficacy*“. Vnímání vlastní úspěšnosti při plnění složitých úkolů vede podle A. Bandury (1997) k silným prožitkům. Jak jsme již uvedli v teoretické části tak v Bandurově teorii je nápadný rys výkonové motivace, vedoucí jedince k víře ve vlastní schopnosti při překonávání překážek a dosažení cíle. I z tohoto důvodu si myslíme, že námi navržené umístění faktoru kvality na pomezí vnější a vnitřní motivace je správné. Kvalita slouží jako měřítko určující kam se dá ještě limit posunout. A to samozřejmě souvisí se zkušenostmi, jak ve svých studiích tvrdí A. Ewert (1994), nebo M. V. Jones et al. (2002). Myslíme si, že bez potřebných zkušeností nelze v horolezectví obtížnosti překonávat a že bez překonávání překážek za podpory vnímaného sebeuplatnění by v mnoha ohledech horolezectví stagnovalo a neposouvalo se dál. „*Každý posun ve sportu je to, že si člověk nadhodí činku trošku výš, nebo si přisadí na činku váhu a zkusí že to hodí nad hlavu. Jinak by se sportovní výkon neposouval, nikdy.*“

V horolezectví je tohle vyjádřeno třeba kvalitou vylezených cest, nebo prvovýstupy.“ (MH)

Posledním faktorem, který uvádíme v naší studii je „*společenské uznání*“. Jde o faktor nejvíce rozporuplný ve všech ohledech. A. Ewert (1994) u horolezců zjistil statisticky významný vliv kategorií jako „*ukázat se ostatním*“ či „*být významnou součástí týmu*“ nicméně hodnoty byly oproti kategoriím typu „*prožitok*“ a „*radost z pohybu*“ výrazně nižší. My si myslíme že pro špičkové horolezce je tento faktor důležitý v případě, že svoje výkony medializují. A k této situaci je mohou vést dva rozdílné důvody. Jedním může být vnitřní pohnutka například splnit si své sny. Zmínili jsme se, že horolezecké expedice jsou velmi nákladné a pokud si horolezec chce splnit své sny, jet na takovou expedici a nemá peníze, tak je jednoznačně dotlačen k tomu své výkony medializovat, tedy potřebuje být společensky uznávaný. „*Tihle kluci to tlačí do médií protože potřebují prachy, takže někomu udělej reklamu a ten jim tu expedici zaplatí.*“ (DJ). Za druhý případ považujeme situaci, kdy důvodem jsou vnější incentivy, například práce. Aby daný horský vůdce, či profesionální horolezec měl práci a potažmo peníze, stává se mediálně známý. Jde tu o vnější motivaci, ale na základě našich výsledků se domníváme, že oba uvedené případy se mohou prolínat. Rozporuplnost je dána rovněž názory horolezců na ty, kteří jsou mediálně známí a někdy si svá vyprávění lehce přibarví pro atraktivitu, což mnoho horolezců odsuzuje. „*Většinou to skončí tak, že se člověk dostává do role té herečky. Je tam ten rozdíl mezi tím co je pravda při tom lezení a potom to co musíš pouštět navenek a co od tebe chtěou lidi slyšet. Druhá strana toho je že seš potom trochu za blbce mezi těmi lidmi, co tomu rozumí.*“ (PJ) Tento fenomén tu ovšem je, a proto jsme zmíněný faktor uvedli jako samostatný, jelikož obsahuje více, než jen extrinsicky motivovanou prestiž. Jde i o určitou hrdost a potřebu být uznáván v horolezecké komunitě, zkratka „*need to belong*“, potřeba náležet k něčemu či někomu, jak ji formulovali R. Baumeister a M. Leary cit. podle J. Janouška a I. Slaměníka (2008). Faktor „*společenské uznání*“ tak nelze dle našeho názoru vztahovat jen k předvádění. K horolezectví patří stejně jako další faktory výše uvedené.

Z celkového hlediska tak můžeme potvrdit, že horolezci jsou motivováni převážně intrinsicky, nicméně extrinsické motivační faktory mají rovněž výrazný vliv, na čemž se shodují S. Jacksonová, M. Csikszentmihalyi (1999), A. Bandura (1997) i A. Ewert (1994). Dokládáme to vysokou mírou výkonové motivace u

horolezců, která je nadprůměrná ve srovnání s běžnou populací. Zároveň se domníváme, že striktní dělení motivace na vnější a vnitřní není na místě, z důvodů již uvedených. Především pak příslušností faktorů „kvalita“ a „soupeření“ k oběma druhům motivace.

7. ZÁVĚR

K objasnění problematiky motivace k horolezecké činnosti nám posloužila především literatura uvedená v Teoretické části. Mimo jsme využili poznatků z filmů s horolezeckou a následných diskuzí na Smíchovském festivalu alpinismu 2009 v Praze a Mezinárodním festivalu outdoorových filmů 2009 ve Špindlerově Mlýně.

V naší studii jsme zjistili, že zásadní vliv na motivaci horolezců mají motivační faktory sycené jak vnitřními motivy, tak vnějšími incentivy. Všichni probandi věnují horolezectví převážnou většinu svého volného času, někteří i pracovně. Z důvodu, jak velký prostor horolezectví v jejich životě zabírá, jej můžeme u všech probandů označit za životní styl, nikoliv jen sport či zábavu. To platí i o horolezcích, kteří v horolezecké činnosti našli náplň své práce, ať už jako profesionální horští vůdci, nebo publikující profesionální horolezci.

Vymezili jsme celkem pět faktorů obsahujících jednotlivé a úzce zaměřené motivační kategorie. Tyto faktory jsme nazvali „Prožitek“, „Atraktivita“, „Kvalita horolezecké činnosti“, „Soupeření“ a „Společenské uznání“. První dva faktory jsou syceny především intrinsickou motivací a vyjadřují nejsilnější motivační kategorie jako „Zážitek“, „Radost“, „Výzva“ nebo „Atraktivita sama o sobě“. Faktor „Společenského uznání“ je pro změnu sycen výrazně extrinsickou motivací a souvisí s komponentou medializace a potřebou „patřit někam“. Všechny faktory jsou charakterizovány vlastnostmi, jež můžeme spatřovat u pod nimi profilujících se horolezců. Uvedený pětifaktorový model byl podpořen dotazníkovým šetřením výkonové motivace. Získané výsledky jsou z velké části shodné s výsledky rozhovoru, který jsme brali jako nejdůležitější a nejspolehlivější zdroj dat. U horolezců jsme dále zjistili stav „flow“ související s faktorem „Prožitku“. Z výsledků výzkumu můžeme rovněž usuzovat na výrazný vliv volných procesů během horolezecké činnosti a považujeme za důležité oddělit vůli od motivace tak, jak je uvedeno v Teoretické části. Vůle je v našem výzkumu chápána jako dovršující reakce jedince vedoucí k dosažení cíle s výrazným aspektem překonávání

diskomfortu právě při horolezecké činnosti. Víceméně se naše studie shoduje se studii zahraničními.

Námi stanovené hypotézy jsme v pravém slova smyslu netestovali. Pouze jsme interpretovali zjištěné výsledky a nabídli možnou cestu, kterou by se mohli ubírat případné další studie zabývající se touto problematikou. Důvodem byl nízký počet probandů, který by neumožňoval činit obecně platné závěry. V hypotéze H₁ jsme se ptali, zda je vliv faktorů vnitřní motivace u horolezců výraznější, než-li vliv vnějších. Domníváme se, že tomu tak je. V hypotéze H₂ nás zajímalo, zda výkonová motivace u horolezců je skutečně vyšší, než u běžné populace. Na základě srovnání jednotlivých norem tvrdíme, že ano. Navíc jsou výsledky našich probandů ve srovnání s normou vrcholových sportovců lehce naprůměrné. Z toho jsme usoudili, že vliv výkonové motivace je výrazný. Zároveň se domníváme, že výkonová motivace podstatně ovlivňuje motivační faktory, především pak „Soupeření“ a „Kvalita horolezecké činnosti“.

Vzhledem k povaze naší studie nelze z výsledků učinit jednoznačné závěry. Jak jsme již uvedli, tak jde spíše o pilotní studii mající za úkol nabídnout případné směry budoucích výzkumů v oblasti motivace k horolezecké činnosti. Myslíme si, že jsme cíl práce splnili a obohatili tak zmíněnou problematiku o několik nových empirických dat. Doufáme, že naše práce přispěje k většímu porozumění motivace a pomůže případným zájemcům v dalších výzkumech. Zároveň také chceme poděkovat všem horolezcům za pomoc při sběru dat.

8. POUŽITÉ ZDROJE

- Ballu, Y. (1984). *Les Alpinistes*. (J. Žák Trans.), Paris: Arthaud.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. New York: Freeman&Co.
- Birch, D., Veroff, J. (1966). *Motivation: A study of action*. Belmont: Wadsworth Publishing.
- Bolles, R.C. (1967). *Theory of Motivation*. New York: Harper&Row.
- Bonatti, W. (2005). *Hory mého života*. Vsetín: Altituda.
- Boštková, S. (2004). *Vysokohorská turistika*. Praha: Grada.
- Breivik, G. (1999). *Empirical Studies of Risk Sport*. Oslo: Norges Idrettshøgskole Institutt for samfunnsfag.
- Brewer, B., Hewstone, M. (2004). *Emotion and Motivation*. Oxford: Blackwell publishing.
- Brichcín, M. (1999). *Vůle a sebekontrola. Teorie, metody, experimenty* Praha: Karolinum.
- Burke, S., Orlick, T. (2003). Mental Strategies of Elite Mt. Everest Climbers. *Journal of Excellence*, 8, 42-57.
- Coffey, A. (2009). How Do You Win? Reflections on the Current Status of Climbing. *Pathway – The Ontario Journal of Outdoor Education*, 29(2) 3-10
- Connor, J. (2002). *Dougal Haston: The Philosophy of Risk*. Edinburgh: Canongate.
- Cox, S. M, Fulsaa, K. (2003). *Mountaineering: The Freedom of the Hills*. Seattle, WA: Mountaineers Books.
- Csikszentmihalyi, M. (1997b). *Finding Flow. The Psychology of Engagement with Everyday Life*. New York: Basic Books.
- Csikszentmihalyi, M. (1991). *Flow, the Psychology of Optimal Experience*. New York: Harper Perennial.
- Csikszentmihalyi, M. (1977). *Beyond Boredom and Anxiety*. San Francisco: Jossey - Bass.
- Deci, E. L. (1975). *Intrinsic Motivation*. New York: Plenum
- Deci, E.L., Ryan, R. M. (2002). Intrinsic Motivation: Classic Definitions and New Directions. *Contemporary Educational Psychology*, 25(1) 54–67
- Deci, E. L., Ryan, R. M. (1985). *Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behaviour*. New York: Plenum
- Elmes, M., Frame, B. (2008). Into hot air: A critical perspective on Everest. *Human Relation*, 61(2) 213 – 242

- Ewert, A. (1994). Playing the edge Motivation and Risk Taking in High - Altitude Wildernesslike Environment. *Environment and Behavior*, 26 (1) 3-24
- Ewert, A. (1989). *Outdoor Adventure Pursuits: Foundations, models, and theories*. Scottsdale, AZ: Publishing Horizons.
- Ewert, A. W., S. J. Hollenhorst. (1997). Adventure Recreation and Its Implications for Wilderness. *The International Journal of Wilderness*, 3(2) 21-26
- Ewert, A. W., S. J. Hollenhorst. (1989). Testing the adventure model: empirical support for a model of risk recreation participation. *Journal of Leisure Research*, 20(3) 124–139.
- Fave, A. D., Bassi, M., Massimini, F. (2003). Quality of Experience and Risk Perception in High-Altitude Rock Climbing. *Journal of Applied Sport Psychology*. 15(1) 82-98
- Frank, T., Kublák, T a kol. (2007). *Horolezecká abeceda*. Praha: Epoque
- Heckhausen, H. (1980). *Motivation und Handeln*. Berlin
- Hendl, J. (2006). *Přehled statistických metod zpracování dat: Analýza a metaanalýza dat*. Praha: Portál
- Hendl, J. (2005). *Kvalitativní výzkum*. (2nd ed.) Praha: Portál
- Homola, M. (1972). *Motivace lidského chování*. Praha: SPN
- Hošek, V., Vaněk, M. (1974). *Studie osobnosti ve sportu*. Praha: Karolinum
- Jackson, S., Csikszentmihalyi, M. (1999). *Flow in sports*. Champaign, IL: Human Kinetics
- Janoušek, J. (2005). Aspirační úroveň, výkonový motiv a vnímané sebeuplatnění jako psychologické faktory výkonnosti ve společenských podmínkách. In *Pražské sociálně vědní studie*, Praha: FSV UK, 2006 psychologická řada PSY – 005, 1-16
- Janoušek, J. (1988). *Sociální psychologie*. Praha: SPN
- Janoušek, J., Slaměník, I. (2008). Sociální motivace. In J. Výrost, I. Slaměník (Eds.). *Sociální psychologie*. Praha: Grada
- Jarvis, M. (1999). *Sport psychology*. London: Routledge
- Jones, M.V., Mace, R.D., Bray, S.R., McRae, A.W. (2002). The Impact of Motivational Imagery on the Emotional State and Self-Efficacy Levels of Novice Climbers. *Journal of Sport Behavior*, 25(1) 57-73
- Kehr, H. M. (2004) Integrating Implicit Motives, Explicit Motives and Perceived Abilities: The Compensatory Model of Work Motivation and Volition. *Academy of Management Review*, 29 (3) 479-499
- Kerr, J.H. (1997). *Motivation and emotion in sport: Reversal theory*. Hove: Psychology press .

- Lemmey, S., Storry, T. (2003). The Motivation of Mountaineers. *Journal of Leisure Research*, 35 (3) 81-89
- Lester, J. (2004). Spirit, Identity, and Self in Mountaineering. *Journal of Humanistic Psychology*, 44 (1) 86-100.
- Levenhagen, M. (2010, March) A Stage Model of Why Climbers Climb. *Journal of Mountaineering*, 16-33
- Lewin, K. (1935) *A Dynamic Theory of Personality*. New York: London
- Louková, T. (2007). *Motivace k lezecké a horolezecké činnosti*. Diplomová práce na katedře Sportů v přírodě Fakulty tělesné výchovy a sportu Univerzity Karlovy.
- Madsen, K. B. (1979). *Moderní teorie motivace*. Praha: Academia
- Madsen, K. B. (1972). *Teorie motivace*. Praha: Academia
- Maslow, A.H. (1987). *Motivation and Personality*. New York, R.R.Donnneley
- Mayerová, M. (1997). *Stres, motivace a výkonnost*. Praha, Grada
- McClelland, D. C., Atkinson, J. W. et al. (1953) *The achievement motive*. New York: Appleton – Century – Crofts
- Messner, R. (2007, říjen). Na střeše světa. *Výběr Reader´s Digest*, 78-85
- Messner, R. (1993). *Moje osmitisícovky*. Bratislava: Tatran
- Mikšík, O. (2007). *Psychologická charakteristika osobnosti*. Praha: Karolinum
- Mikšík, O. (1983). Dynamika psychických funkcí na velehorských expedicích In O. Mikšík a kol. *Dynamika psychických funkcí v modelových zátěžových situacích*. Praha: Výzkumný ústav psychiatrický
- Miovský, M. (2006) *Kvalitativní přístup a metody v psychologickém výzkumu*. Praha: Grada
- Morris, T., Frederick-Recascino, Ch. (2004) Intrinsic and Extrinsic Motivation in Sport and Exercise. In Morris, T., Summers, J. (eds.) *Sport psychology: Theory, applications and Issues* (2nd ed.), s. 121-151, Sydney: Wiley&Sons Australia
- Nakonečný, M. (2000). *Sociální psychologie*. Praha: Academia
- Nakonečný, M. (1996). *Motivace lidského chování*. Praha: Academia
- Nakonečný, M. (1995). *Psychologie osobnosti*.: Praha, Academia
- Nakonečný, M. (1973). *Emoce a motivace*. Praha: SPN
- O´Connell, N. (1997). *Mimo nebezpečí. Rozhovory s horolezci*. (M. Králík, Trans.) Vsetín: Trango
- Paldus, M. (2005) *Osobnostní profil horolezce. Srovnání sportovních a horských lezců*. Praha: Diplomová práce na katedře Sportů v přírodě Fakulty tělesné výchovy a sportu Univerzity Karlovy.
- Procházka, V. a kol.(1990). *Horolezectví*. Praha: Olympia

- Rakoncaj, J., Jasanský, M. (2003). *České himalajské dobrodružství: V aréně čtrnácti nejvyšších hor světa*. Praha: Knižní klub
- Rotter, J. B. (1954). *Social Learning and Clinical Psychology*. New York: Englewood Cliffs
- Schuler, H., Prochaska, M. (2003). *Dotazník výkonové motivace – LMI*, (S. Hoskovcová, Trans.) Praha: Testcentrum
- Slaměník, I., Výrost, J. (2008). *Sociální psychologie*. Praha: Grada
- Slepíčka, P., Hošek, V., Hátlová, B. (2006). *Psychologie sportu*. Praha: Karolinum
- Švancara, J. (1973) *Emoce, city a motivace*. Praha: SPN
- Tesser, A. (2004) Self-esteem. In M.B. Brewer, M. Hewstone (Eds.): *Emotion and Motivation*. Oxford: Blackwell publishing,
- Vause, M. (2000) Mountaineering: The Heroic Expression of Our Age. In A. E. Watson, G. H. Aplet, J. C. Hendee (Eds.) *Personal, societal, and ecological values of wilderness: Sixth World Wilderness Congress proceedings on research, management, and allocation, 24-29 October 1998, Bangalore, India, 2*, 83–86 Ogden, UT: USDA Forest Service Proceedings RMRS
- Voelkl, J. E., Ellis, G. D. (1998). Measuring Flow Experience In Daily Life: An Examination of the Items Used to Measure Challenge and Skill. *Journal OF Leisure Research*, 30 (3) 380 – 389.
- Vomáčko, L., Boščíková, S. (2008). *Lezení na umělý stěnách*. (2. nd ed.) Praha: Grada
- Wurdinger, S. D. (1994) *Philosophical Issues In Adventure Education*. Dubuque, IA: Kendall/Hunt Publishing
- Zvára, K. (2003). *Biostatistika*. Praha: Karolinum