Emocionálne prežívanie víťazstva a prehry u dospelých z pohľadu osobnostných premenných „Big Five“

Erika Kováčová, Gabriela Kováčiková

Katedra psychologických vied, FSVaZ UKF
ekovacova@ukf.sk

Abstrakt: Príspevok prezentuje zistenia výskumu emocionálneho prežívania víťazstva a prehry, ako i výskyt konštruktívnych a deštruktívnych reakcií na možný výsledok procesu interpersonálnej súťaživosti z aspektu vplyvu osobnostných premenných konceptu „Big Five“. 102 respondentom vo veku 22 – 59 rokov (AM=39.2 rokov, SD=8.6) sme administrovali Dotazník súťaživého správania, verzia pre dospelých (M. Fülöp, 2000) a NEO päťfaktorový osobnostný inventár (P. T. Costa, R. R. McCraee, 1989; slovenskú verziu I. Ruisel, 1998). Výsledky: Metódou faktorovej analýzy sme extrahovali 3 faktory emocionálneho prežívania víťazstva (radosť aktivujúci faktor, faktor „narcistický pôžitok“, faktor sociálnej opatrnosti) a 3 faktory emocionálneho prežívania prehry (faktor sebapodcenenia, faktor agresie voči víťazovi, faktor (de)aktivácie). Výsledky poukazujú na významný vplyv extraverzie a prívetivosti na schopnosť konštruktívneho zvládania víťazstva ako i prehry. Neurotizmus sa spája s výskytom emocionálnych reakcií korešpondujúcich s deštruktívnym zvládaním víťazstva s tendenciami k sociálnej opatrnosti, ako i prehry v zmysle sebapodcenenia a agresie voči víťazovi. Svedomitosť sa ukazuje ako významná osobnostná črta vplývajúca na schopnosť uplatňovania konštruktívnych, aktívnych stratégií zvládania víťazstva a prehry, ktoré predikujú správanie jednotlivca v ďalších interpersonálnych situáciách súťaživého charakteru.

Kľúčové slová: interpersonálna súťaživosť, Big Five, víťazstvo, prehra

Úvod

Prebiehajúce politické a hospodárske zmeny v bývalých socialistických krajinách za posledných 15 rokov – nástup politického pluralizmu, trhovej ekonomiky, nezamestnanosť, súťaživosť na trhu práce, rozvoj podnikania, to všetko sú oblasti, ktoré si vyžadujú súťaživého ducha. V novom, súťaživom prostredí, charakterizovanom nedostatočnými zdrojmi sa objavuje nový a vysoko pozitívny ideologický postoj k súťaživosti (pred rokom 1989 podporovaný často len na úrovni socialistickej súťaživosti pracovných kolektívov). Zároveň sa objavuje celkový zmätok v intrapersonálnych, interpersonálnych a morálnych požiadavkách a dôsledkoch, ktoré by usmerňovali súťaživosť, a ľudia ešte nie sú pripravení na emocionálne dôsledky otvorenej súťaživosti. Transformácia v trhových ekonomikách v bývalých európskych socialistických krajinách posunula charakter osobnostných a sociálnych zručností smerom k dosiahnutiu úspechu. Byť schopný súťaživosti, dokázať sa postaviť voči prehre a zvládanie stresových situácií súvisiacich so súťaživosťou, to sú dôležité sociálne kompetencie, nevyhnutné pre dosiahnutie úspechu.

Ak sa pozrieme na proces súťaživosti vo veľmi zjednodušenej podobe, môžeme povedať, že výsledkom tejto interakcie môže byť na jednej strane úspech (víťazstvo) alebo na strane druhej neúspech (prehra). Ľudia sa navzájom výrazne líšia v postojoch k víťazstvu a prehre. Odlišujú sa rozdielnym emocionálnym prežívaním víťazstva a prehry, kognitívnym spôsobom spracovania výsledku súťaživej interakcie (prípadne procesu sociálneho porovnávania), čo sa následne prelína do rozdielnych, uplatňovaných konzekvencií víťazstva a prehry. Podľa M. Fülöp (2003), ak uvažujeme v termínoch psychológie zdravia a úspešného fungovania v súťaživej spoločnosti, je

nevyhnutné učiť sa zaobchádzať s oboma stránkami súťaživého procesu: vedieť, ako byť vďačným porazeným a pokračovať po neúspechu (prehre) a ako sa cítiť nevinným, sebadôverujúcim víťazom, ktorý je schopný byť reflektujúcim k potrebám porazeného súpera. Konštruktívne zvládanie záťažových situácií (akými prehra ale aj víťazstvo rozhodne sú) sa ukazuje ako významný prediktor kvality života.

Emócie sú neodmysliteľnou súčasťou života jednotlivca, bezprostredne ovplyvňujú jeho vzťah k okolitému svetu, sú sprostredkovateľom prežívania vzťahu jednotlivca k predmetom a javom skutočnosti (Nakonečný, 2000). Emócie sprevádzajúce víťazstvo i prehru sú závislé od osobnostných charakteristík a od toho ako jednotlivec percipuje súťaživú situáciu. Pri skúmaní štruktúry osobnosti teoreticky vychádzame z päťfaktorovej teória osobnosti.

Päťfaktorový model osobnosti autorov R. R. McCraee a P. T.Costa (1996; 1999, podľa: Hřebíčková, Urbánek, 2001) predpokladá, že všetky osobnostné črty možno zoskupiť do piatich dimenzií – tzv. Big Five: extraverzia, neurotizmus, otvorenosť voči skúsenosti, prívetivosť a svedomitosť. Charakteristiku osobnostných dimenzií uvádzame v tabuľke č. 1.

Päťfaktorová teória osobnosti vychádza z predpokladu, že základ osobnosti tvoria črty. A. Allport (1937, podľa: Hřebíčková, Urbánek, 2001) rozdelil črty na vonkajšie, ktoré sú pozorovateľné a vnútorné, ktoré predstavujú myšlienky a emócie jednotlivca. Vonkajšie črty, ktoré Meehl (1956, podľa: Hřebíčková, Urbánek, 2001) nazval fenotypické črty, „sú zachytené v bežnom jazyku a zahŕňajú pozorovateľné, povrchové charakteristiky, prostredníctvom ktorých popisujeme individuálne odlišnosti – rôzne spôsoby správania, prežívania a konania“. Genotypické črty potom poukazujú na príčiny správania jednotlivca. Črty sú usporiadané do jednotlivých dimenzií hierarchicky od špecifických k všeobecným, kde spodnú časť hierarchie tvorí emocionálna labilita (neurotizmus) ako špecifická dimenzia, ďalšími sú extraverzia, otvorenosť voči skúsenosti, prívetivosť a na vrchole hierarchie je dimenzia svedomitosti. Tieto dimenzie boli formulované na základe všeobecnej lexikálnej hypotézy (Galton, 1884; Klages, 1926; Goldberg 1993, podľa: Hřebíčková, Urbánek, 2001), ktorá predpokladá, že rozdiely medzi jednotlivcami môžeme postrehnúť v ich každodennej reči, v používaní jazyka a ak sú tieto rozdiely veľké, bude výraznejší rozdiel aj v ich komunikácii.

Tabuľka č. 1 Charakteristika osobnostných dimenzií päťfaktorového modelu osobnosti (zdroj: Costa, Busch, Zonderman, McCrae, 1986; podľa: Hřebíčková, Urbánek, 2001)

FAKTOR	VYSOKÉ SKÓRE	NÍZKE SKÓRE
Neurotizmus	napätý, nervózny, neistý, nepokojný, labilný	pokojný, vyrovnaný, sebaistý, spokojný, uvoľnený
Extraverzia	sociabilný, zhovorčivý, optimistický, orientovaný na ľudí, zábavný	uzavretý, vážny, mlčanlivý, tichý, orientovaný na úlohy
Otvorenosť voči skúsenosti	zvedavý, pokrokový, tvorivý, všestranné záujmy, originálny	konvenčný, prízemný, úzke záujmy, neanalytický, neumelecký
Prívetivosť	dobrosrdečný, láskavý, úprimný dôveryhodný, pomáhajúci	cynický, surový, bezcitný, podozrievavý, pomstychtivý
Svedomitosť	spoľahlivý, presný, pracovitý, disciplinovaný, puntičkársky	nespoľahlivý, lenivý, ľahostajný, bezcieľny, nedbanlivý

Cieľom výskumu bolo zistiť vzťahy a vzájomné súvislosti medzi *dimenziami päťfaktorovej teórie osobnosti* (extraverzia, neurotizmus, otvorenosť voči skúsenosti, prívetivosť a svedomitosť) a spôsobom emocionálneho prežívania víťazstva a prehry u ľudí v období dospelosti. Zamerali sme sa i na zistenie vplyvu osobnostných dimenzií „Big Five“ na výskyt konštruktívnych a deštruktívnych spôsobov zvládania a reakcií na výsledok procesu interpersonálnej súťaživosti.

Metóda

Výskumu sa zúčastnilo 102 respondentov z rôznych regiónov Slovenska. Vekové rozpätie participantov bolo od 22 do 59 rokov (AM=39.22; SD=8.68), z toho mužov (n=44) a žien (n=58).

Respondentom sme administrovali nasledujúce dotazníkové metodiky:

1. *NEO päťfaktorový osobnostný inventár* (NEO-FFI, NEO-Five Factor Inventory) autorov P. T. Costa a R. R. McCraee (1989; 1992), slovenskú verziu vypracoval I. Ruisel (1998). Ide o sebavýpoveďovú škálu zameranú na postihnutie úrovne dimenzií osobnosti: *extraverzia, neurotizmus, otvorenosť voči skúsenosti, prívetivosť a svedomitosť* vyplývajúcich z Päťfaktorovej teórie osobnosti. Dotazník pozostáva zo 60 výrokov (pre každú dimenziu 12 položiek), ktorými jednotlivec popisuje seba samého, svoje prežívanie a správanie sa v rôznych situáciách. S jednotlivými výrokmi respondent vyjadruje súhlas, resp. nesúhlas na 4-bodovej škále.

2. *Dotazník súťaživého správania, verziu pre dospelých* autorky M. Fülöpovej (2000). Dotazník pozostáva zo 14 otázok s nútenou voľbou odpovede, ktoré zachytávajú názory a postoje jednotlivcov, v období dospelého veku vzťahujúce sa na proces interpersonálnej súťaživosti, identifikujú vzťah medzi partnermi v priebehu interakcie s prvkami súťaživosti, prítomnosť súťaživého správania v rôznych situáciách. Otázky č. 5 a č. 7 zachytávajú širokú paletu emócií evokovaných víťazstvom a prehrou. Otázky č. 6 a č. 8 zisťujú postoj jednotlivca k predloženým emocionálnym, behaviorálnym a kognitívnym konzekvenciám víťazstva a prehry, ktoré predstavujú možné reakcie a spôsoby zvládania víťazstva a prehry. Jednotlivé položky sú probandmi hodnotené na 5-bodovej škále od vôbec nesúhlasím k úplne súhlasím.

Výsledky a diskusia

V prvej časti analýzy vstupných dát sme realizovali faktorovú analýzu subškály emocionálneho víťazstva a prehry za účelom súhrnnejšieho popisu emocionálneho prežívania víťazstva a prehry pomocou faktorovej štruktúry. Metódou faktorovej analýzy (ortogonálnou rotáciou podľa varimaxového kritéria) sme extrahovali 3 faktory, ktoré umožnili súhrne popísať *emocionálne prežívanie víťazstva* s reálnou účinnosťou 76.0 % pre všetky faktory (radosť aktivujúci faktor, faktor „narcistický pôžitok“, faktor sociálnej opatrnosti) a 3 faktory, ktoré umožnili súhrne popísať *emocionálne prežívanie prehry* s reálnou účinnosťou 78.7 % pre všetky faktory (faktor sebapodcenenia, faktor agresie voči víťazovi, faktor (de)aktivácie). Popis jednotlivých faktorov uvádzame v tabuľke č. 2. Faktor (de)aktivácie bol pomenovaný vzhľadom na obsah sýtiacich položiek podľa kategorizácie R. Pekruna (1999; (1999; podľa Fülöp, 2003), ktorý rozdeľuje negatívne emócie pri prehre na aktivačné (sklamanie, zlosť, frustrácia, bolesť) a deaktivačné (ľahostajnosť, smútok, depresia, submisivita, hanba).

Tabuľka č. 2 Faktorová štruktúra popisujúca emocionálne prežívanie víťazstva a prehry

FAKTOROVÁ ŠTRUKTÚRA POPISUJÚCA EMOCIONÁLNE PREŽÍVANIE VÍŤAZSTVA		
FV1: RADOSŤ AKTIVUJÚCI FAKTOR	FV2: FAKTOR "NARCISTICKÝ POŽITOK"	FV3: FAKTOR SOCIÁLNEJ OPATRNOSTI
Keď vyhrám: som hrdý, som šťastný, som nadšený, som spokojný sám so sebou, cítim úľavu, som potešený, cítim sa dobre, som smutný (-), som plný energie, nič necítim (-)	Keď vyhrám: cítim sa sebavedome, cítim škodoradosť voči súperovi, som vzrušený, cítim sa byť silný, cítim, že som lepší než ostatní, cítim, že som najlepší, cítim, že mám moc, cítim, že ma ostatní uznávajú, cítim sa byť úspešný	Keď vyhrám: moje pocity sú zmiešané, mám strach, že ma iní nebudú mať radi, som v rozpakoch, som prekvapený, mám výčitky svedomia
FAKTOROVÁ ŠTRUKTÚRA POPISUJÚCA EMOCIONÁLNE PREŽÍVANIE PREHRY		
FP1: FAKTOR SEBAPODCENENIA	FP2: FAKTOR AGRESIE VOČI VÍŤAZOVI	FP3: FAKTOR (DE)AKTIVÁCIE
Keď prehrám: cítim sa byť slabý, cítim sa menejcenný, cítim sa byť hlúpy, bojím sa, že ma nebudú mať radi, cítim sa zlým človekom, cítim sa byť bezcenný, som v rozpakoch, stratil som sebadôveru, cítim sa byť opovrhnutý	Keď prehrám: hanbím sa, hnevám sa na víťaza, cítim závisť voči víťazovi, chcel by som sa pomstiť, uznávam víťazstvo súpera (-), nenávidím víťaza, som zúfalý, nenávidím sa, neviem prehrávať	Keď prehrám: som smutný, zlostím sa, pociťujem to ako vlastné zlyhanie, som nešťastný, hnevám sa na seba, som sklamaný, som nespokojný sám so sebou

V ďalšom kroku analýzy sme skúmali vzájomné prepojenie medzi osobnostnými premennými konceptu „Big Five“ a extrahovanými faktormi emocionálneho prežívania víťazstva a prehry. Pre bližšie postihnutie procesu interpesonálnej súťaživosti sme sa zamerali i na vplyv osobnostných dimenzií „Big Five“ na výskyt konštruktívnych a deštruktívnych spôsobov zvládania a reakcií na výsledok procesu interpersonálnej súťaživosti – víťazstvo a prehru. Uvedené vzťahy sme zisťovali bivariačnou analýzou pomocou Pearsonovho koeficientu korelácie, ktorého hodnoty uvádzame v tabuľke č. 3. Hodnoty a polarita (+) korelačných koeficientov, ktoré sme identifikovali ako signifikantné (na hladine významnosti $p<0.05$ a $p<0.01$) naznačujú, že z komponentov Päťfaktorovej teórie osobnosti: *extraverzia, prívetivosť a svedomitosť* zohrávajú dôležitú úlohu v konštruktívnom prežívaní víťazstva a prehry, ako i pri uplatňovaní aktívnych stratégií zvládania výsledku súťaživého procesu (typu: *Najbližšie vymyslím nový spôsob ako byť úspešný. Prehra mi dodá energiu, nabudúce vyviniem viac úsilia a budem viac pracovať na úlohe. Prijmem prehru a pokúsim sa z nej poučiť. Udržím si sebadôveru a duševnú rovnováhu. Aj prehra je súčasťou života. Vydržím!*). Vplyv uvedených troch dimenzií osobnosti je však v priebehu procesu súťaživosti diferencovaný.

V situácii víťazstva jednotlivci s vyššou úrovňou extraverzie intenzívne prežívajú emócie radosti, šťastia, hrdosti, nadšenia, potešenia a spokojnosti so samým sebou. U extravertov v prípade víťazstva nachádzame i prepojenie s prežívaním „narcistického pôžitku“: *„cítim sa sebavedome, cítim škodoradosť voči súperovi, cítim sa byť silný, cítim, že som lepší než ostatní, cítim, že som najlepší, cítim, že mám moc, cítim, že ma ostatní uznávajú“*, ktorých pôvod nachádzame v samotnej charakteristike tohto osobnostného typu. Viacerí autori (Wortman, Loftus, 1988; Nakonečný, 1995) uvádzajú v popise uvedenej dimenzie osobnosti črty ako impulzívnosť, nerozvážnosť, obľuba v zmene a exbicionizme. Podľa E. J. Austinovej a J. J. Dearyho (1998, podľa: Sternberg, 2004) vysoká miera extraverzie sa „viaže na dobre osvojené sociálne zručnosti“. Uvedené podporuje i naše zistenie, že jednotlivci s vysokým skóre extraverzie sa v prípade víťazstva neobávajú odmietnutia zo strany sociálneho okolia. Ako sa ukazuje, víťazstvo naopak extraverta aktivizuje, je pre neho zdrojom energie a nových poznatkov. Prehru percipujú ako skúsenosť, ktorú akceptujú a snažia sa z nej poučiť.

M. Hřebíčková a T. Urbánek (2001) v súvislosti s interpersonálnym správaním prirovnávajú k extraverzii osobnostnú dimenziu prívetivosť. Za najvýraznejšiu charakteristiku ľudí s vysokým skóre v tejto dimenzii považujú altruizmus (pochopenie, porozumenie, ochotu pomáhať, dôveru, spoluprácu). Orientácia na kooperáciu v interpersonálnych vzťahoch poskytuje pochopenie zistených korelačných vzťahov medzi dimenziou prívetivosť a sledovanými aspektmi emocionálneho prežívania súťaživosti. Výsledky naznačujú, že individuálne víťazstvo pre jednotlivcov s vysokým skóre v osobnostnej dimenzii prívetivosť (na rozdiel od extraverzie) neprináša zisky v podobe prežívania emócií radosti z individuálneho úspechu, hrdosti a spokojnosti so samým sebou. Uvedené podporujú i signifikantné negatívne vzťahy medzi prívetivosťou a výrokmi *„Víťazstvo je pre mňa dôležité“* (r=-.248; p<0.05), *„Zvíťazil som, a tak som porazil ostatných“* (r=-.277; p<0.01), a *„Víťazstvo vzbudzuje závisť“* (r=-.279; p<0.01). Usudzujeme, že v situáciách kooperácie a tímovej práce dokážu títo jednotlivci naplno aktivovať svoj potenciál a prežívať emócie radosti spojené s víťazstvom skupiny. Hodnoty korelačných koeficientov (tabuľka č. 3) skôr naznačujú, že vysoké skóre v dimenzii prívetivosť je jedným zo zdrojov zručnosti konštruktívneho zvládania prehry. Jednotlivci vysoko skórujúci v dimenzii prívetivosť sú v rámci sociálnej skupiny obľúbení pre črty ako altruizmus, ústretovosť, skromnosť (Austin, Deary, 1998, podľa: Sternberg, 2004), avšak individuálny výkon, pozitívne emócie prameniace z víťazstva v procese interpersonálnej súťaživosti, príp. sociálneho porovnávania sú významným zdrojom motivácie človeka k ďalšiemu výkonu a ovplyvňujú úroveň sebaúcty a sebahodnotenia.

Spoľahlivosť, disciplinovanosť a pracovitosť – črty zlúčené do osobnostnej dimenzie svedomitosť (Costa, Busch, Zonderman, McCrae, 1986, podľa: Hřebíčková, Urbánek, 2001) významne vplývajú, ako naznačujú signifikantné korelačné koeficienty (na hladine významnosti p<0.01; tabuľka č. 3), na schopnosť uplatňovania konštruktívnych, aktívnych stratégií zvládania víťazstva ako i prehry, ktoré predikujú správanie jednotlivca v ďalších interpersonálnych situáciách súťaživého charakteru.

Z osobnostných dimenzií konceptu „Big Five“ sme len v prípade neurotizmu zistili pozitívne a signifikantné hodnoty korelačných koeficientov na hladine významnosti p<0.01 (tabuľka č. 3) s deštruktívnym emocionálnym prežívaním víťazstva, ako i prehry (v prípade víťazstva súvis s uplatňovaním sociálnej opatrnosti r=0.407; pri prehre s tendenciou k prežívaniu sebapodcenenia r=0.398 a uplatňovania agresie voči víťazovi r=0.331). Podľa M. Nakonečného (1995) neutorizmus – *„emočná labilita znamená nestále, ľahko vyvolateľné a podnetom často neprimerané emočné reakcie.“* E. J. Austinová a J. J. Deary (1998, podľa: Sternberg, 2004) tiež tvrdia, že jednotlivci s vysokým skóre neurotizmu majú sklon k väčšej psychickej nepohode, depresii a úzkosti.

Výsledky naznačujú, že pri dosiahnutí víťazstva emočne labilný jednotlivec neprežíva pocity spokojnosti, radosti, hrdosti, ale naopak prežíva úzkosť a strach z odmietnutia zo strany sociálneho okolia, je samotným víťazstvom prekvapený, má výčitky svedomia. Situácia prehry aktivuje negatívne emócii voči sebe aj súperovi, stráca sebadôveru, cíti sa byť opovrhnutý, bezcenný a hlúpy. Hnev a nenávisť je nasmerovaná aj voči osobe súpera = víťaza. Neurotizmus významne ovplyvňuje i konzekvencie prehry, a to v zmysle uplatňovania negatívnych, príp. pasívnych stratégií jej zvládania, typu: *„V budúcnosti sa budem snažiť vyhnúť súťaživým situáciám. Začnem podvádzať. V súťaživých situáciách v budúcnosti sa vo všeobecnosti rýchlo vzdám. Stratím sebadôveru a duševnú rovnováhu. Stratím odvahu a ďalej už v činnosti nepokračujem.“*

Vplyv osobnostnej dimenzie otvorenosť voči skúsenosti sme v súvislosti s emocionálnym prežívaním interpersonálnej súťaživosti a jej dôsledkov nezistili.

Tabuľka č. 3 Korelácie medzi komponentmi Päťfaktorovej teórie osobnosti a sledovanými aspektmi emocionálneho prežívania víťazstva a prehry *(Pearsonov koeficient korelácie)*

n = 102	Extraverzia	Neurotizmus	Otvorenosť voči skúsenosti	Prívetivosť	Svedomitosť
Radosť aktivujúci faktor	.357**	.057	-.011	-.033	.286**
Faktor narcistický pôžitok	.211*	.169	.041	-.387**	.146
Faktor sociálnej opatrnosti	.019	.407**	.012	-.085	-.099
Faktor sebapodcenenia	-.307**	.398**	-.098	-.349**	-.059
Faktor agresie voči víťaz.	-.121	.331**	-.100	-.416**	-.172
Faktor (de)aktivácie	-.095	.140	-.145	-.278**	.107
Pozitívne konzekvencie víťazstva (1)	.329**	-.064	.011	-.038	.403**
Pozitívne konzekvencie prehry (2)	.263**	-.216*	-.024	.236*	.260**
Negatívne konzekvencie prehry (3)	-.294**	.457**	-.156	-.370*	-.310**

Legenda: (1) Položky subškály: Víťazstvo mi dáva energiu do ďalších aktivít. Po dosiahnutí víťazstva pracujem s ešte väčšou silou. Aj nabudúce sa budem snažiť zvíťaziť. Po dosiahnutí víťazstva si stanovím nové ciele. Víťazstvo mi prinesie uznanie a lepšiu pozíciu v kolektíve. Víťazstvo ma obohacuje o nové poznatky. (2) Najbližšie vymyslím nový spôsob ako byť úspešný. Prehra mi dodá energiu, nabudúce vyviniem viac úsilia a budem viac pracovať na úlohe. Prijmem prehru a pokúsim sa z nej poučiť. Udržím si sebadôveru a duševnú rovnováhu. Aj prehra je súčasťou života. Vydržím! (3) Začnem podvádzať. V súťaživých situáciách v budúcnosti sa vo všeobecnosti rýchlo vzdám. Stratím sebadôveru a duševnú rovnováhu. Stratím odvahu a ďalej už v činnosti nepokračujem.

*p < 0.05; **p < 0.01

Osobnostné dimenzie, ako výsledky výskumu naznačujú, sú jednou z príčin vysvetľujúcich odlišnosti a rozdiely v komunikácii, správaní, ale i emocionálnom prežívaní jednotlivcov v súťaživej interakcii. Vyššia úroveň dimenzií osobnosti: extravezia, svedomitosť a prívetivosť sa spája so schopnosťou konštruktívnej súťaživosti, ktorá je jedným z prejavov dostatočne zvládnutej sociálnej kompetencie nevyhnutnej pre riešenie kompetitívnych situácií. Cieľom výskumu bolo prispieť k priblíženiu a lepšiemu porozumeniu vzťahov medzi osobnosťou, postihnutou prostredníctvom päťfaktorovej teórie a emocionálnym prežívaním súťaživej situácie. Uvedomenie a pochopenie emócií, ktoré človek prežíva, môže pomôcť k efektívnejšiemu zvládnutiu záťaže v situáciách prehry, ale aj víťazstva, a tak prispieť k adaptívnemu správaniu sa jednotlivca v interpersonálnych situáciách s prvkami súťaživosti.

Literatúra

Hřebíčková, M.; Urbánek, T. (2001). *NEO pětifaktorový osobnostní inventář*. Praha: Testcentrum.

Fülöp, M. (2003). Socialisation for coping with competition, winning and losing in two societies: Hungary and the UK. In *Europe of many cultures: Fifth European Conference of the Children's Identity and Citizenship for Europe*. Conference Papers. Braga. Portugal. 8.-11.5.2003, s. 263–272.

Nakonečný, M. (1995). *Psychologie osobnosti*. Praha: Academia.

Nakonečný, M. (2000). *Lidské emoce*. Praha: Academia.

Sternberg, J. R. (2004). *Prečo robia múdri ľudia hlúposti?* Bratislava: Ikar.

Wortman, B. C.; Loftus, F. E. (1988). *Psychology*. New York: Alfred A. Knopf.